

Business Model

Méta-plateforme de logistique de distribution : gestion, mutualisation et optimisation en temps réel de réseaux logistiques complexes (multi-chargeurs, multi-prestataires, multicanaux, multimodaux).

Marchés ciblés

- Logistique de distribution à l'échelle européenne
- Clients : industriels et distributeurs
- Principaux segments visés en phase 1 : non-alimentaire (équipement de la personne habillage, chaussure, cosmétique) et équipement de la maison.

Management

- Jean-Paul Rival, Directeur Général
- Michel Rascol, Directeur des Opérations
- Thierry Bruneau, Directeur du Développement
- Pierre Orsatelli, Président

Profil de la société

- Société par actions simplifiées (SAS) au capital de 450 000 €
- Siège basé à Paris
- Actionnariat :
 - Management : 100 %

Investissement à date : 1,4 M€

Besoin financement 2018 : 1,8 M€, puis 2,7 M€ dans 12 mois

- Développement commercial
- IT
- R&D
- ➔ Objectif : C.A. 1M€ sous 1 an

Concept

Urbismart libère la **valeur inexploitée des actifs** d'une Supply Chain **mutualisée du premier au dernier kilomètre** en faisant tomber les silos entre l'ensemble des acteurs.

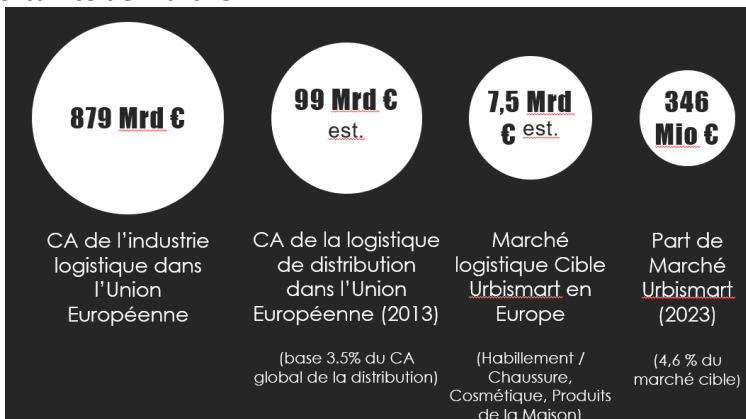
Mission

Urbismart a l'ambition de devenir l'acteur de référence de la **transformation digitale du secteur de la logistique B2B et B2C** en proposant une alternative innovante en matière de pilotage de réseaux logistiques complexes, **fondée sur la mutualisation et sur l'intelligence artificielle**.

Les solutions offertes par Urbismart apportent une réponse efficace aux **nouveaux enjeux économiques et environnementaux** du secteur de la logistique : optimisation des coûts, gestion en temps réel, prise en charge des retours, réduction des délais de livraison, de l'empreinte carbone et de la congestion des centres urbains.



Opportunité de marché



Un défi majeur dans la coordination de réseaux logistiques multi-niveaux réside dans la **capacité de piloter des enchaînements complexes ou non planifiés**, comme des retards de livraison, des tournées de collecte et de livraison multiples ou du « crossdock » dynamique (passage à quai sans stockage). A la différence des modèles d'optimisation conventionnels,

Facteurs-clés de succès

- Un système de mutualisation unique
- Des algorithmes propriétaires d'optimisation dynamique
- Un modèle de revenus rapidement « scalable »
- Une équipe expérimentée

Dates-clés

- Création et soutien financier de Affine (NYSE/Euronext : IML) : **septembre 2014**
- Soutien financier de Kaufman & Broad (NYSE/Euronext : KOF) : **juillet 2015**
- Lancement opérationnel : **septembre 2015**
- Lauréat de l'expérimentation « logistique urbaine durable » lancée par la Ville de Paris : **octobre 2015**
- Sélectionné pour mutualiser la logistique d'un important centre commercial parisien : **février 2016**
- Lauréat du « MIPIM Startup Competition » : **mars 2016**
- Projet soutenu par le Programme Investissement d'Avenir opéré par l'ADEME pour 1,7M€ : **mars 2017**
- Reprise des actions Affine et Kaufman & Broad par le management : **avril 2018**
- Prorogation de la convention Programme Investissement d'Avenir (1,7M€) : **mai 2018**

Chiffres-clés

- Break-even : T2 2021
- A fin 2023 :
 - EBITDA > 25,5 %
 - 270 clients
 - 12 pays
 - 170 villes desservies
 - 70 M de colis livrés / an

Urbismart parvient à piloter et analyser les interactions incessantes d'un système complexe en temps réel pour optimiser les opérations de transport, avec à la clé des économies substantielles pour les clients chargeurs, un niveau de service élevé, des nuisances moindres et une sécurisation de leur chaîne logistique.

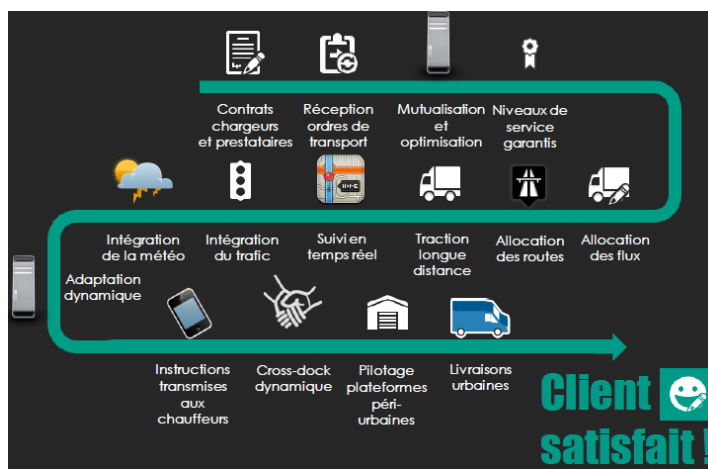
Technologie

Pour parvenir à piloter et à analyser les interactions incessantes d'un système complexe en temps réel et optimiser les opérations de transport, **Urbismart utilise les Systèmes Multi-Agents, l'apprentissage automatique (machine learning) et les réseaux neuronaux récurrents.**

Urbismart utilise une approche de gestion massive de données (Big Data) afin de détecter les dépendances statistiques, les effets de saisonnalité et autres corrélations pour :

- **créer des modèles dynamiques** avec prise en compte temps réel du trafic, de la météo, des aléas, ainsi que les autres informations structurantes (réglementation des villes, restrictions d'accès, etc.)
- et **coordonner des flux multi-acteurs et multimodaux** en tenant compte des aléas routiers ou logistiques.

Offre d'Urbismart



Urbismart se positionne sur le marché de la logistique de distribution (marché européen estimé à 99 Md € en 2013) et cible les acteurs de la distribution physique et digitale.

La méta-plateforme de logistique opère sans actifs (ni camions, ni entrepôts). Sa charge principale est l'achat auprès de la communauté des prestataires logistiques afin d'offrir aux clients « chargeurs » les bénéfices d'une mutualisation réussie de leur fonction logistique aval :

- **réduction de coûts (- 10 % au minimum)**
- **augmentation de la fréquence et des services de livraison**
- **mutualisation des flux « reverse » (flux sortants des villes)**
- **optimisation en temps réel de l'ensemble des opérations**
- **amélioration de l'impact environnemental (trafic, CO², bruit)**
- **interlocuteur et facturation uniques**

Stratégie de sortie

La direction d'Urbismart est confiante dans la réussite d'un rachat de la société par un industriel majeur du digital ou de la Supply Chain à un horizon de cinq ans, ou d'une introduction en bourse.

Contacts

Jean-Paul Rival
+33 6 75 40 15 17
jeanpaul.rival@urbismart.fr
Pierre Orsatelli
+33 6 11 62 64 68
pierre.orsatelli@urbismart.fr

Equipe

La direction d'Urbismart est assurée par une équipe de quatre personnes qui totalise **plus de « 100 ans » d'expérience dans le domaine de la Supply Chain, de l'automatisation et des systèmes d'information** auprès de grands groupes industriels et commerciaux, en France et à l'international.

Réalisations récentes

Les premiers accords commerciaux ont été noués avec deux groupes pour un test sur un axe volontairement complexe Troyes – Bordeaux. **Une stratégie d'ouverture de nouvelles lignes** a été soigneusement préparée conjuguant de nouvelles enseignes de la cosmétique et de l'habillement à de nouvelles villes.

Urbismart a été sélectionné pour assurer la mutualisation de la logistique d'un important centre commercial à Paris et la plupart des grandes villes (Bordeaux, Paris, Marseille et Lyon) ont manifesté leur intérêt pour la démarche d'Urbismart en faveur d'une logistique urbaine durable.

Concurrence

Beaucoup de logisticiens proposent des contrats globaux mais il n'existe aucun modèle équivalent aujourd'hui sur le marché : **Urbismart est le seul acteur à proposer un système de mutualisation multi-chargeurs, multi-prestataires, multicanal et multimodal** (existant ou à venir : chauffeurs privés, véhicules autonomes, drones...).

Stratégie de développement

Les axes prioritaires de développement d'Urbismart sont pour les 18 prochains mois :

- l'augmentation des volumes gérés
- l'ouverture de nouvelles lignes de livraison mutualisées du premier au dernier kilomètre
- le déploiement à l'échelle européenne.

L'objectif est d'atteindre un niveau de Marge Brute de plus de 25 % à fin 2023.

Urbismart mène également une réflexion sur sa participation à l'aménagement d'ensembles immobiliers urbains dont la conception intégrerait de façon native la logistique mutualisée. Des projets sont en discussions à Paris et Bordeaux.