



ETUDE DE CAS



# Fiabiliser et partager ses données financières et opérationnelles : URBANTZ

ENTREPRISE À FORTE CROISSANCE

LOGISTIQUE • 50 - 249 EMPLOYÉS



## A propos d'URBANTZ

URBANTZ est une plateforme cloud de gestion de la livraison du dernier kilomètre.

Ce logiciel SaaS (Software as a Service) permet aux grandes entreprises du retail, de l'e-commerce ou de la logistique de gérer leurs livraisons de manière durable et à grande échelle. L'entreprise belge est présente dans toute la zone EMEA (Europe Middle East Africa). Elle y collabore avec des enseignes telles que:

- Carrefour ;
- Majid Al Futtaim ;
- Auchan ;
- Westwing ;
- Metro Group ;
- Cora.

Elle a été co-fondée en 2015 par :

- Jonathan Weber (CEO);
- Mélanie Applincourt (COO);
- Michaël Darchambeau (CSO).

L'équipe finance est constituée de Stéphanie Donnez (CFO), et de Simon Beufkens (Business Controller). Simon nous explique ce qui a amené son entreprise à adopter la solution, et comment elle l'accompagne au quotidien.

*«Pourquoi URBANTZ a choisi EMAsphere pour piloter sa performance ?  
Principalement pour sa facilité de prise en main et son offre de connecteurs.  
Grâce à ces deux caractéristiques, nous avons pu assurer une continuité  
de service pendant l'implémentation, conserver nos solutions existantes,  
raccorder les données opérationnelles issues de notre plateforme, mais aussi  
être rapidement autonomes et efficaces.»*

**Simon Beufkens**

Business Controller d'URBANTZ



## Situation de départ

- De nombreux fichiers Excel à mettre à jour.
- Des données financières et opérationnelles difficiles à partager et à visualiser.
- Une création de reporting et une mise à jour des données fastidieuses.

## Ce qu'apporte EMAsphere

- Des données regroupées dans EMAsphere sous la forme de représentations graphiques.
- Un accès aux détails de chaque donnée en un clic.
- L'injection des données directement dans la plateforme et la génération de reportings automatiques.

# Rassembler ses données chiffrées pour mieux les suivre

URBANTZ souffrait de l'éclatement de ses données. Cette dispersion des informations empêchait les équipes d'avoir une vue d'ensemble sur leurs activités. Il manquait une solution accessible et facile où centraliser leurs données chiffrées.

URBANTZ avait envisagé une autre solution SaaS lors de son étude de marché. Simon

explique pourquoi la variété des connecteurs d'EMAsphere a orienté leur choix.

La variété de connecteurs offerts par EMAsphere nous a permis :

- **de conserver les solutions numériques déjà en place (par exemple, Exact Online pour les données comptables) ;**
- **mais aussi de connecter les données issues de notre plateforme SaaS maison.**

Simon détaille comment la plateforme EMAsphere aide URBANTZ à suivre ses données de gestion : Dans notre Management Reporting, nous suivons chaque jour les données issues de notre propre produit SaaS, mais aussi le P&L grâce aux axes analytiques. Dans ce reporting, nous suivons également différentes données opérationnelles, comme :

- les usages par client de la plateforme URBANTZ ;
- l'ARR (de l'anglais Annual Recurring Revenue, ou revenu annuel récurrent en français), le coARR (l'ARR commercial) et les données sur le pipeline ;
- des métriques propres au domaine du SaaS, comme le CAC (Coûts d'Acquisition Client), la LTV (LifeTime Value), la part du CA par industrie ; la taille des clients ; etc...



Les représentations graphiques de la plateforme sont également appréciées par les équipes d'URBANTZ. Elles permettent, par exemple, de suivre l'évolution des revenus et des coûts en un coup d'œil. Grâce à EMAsphere, URBANTZ dispose d'une vue d'ensemble actionnable de ses données financières et opérationnelles.

## Diminuer les risques d'erreurs, faciliter l'accès à la donnée

Avant EMAsphere, l'équipe financière d'URBANTZ jonglait entre de nombreux fichiers Excel. Ces fichiers représentaient un risque d'erreur et une perte de temps. Simon évoque sa situation de départ :

D'un côté, nous avons de nombreux fichiers Excel. Nous devons les mettre à jour et les synchroniser entre eux pour rendre compte de notre activité. De l'autre, nous recevions des demandes de la part des équipes, qui avaient le besoin d'obtenir une information sur un KPI ou une donnée spécifique. Pour extraire un chiffre précis, le processus prenait du temps.

La facilité et la rapidité de prise en main d'EMAsphere ont constitué des éléments

déterminants dans le choix d'outil de pilotage de la performance de l'entreprise d'URBANTZ. Continuer d'assurer les activités de l'entreprise était un objectif important. Simon détaille comment URBANTZ a pu allier **continuité d'activité et déploiement d'EMAsphere**. En interne, nous tenons

à assurer les activités "Business as usual" en toutes circonstances. L'accessibilité de la plateforme EMAsphere et sa rapidité de prise en main nous ont permis de respecter cette règle. J'admets que la possibilité d'utiliser la solution en marque blanche, avec les couleurs de notre entreprise, a été la cerise sur le gâteau.



## Simon revient sur ses premiers jours avec EMAsphere

*J'ai tout de suite été enthousiaste à l'idée d'utiliser EMAsphere. La solution facilite mon quotidien. Finies les données éparpillées et les difficultés pour communiquer l'information financière. Bonjour les données automatiquement centralisées dans un même outil cloud. Aujourd'hui, sans EMAsphere, je serais perdu.*

**58%**

DE CROISSANCE  
EN UN AN

**3000000**

DE CA EN 2020

**61%**

DE CROISSANCE  
DES ÉQUIPES

## Accompagner la croissance et renforcer la confiance grâce au reporting

URBANTZ est une startup. La croissance (très) rapide et la présence d'actionnaires au capital sont deux des caractéristiques que l'on retrouve fréquemment chez ce type d'entreprise. L'une des facettes du métier de Simon consiste à **produire les reportings financier et opérationnel**. Il nous explique ce que l'arrivée d'EMAsphere a changé pour lui : Avant EMAsphere, la production des reportings était

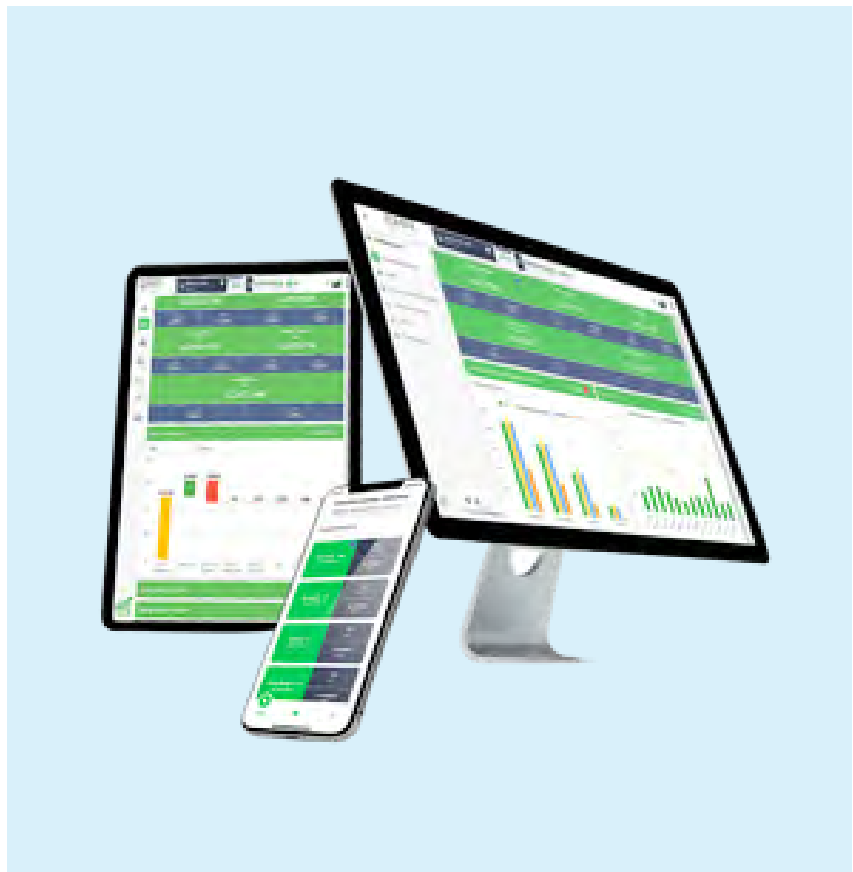
bien plus longue. En plus de cela, le risque d'erreurs avec Excel augmentait à mesure que les fichiers se densifiaient. Il nous fallait une solution.

### Désormais, la situation a bien changé. Simon récapitule :

Avec EMAsphere, je reviens bien plus rapidement vers notre conseil d'administration. En général, deux jours après la fin du mois, mon reporting est prêt, à jour et exact. La

possibilité de planifier l'envoi de slidedecks automatiques est également un gain de temps. URBANTZ connaît une croissance remarquable (+58% de croissance entre 2019 et 2020). **Son reporting se devait de s'adapter à ses nouveaux besoins**. Simon explique comment il s'est approprié la plateforme pour faire évoluer ce reporting : Notre customer manager, Xavier, nous a formés dans nos

bureaux. Rapidement, j'ai pu faire évoluer nos reportings en toute autonomie. En plus de la documentation du centre d'aide, toute l'équipe de customers managers est facilement joignable. En parallèle de cette croissance, URBANTZ souhaitait également renforcer la confiance de ses investisseurs. C'est pourquoi chacun d'entre eux dispose de son propre accès aux données d'URBANTZ depuis EMAsphere. Ils peuvent consulter leurs tableaux de bord financiers et opérationnels à toute heure, sur le support de leur choix (ordinateur, tablette, smartphones iOS ou Android).



Le partage du reporting avec les investisseurs est un sujet récurrent chez les startups ! La startup Utopix a également amélioré le partage d'informations avec ses investisseurs grâce à EMAsphere. Sa co-fondatrice Sophie Verhulst vous en dit plus en vidéo.

Dans le futur, URBANTZ souhaite aller plus loin dans la communication de l'information financière et opérationnelle au sein de

l'entreprise. D'une part, en formant les responsables de budget de chaque service. D'autre part, en connectant EMAsphere aux solutions numériques des départements des ventes (HubSpot) et des ressources humaines (Officient).

**L'ambition est de suivre avec précision les données sur le pipeline et le personnel depuis le même environnement.**

Simon détaille la démarche :

Nous souhaitons donner

une meilleure vue sur leurs métriques à toutes les équipes. L'idée est de permettre à chacun, selon ses niveaux d'accès, de consulter l'information en tout temps, et de la comprendre en un coup d'œil grâce aux représentations graphiques.



Rencontrer  
un expert





**adisa/**

### **A propos de ADISA**

ADISA digitalise les process métiers  
autour des besoins fondamentaux des PME.

#### **Contact Info**

 **+225 07 07 71 47 47**

 **contact@adisa.digital**

 **www.adisa.digital**