

ÉTUDE DE CAS

Kazidomi digitalise son reporting pour mieux maîtriser ses coûts

kazidomi



Autre format disponible



WEB

À propos de Kazidomi

Kazidomi, qui signifie **“comme chez soi”** en latin, est un site marchand de produits sains et naturels. Dès son plus jeune âge, **Emna Everard**, fondatrice de Kazidomi, fut sensibilisée aux bienfaits d’une alimentation saine. Mais une fois sortie du foyer familial, elle se rendit compte que manger sainement était compliqué et coûteux. Avec **Alain Etienne**, co-fondateur, ils décidèrent de lancer Kazidomi et se donnèrent pour mission de rendre accessible à tous des produits bons pour la santé et la planète.

Grâce à un abonnement annuel, les adhérents de Kazidomi accèdent à un catalogue de **3500 références** (alimentation, cosmétiques, maison, ...), sélectionnées par des experts de la santé pour leurs bienfaits, et bénéficient de réductions allant jusqu’à 50%, leur permettant ainsi de **faire des centaines d’euros d’économies**.



[Accéder au site de Kazidomi →](#)

“Les données issues d’EMAsphere sont désormais notre seule source d’informations. Nous avons complètement pris en main l’aspect financier de notre business et le pilotons de manière collaborative.”

Alain Etienne
Co-Fondateur de Kazidomi

Situation de départ

- **Charge de travail importante**
- Visualisation des données **limitée**
- **Données dispersées** dans plusieurs bases de données
- Opérations **manuelles**
- Tâches **répétitives** sources d'**erreurs**

Ce qu'apporte EMAsphere

- Un reporting **automatisé**
- Implémentation **rapide**
- **Synthèse des informations financières** dans un dashboard interactif
- Collaboration **facile et intuitive**

Un reporting fiable et mis à jour automatiquement

Chaque mois, Alain Etienne centralisait l'ensemble des données marketing, logistiques, salaires, ventes, ... et mettait à jour son reporting sur Excel. **La charge de travail était importante** du fait des multiples sources d'information. Il explique:

“Je prenais **au minimum ½ journée pour rassembler l'ensemble des données**, c'était très fastidieux. Et malheureusement je n'étais pas le seul impacté par cette tâche chronophage, tous les mois chaque service devait retrouver et transmettre ses données.”

Un fonctionnement **chronophage** et **source d'erreurs** : certaines catégories de dépenses étaient parfois oubliées car le modèle Excel utilisé ne les prévoyait pas. Difficile alors pour la direction d'avoir pleinement confiance dans les informations présentées.

“Quand nous faisons un événement ponctuel comme un team building, il fallait penser à l'ajouter manuellement dans notre modèle. On se retrouvait parfois à manquer des dépenses et c'était **un vrai problème pour connaître avec précision notre résultat.**”

Outil

COLLABORATIF

Gain

DE TEMPS

Vue

DÉTAILLÉE

Pour éviter “des documents pas à jour, des sources de données différentes et incomplètes” Alain Etienne décida de se tourner vers EMAsphere. “Notre volonté était d’automatiser un maximum les étapes liées à la création de notre reporting et nous assurer que toutes les informations étaient présentes.” **En deux semaines la solution était en place** et prête à être utilisée par les équipes de Kazidomi.

“**“Nous sommes très satisfaits de l’implémentation qui fut extrêmement rapide. Du fait de ses nombreuses fonctionnalités, la plateforme peut sembler un peu compliquée. Mais avec l’accompagnement et la réactivité de notre Customer Manager nous avons été formés à la solution et avons pu la prendre en main en moins d’une semaine”** précise Alain Etienne.

EMAsphere a ainsi permis au distributeur de professionnaliser son processus de reporting. Désormais, les résultats de Kazidomi sont accessibles à toute la direction de l’entreprise et chacun est certain de la véracité des informations présentées.

“**“On peut prendre entièrement la main sur notre business, le piloter convenablement et de manière collaborative. Aujourd’hui c’est un vrai atout d’avoir une seule source de vérité qui est la comptabilité et à laquelle tout le monde à accès en temps réel depuis EMAsphere.”**

Transformer les données comptables en outil de pilotage

Initialement, la comptabilité de Kazidomi n’était pas analytique, limitant les champs d’analyses. “La comptabilité était tenue pour établir les documents légaux mais ce n’était pas un outil décisionnel pour nous.” explique Alain Etienne. Avec l’arrivée d’EMAsphere, la société décide de tenir une comptabilité analytique au sein du logiciel comptable Winbooks. Connectée à ce dernier, la plateforme **EMAsphere extrait les informations et les transforme automatiquement en indicateurs de gestion**, permettant à Kazidomi de prendre le contrôle de ses données financières et de faciliter la collaboration avec la comptabilité.

“**“J’ai désormais une vue business** et vois rapidement si une facture n’est pas dans le bon compte ou si une autre n’a pas de sens. J’alimente ainsi la comptabilité de mes feedbacks et peux facilement apporter de la cohérence.”



Grâce à la fonctionnalité de drill-down qui permet d'aller dans le détail d'un indicateur jusqu'à l'écriture comptable, **Kazidomi bénéficie d'une vue détaillée de ses coûts pour mieux les analyser.**

“Avant même de prendre des décisions, je peux comprendre mon business sur la base de vrais chiffres. Je suis principalement le compte de résultat, **l'évolution de notre rentabilité est le principal focus.**” ajoute Alain Etienne.

En tant que distributeur, les frais logistiques de Kazidomi représentent une part importante des coûts. Depuis son entrepôt situé dans la région Bruxelloise, la société expédie toutes les commandes vers la Belgique et la France avec l'aide de ses prestataires logistiques.

“EMAsphere est très pratique pour notre manager logistique, il bénéficie d'une vue détaillée de nos coûts de livraison et suit leur évolution dans le temps.” La solution permet de comparer les résultats avec ceux des mois précédents et de décider où concentrer l'effort. Alain Etienne précise, “On peut par exemple voir le nombre de commandes par personne ou encore les coûts de personnel versus le nombre de commandes. **La plateforme nous permet ainsi d'analyser notre performance** et de décider si nous sommes satisfaits ou pas du résultat pour ensuite mettre en place les actions nécessaires.”

“Le plus important je pense, c'est qu'avec EMAsphere on voit très rapidement dans notre plan financier ce sur quoi nous devons travailler de manière urgente pour **améliorer la rentabilité**, et ce que nous pouvons laisser de côté pour l'instant.” conclut Alain Etienne.

La société qui prévoit de s'internationaliser en se développant dans un premier temps sur le marché néerlandophone, puis en Allemagne, aborde sereinement sa croissance grâce désormais, **à une vue claire et précise de la rentabilité de son activité.**



Envie d'en lire plus sur le sujet ?



Découvrez le témoignage de Stardekk

[Voir l'étude de cas →](#)



5 raisons pour lesquelles un outil de reporting de gestion est indispensable

[Lire l'article de blog →](#)



Les KPIs de référence pour les équipes financières

[Télécharger l'e-book →](#)

À propos d'EMAsphere

Partant du constat que la production de reportings et prévisionnels s'apparente souvent à une tâche chronophage mais indispensable à tout décideur, EMAsphere est créée en 2015.

Grâce à la combinaison de l'expertise financière, business et technologique des fondateurs, ils développent une plateforme de gestion de la performance simple d'utilisation vous permettant de bénéficier de données mises à jour automatiquement.

Aujourd'hui, +60 collaborateurs ont rejoint l'aventure afin de servir nos 10.000 entreprises utilisatrices.



+10.000 entreprises issues de tous secteurs nous font confiance chaque jour

DEMANDEZ UNE DÉMO