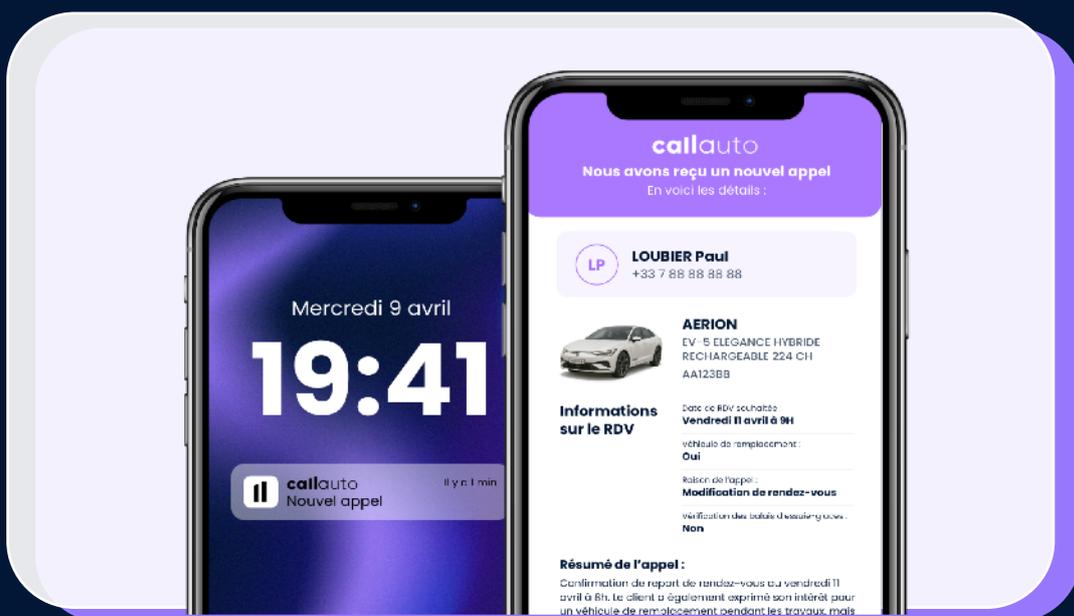


COMMUNIQUÉ DE PRESSE

bee2link group lance CallAuto, sa suite
d'agents IA au service de l'automobile



Paris, le 2 juin 2025 – Le groupe bee2link présente CallAuto, sa suite d'agents IA conversationnels conçus pour automatiser intégralement appels, emails et SMS. Avec pour objectif de libérer les équipes des tâches répétitives et chronophages et recentrer leur action sur l'essentiel : l'expérience client.

Le groupe bee2link, leader français dans l'édition de plateformes et de logiciels pour la distribution automobile, présente sa dernière innovation IA : CallAuto, une suite d'agents vocaux et texte au service de tous les acteurs du retail automobile.

Développée au sein du studio IA du groupe bee2link, dirigé par Jonathan Damis et Jimmy Brumant – cofondateurs historiques du programme de marketing prédictif .maprochaineauto, la solution CallAuto répond à un double enjeu : soulager d'une part des équipes en concession ou en call center débordées par des flux de communication croissants – 30 à 40% des appels et emails entrants sont perdus, soit des centaines d'appels ; et satisfaire d'autre part des clients toujours plus exigeants, en quête d'une expérience fluide, personnalisée et de réponses expertes, et ce, dans les plus brefs délais.

Grâce à sa suite IA proactive et autonome, CallAuto fournit une assistance spécialisée et permanente aux équipes et aux clients. Les agents IA sont en effet capables de converser en langage naturel, de poser un diagnostic simple, de prendre une décision et d'engager immédiatement une action dans les systèmes internes de la concession. Notamment via ses interfaces avec la plupart des DMS ou encore grâce à une intégration totale avec le logiciel MecaPlanning, leader français de la gestion des activités après-vente. CallAuto sait gérer des cas d'usage variés : transférer l'appel vers le collaborateur que souhaite avoir le client, planifier une intervention atelier, programmer un rendez-vous livraison tenant compte du planning de mise en main, déclencher la relance d'un prospect, etc. – sans intervention humaine.

CallAuto arrive sur un marché en plein développement, avec de sérieux atouts concurrentiels :

- La connaissance métier, véritable ADN du groupe : si CallAuto s'appuie sur plusieurs partenariats avec les leaders du marché dont la société OpenAI fait partie, l'intelligence de la solution repose aussi sur l'analyse d'une sélection de 50.000 conversations en concession qui présentent chacune une caractéristique particulière, ayant permis de créer des scénarios fluides, crédibles et efficaces, en phase avec les pratiques du métier.
- La transversalité : CallAuto communique avec chaque verticale métier de la concession, de la vente VN/VO, à l'après-vente, en passant par la location, le secrétariat commercial, les outils de CRM et les DMS. Ce dont le groupe bee2link profite pleinement. En effet, les différents agents de CallAuto sont nativement connectés aux plateformes et logiciels du groupe : OpenFlex à la reprise et à la revente, MecaPlanning pour l'après-vente, Myrentcar à la location ou encore MyAna au secrétariat commercial. À chaque verticale, son agent « plug and play » doté des connaissances professionnelles nécessaires à l'exécution des tâches spécifiques. Par exemple, pour MecaPlanning, l'agent planifie automatiquement les rendez-vous atelier et suggère des prestations complémentaires aux clients à partir de leur historique. Côté MyAna, l'agent informe les clients, par téléphone, de la mise à disposition de leur véhicule, planifie les rendez-vous livraison et gère même l'enquête de satisfaction après la livraison via des appels sortants. L'intégration dans l'écosystème du groupe bee2link permet une connexion simplifiée aux plateformes Wafy et OpenFlex, réduisant les ressaisies et offrant un parcours sans rupture.
- La personnalisation : CallAuto s'adapte facilement. Chaque point de vente peut choisir le canal de son choix (voix et/ou texte), définir chaque script, ajuster le rôle et les limites des agents. Paramétrés et entraînés, les agents savent même reconnaître leurs propres limites et orienter le client vers un expert (transfert d'appel ou rappel) quand la situation l'exige. On peut leur attribuer un prénom, choisir une voix dans une bibliothèque ou en cloner une

existante, et même ajouter des bruits d'ambiance et des tics de langage humains pour rendre les échanges plus naturels.

- L'interconnexion : CallAuto s'intègre facilement aux infrastructures de téléphonie existantes des concessions, sans adaptation nécessaire. La solution est également interfacée avec des outils du marché (licences SIV, licences de qualification des données véhicules, RCU, etc.) permettant d'exploiter toutes les informations d'un client et de son véhicule.
- La volumétrie : CallAuto est capable de gérer un grand nombre d'interactions, simultanément, sans limitation, ni contrainte horaire. Les agents IA savent absorber les pics d'activité, comme les débordements du lundi matin à l'après-vente, ou encore prendre en charge de bout en bout une campagne de rappel constructeur.

Après une phase pilote de 3 mois chez plusieurs groupes de distribution, les premiers résultats sont sans appel. À l'usage, 8 clients sur 10 conversent avec l'agent IA. À l'après-vente, un agent évite a minima de perdre en moyenne 15 appels par jour et assure un taux de charge optimal des ateliers, en comblant en priorité les créneaux restés vacants.

Afin de répondre aux enjeux de la distribution automobile – davantage de service, une expérience client optimisée mais aussi des optimisations financières, la suite d'agents IA CallAuto est désormais disponible selon des conditions de lancement préférentielles : facturation à la minute d'appel ou forfait de minute prépayé, sans frais de mise en service, ni engagement – avec un retour sur investissement mesuré chaque mois par un Customer Success Manager (service inclus dans la prestation), avec relevés d'appels et messages répondus à l'appui.

« Avec CallAuto, notre promesse est claire : offrir une solution prépackagée, personnalisable, déployable en quelques clics, connectée à l'écosystème métier des distributeurs. Il n'est pas question ici de remplacer des collaborateurs mais d'accroître leurs capacités en préqualifiant et d'augmenter l'amplitude horaire des points de vente. Avec CallAuto, nous observons une hausse significative des rendez-vous pris, une meilleure productivité à l'atelier, et une nouvelle approche du lead management. Le modèle économique proposé en fait une solution accessible et vite rentabilisée. », explique Jonathan Damis, Chief Solution Officer bee2link group.

Jean-Marc Mallet, Directeur Pièces et Services chez BYmyCAR Côte D'Azur, confirme : *« CallAuto change la donne. L'outil répond systématiquement à la demande du client au premier appel, même si toutes les lignes sont occupées. CallAuto évite la perte d'opportunités business pour les équipes, car chaque appel non répondu par une personne physique est capté par l'IA, retranscrit et synthétisé, permettant aux collaborateurs d'optimiser leurs rappels de confirmation de RDV. L'outil est également très utile sur des créneaux horaires surchargés d'appels qui sont souvent les mêmes. »*

À propos de bee2link group

Précurseur dans le développement et l'édition de plateformes et applications digitales en mode SaaS pour la distribution automobile, bee2link group conçoit des solutions transversales visant à digitaliser les processus métiers des différents acteurs du secteur : constructeurs, groupes de distribution et distributeurs indépendants. Fortement implantée en France, l'entreprise connaît également une forte croissance à l'international, avec des activités déployées dans plus de 30 pays.

bee2link group est composé de six entités : la marque historique bee2link, 3Dsoft, agence K, Terranova Web Systems (Italie), hitechsoftware et Carviz. Le groupe emploie aujourd'hui plus de 250 collaborateurs en France, en Italie et en Espagne.

Fin 2022, bee2link group s'est rapproché de COSMOBILIS Group, acteur européen de la nouvelle 'automobilité'.

 www.bee2linkgroup.com

 linkedin.com/company/bee2link

 contact@bee2link.fr



[Voir la version en ligne](#)