



# Cas Client Babilou Family

De la PME au groupe international :  
choisir et implémenter un outil EPM  
performant.



### **Périmètre :**

- Aide au choix d'outil et pilotage du projet d'implémentation d'un outil EPM.

### **Solution déployée :**

**board**

### **Objectifs :**

- Accompagner la croissance du groupe dans ses besoins de planification,
- Autonomiser la direction financière avec un outil EPM performant, évolutif et ergonomique

Fondé en 2003, Babilou Family est un des leaders mondiaux de la petite enfance et de l'éducation préscolaire.

Présent dans plus de 12 pays à travers le monde avec une implantation significative en Europe, au Moyen-Orient, en Amérique du Sud, aux Etats-Unis, en Inde et en Asie Sud-Est, le groupe familial accueille aujourd'hui plus de 50 000 familles et s'engage à offrir à leurs enfants le plus haut niveau d'éducation.

Avec plus de 3 400 crèches (1 000 crèches en propre dans le Monde et 2 000 crèches partenaires en France) et fort de ses 12 000 professionnels engagés en faveur d'une éducation durable dès la petite enfance, Babilou Family ne cesse de promouvoir ses pratiques pédagogiques issues du monde entier, reflète de l'ambition du groupe : porter un nouveau modèle de référence pour les crèches de demain.

## CONTEXTE & ENJEUX

### **Nursery (Gestionnaire privé de crèche). (Groupe Babilou Family)**

Pour faire face à une forte croissance dont découlait de nouveaux besoins des fonctions Finance, le leader européen des services à l'enfance **devait moderniser son outil EPM existant**. La modélisation pensée en 2014 ne permettait plus des analyses sur les axes stratégiques de Babilou Family et nécessitait une maintenance importante d'un modèle non évolutif qui générait une dépendance forte à l'intégrateur.

En somme, les problématiques qui ont nourri la réflexion de Babilou Family sont : autonomie, évolutivité, adéquation, ergonomie.

Pour ce projet prioritaire en 2020 (investissement et utilité), Babilou Family a retenu DataValue Consulting pour **réaliser une étude d'aide au choix d'outil et piloter le projet d'implémentation de la nouvelle solution EPM**, avec des attentes fortes en terme de gestion des coûts, de calendrier et de ROI.

## ÉQUIPE

Pour la phase de choix d'outils et d'accompagnement, DataValue Consulting a mobilisé : **un expert EPM** pour adresser les sujets stratégiques, **un consultant EPM senior** (en appui pour l'animation des ateliers), **un consultant EPM technique** (pour les sujets techniques de notre grille de benchmark), **un chef de projet** (pour estimer le planning et le budget de l'implémentation)

De janvier à mars pour la préparation de la mission de l'intégrateur avec les métiers : **2 collaborateurs dont un expert EPM et un consultant senior** afin de rédiger l'expression de besoins (description des écrans de saisie, des règles de gestion, de la sécurité attendue, etc.).

## LA RÉPONSE DE DATAVALUE CONSULTING

L'aide au choix d'outil s'est initiée par **des ateliers de recueil des besoins métiers non couverts par l'existant** afin de procéder à un benchmark de solutions EPM du marché. DataValue Consulting a établi une short-list de 2 logiciels en regard des performances, du prix, de l'intégration future au SI legacy mais aussi de l'écosystème des éditeurs (présence locale, support en français). Un chiffrage du projet a ensuite été proposé avec une étude précise des coûts cachés (TMA, montée de versions, etc.) pour enfin formaliser le plan global de ce projet.

L'accompagnement a porté sur le pilotage des équipes MOA en charge de réaliser les ateliers relatifs à la phase de spécifications fonctionnelles en amont de l'intégration, du pilotage de l'intégrateur, de l'éditeur ainsi que de l'animation des COPIL.

Les équipes de DataValue Consulting ont ainsi orienté Babilou Family vers **la solution EPM de l'éditeur BOARD International**. Identifiée comme l'une des solutions de référence sur le marché, notamment par Gartner, BOARD International répondait parfaitement aux enjeux de Babilou Family en termes d'autonomie, d'évolutivité et d'ergonomie. Le périmètre couvert par la solution BOARD s'articule autour du pilotage des processus d'élaboration budgétaire, de cash-flow et de business plan d'ouverture de crèches.

**Un des challenges a été de maintenir le projet en pleine période de confinement, avec un pilotage en mode « 100% à distance », afin de respecter un calendrier exigeant.**

“ DataValue Consulting nous a accompagné sur l'ensemble du projet. Evidemment sur le choix technologique, en nous permettant d'identifier la solution qui allierait performance et agilité et qui saurait accompagner notre développement en rendant nos données financières plus lisibles et sécurisées, mais également sur la mise en place des process et le changement culturel associés à ce type de projet. Aucun projet ne se limite à la technologie et DataValue Consulting l'a bien compris ”  
commente **Benoît Lamézec, Chief Digital Officer pour Babilou Family.**

## BÉNÉFICES

**Les bénéfices sont multiples :**

- Une application modernisée (interface, ergonomie, connectivité) qui a cassé la dépendance à un intégrateur en donnant une totale **autonomie** aux équipes de Babilou ; les contrôleurs de gestion sont en capacité de réaliser la maintenance de niveau 1 (création de KPI, de nouveaux établissements, gestion des devises internationales, définition des périodes budgétaires, création de nouveaux rapports, etc.).
- Un core model applicatif **pensé pour les besoins Groupe au niveau international** et non plus uniquement pour les besoins France.
- La solution retenue permet **de monitorer la croissance organique et externe, les fusions-acquisitions, suivre les courbes de croissance des crèches.**
- Le nouvel outil apporte **des fonctionnalités additionnelles de reporting BI et une modélisation pensée pour être scalable verticalement et horizontalement.**

## APPORTS DE DATAVALUE CONSULTING

Il réside tout d'abord dans la disponibilité de consultants **experts en EPM avec un discours technique et métier, capables d'intervenir sur tous les sujets métiers auprès des équipes du CFO Groupe** (contrôle de gestion, comptabilité, consolidation, trésorerie, pilotage de la performance).

Le cabinet a fourni un support dans la phase de négociation finale, avec moins de 5K€ d'écart entre l'estimation réalisée au début de l'accompagnement et le prix d'achat final du client.

**Le respect du planning et des coûts annoncés** a permis à DataValue Consulting de démontrer son respect des engagements.

C'est pour tous ces points que **Babilou a réitéré sa confiance à DataValue Consulting pour un prochain benchmark** éditeur autour d'un projet d'envergure à destination des fonctions achats.



9 Boulevard du Général de Gaulle, 92120 Montrouge  
Tél : 01 81 89 41 70 - [contact@datavalue-consulting.com](mailto:contact@datavalue-consulting.com)

