



Dossier de presse
Lancement MRoad

MRoad

Dossier de presse

Lancement MRoad

SOMMAIRE

- | | |
|---|-------------|
| 1 EBP en bref | <i>p.3</i> |
| 2 EBP MéCa en bref | <i>p.5</i> |
| 3 Le DMS doit anticiper les mutations digitales profondes de l'après-vente | <i>p.7</i> |
| 4 MRoad : nouvelle génération de DMS EBP MéCa | <i>p.9</i> |
| 5 Des ambitions clairement affichées | <i>p.14</i> |

- 35 ans d'existence
- 50 M€CA
- 560 collaborateurs en Europe
- 560 000 clients
- 5 000 revendeurs
- 3 500 experts-comptables



Acteur majeur sur le marché des logiciels de gestion depuis plus de 30 ans



Entreprise 100% française



Logiciels compatibles avec les solutions des Experts-Comptables



Gamme complète de logiciels

1 EBP en bref

EBP, éditeur historique français de logiciels de gestion

EBP accompagne le succès et la pérennité des TPE et PME depuis plus de 30 ans

L'expert des solutions de gestion

Présent dans l'informatique de gestion depuis 1984, EBP a activement participé au développement de ce marché. Avec un credo qui a fait son succès : démocratiser l'usage des logiciels de gestion jusqu'alors peu abordables. EBP est le premier éditeur à avoir développé et proposé des solutions accessibles aux TPE/PME françaises.

Depuis, le cœur de métier d'EBP a évolué et va bien au-delà de la seule édition de logiciels. L'entreprise est devenue un véritable partenaire au service des entreprises. En 30 ans d'expérience, en privilégiant une relation de proximité et d'écoute avec chaque client, EBP a su mettre son expertise au service de réponses précises aux besoins des TPE et des PME.

Fort d'une compétence forgée au contact du terrain et nourrie d'exigences sectorielles diverses, le groupe s'ouvre maintenant aux grandes structures et à leurs exigences spécifiques.

Une large couverture fonctionnelle

EBP équipe à la fois les créateurs d'entreprises, les artisans, les commerçants, les professions indépendantes mais aussi les PME jusqu'à 250 salariés. Son service R&D, au fait des évolutions technologiques, propose une gamme unique de logiciels, aussi puissants que personnalisables.

Ses solutions répondent à toutes les attentes grâce à un large éventail de fonctionnalités ainsi qu'une approche modulaire évolutive et collaborative. Son expertise permet de répondre aux cahiers des charges d'ETI et d'apporter des développements spécifiques poussés.

Les solutions sont déclinées pour le bâtiment, le commerce, l'immobilier, la restauration et bien sûr, l'automobile.

Les deux filiales du groupe

Depuis 2006, *itool* : pour les grands comptes et les réseaux de franchise

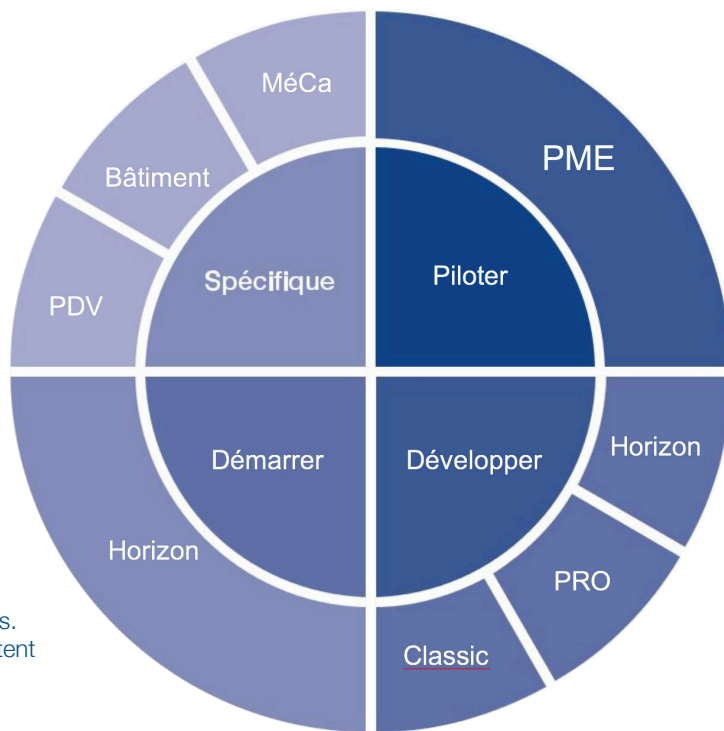


Depuis 2013, *EBP MéCa* : pour les professionnels de la Réparation Mécanique et de la Carrosserie



Les solutions EBP

*A chaque besoin,
une solution EBP*



Pour piloter et maîtriser les PME

Depuis 2010, la Ligne PME propose des solutions puissantes et performantes pour accompagner les dirigeants d'entreprises comptant jusqu'à 250 collaborateurs.

La Ligne PME répond aux besoins les plus pointus des entreprises. Entièrement personnalisables et modulables, ces logiciels s'adaptent à de nombreux secteurs d'activités ou métiers spécifiques.

Pour développer les entreprises

Les gestionnaires d'entreprise souhaitant allier simplicité et performances fonctionnelles trouvent une réponse complète avec la gamme Classic.

Pour ceux qui veulent dépasser la gestion courante et accompagner le développement de l'entreprise, la gamme PRO leur permet d'accéder à des fonctions plus pointues.

Pour les dirigeants qui souhaitent profiter de leurs plateformes de gestion partout en full SaaS tout en gardant un contact en temps réel avec leur comptable : EBP Horizon (en version Open) répond à ce besoin.

Pour démarrer en gestion

Idéal pour démarrer son activité, Auto Entrepreneur est un logiciel simple d'utilisation qui s'adresse notamment aux entrepreneurs n'ayant aucune connaissance en comptabilité et en gestion d'entreprise. Il est disponible uniquement en Desk.

Mais le SaaS n'est pas en reste avec EBP Horizon (en version First et First +). Elles allient simplicité, mobilité, tout en accompagnant les premiers pas des entrepreneurs.

Pour les besoins spécifiques des professionnels

EBP a conçu une gamme transversale pour s'adapter aux spécificités de certains secteurs d'activité. Elle se compose de logiciels pour les métiers du bâtiment, du commerce (EBP Point de Vente), de la beauté, de l'immobilier et de la réparation automobile à travers sa filiale EBP MéCa.

EBP MéCa, filiale du Groupe EBP, a été créée en 2013 afin d'apporter une réponse dédiée à ses 6 000 utilisateurs professionnels de la réparation et de la distribution automobile. L'entreprise met à disposition de ses clients des solutions de gestion, de marketing et de comptabilité ainsi que des services d'accompagnement, de formation et d'assistance de proximité.

La filiale EBP MéCa travaille en étroite collaboration avec les constructeurs automobiles (Renault, Ford...) et les têtes de réseaux de la réparation indépendante (Top Garage, Precisium, Etape Auto, Garage Premier, Mon Garage, Proximeca, Club Auto Conseil, NexusAuto, Isocar, Technicar Services, Autofirst).

Pour l'accompagnement de ses clients, EBP MéCa s'appuie sur un réseau de plus de 50 distributeurs régionaux "Centres Experts" certifiés ayant pour mission de former, d'assister et d'accompagner les clients dans l'utilisation quotidienne de ses solutions. Professionnels de l'informatique, ils connaissent parfaitement les enjeux du secteur automobile.



25 ANS D'EXPERTISE

EBP propose des solutions de gestion marketing et comptabilité pour le secteur automobile depuis 1996.



PLUS DE 6 000 CLIENTS ET 20 000 UTILISATEURS

EBP MéCa accompagne les professionnels de la réparation et distribution automobile avec des services et outils adaptés aux besoins métiers.



DES PARTENAIRES RÉGIONAUX

EBP MéCa travaille avec des spécialistes basés dans toute la France qui accompagnent les utilisateurs au quotidien. Ces 50 centres experts certifiés sont formés aux méthodes, produits et services EBP MéCa.



100 % FRANÇAIS

Les solutions EBP MéCa sont développées en France. L'hébergement et le service d'assistance téléphonique sont également basés en France.



DÉDIÉ À LA RÉPARATION AUTOMOBILE

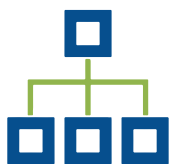
La filiale EBP MéCa a été créée afin d'apporter une réponse spécifique aux professionnels de la réparation et de la distribution automobile.



20% DU CA EN R&D

EBP MéCa développe des solutions à la pointe de la technologie et investit 20% du CA en R&D.

Organisation EBP MéCa



Le siège d'EBP MéCa situé à Rambouillet (78) regroupe tous les services de l'entreprise : Direction Générale, Commerciale, Marketing, Produit et Assistance.

EBP MéCa bénéficie également du soutien technique de sa maison-mère EBP, notamment de son pool de développeurs, ergonomes, spécialistes BI, data analysts etc... Le développement se fait en étroite collaboration avec la R&D du groupe.



Etienne Astruc,
Président d'EBP MéCa

Ingénieur diplômé d'un DECS de Marketing, Etienne Astruc a travaillé 16 ans dans l'Agrochimie chez Aventis avant de créer en 2000 une start-up du web, Agricommand. En 2002 il rejoint EBP pour prendre le poste de Directeur Marketing. En 2013 il fonde la filiale EBP MéCa dont il prend la Présidence.



Herta Gavotto,
Directrice des opérations d'EBP MéCa

Forte de près de 20 ans d'expérience du monde de la réparation automobile, des réseaux, du DMS et de la digitalisation du métier, Herta Gavotto a rejoint EBP MéCa fin 2018.

3 Le DMS doit anticiper les mutations digitales profondes de l'après-vente



Baisse tendancielle des entrées-atelier, hyper-concurrence entre canaux de réparation, mutations technologiques et digitales, nouvelles prestations liées à la connectivité des véhicules comme des ateliers, diversité exponentielle des comportements et des attentes consommateurs...

La liste est longue des changements existants ou encore à venir dans l'activité des services de toute la filière auto. Ils concernent l'entretien-réparation bien sûr, mais le VN, le VO, la location longue et courte durée, les financements et services liés à l'usage comme à l'entretien des véhicules ou encore l'animation des clients et prospects...

Où qu'un chef d'entreprise regarde, il comprend qu'il doit intégrer et prendre en charge une multitude d'évolutions complexes qui, chacune, peut conditionner l'avenir de son entreprise. Longtemps, l'entrepreneur a géré son entreprise avec un DMS (Dealer Management System).

Il la pérennise et la développe désormais avec un «BMS» (BUSINESS Management System), en passe de devenir l'IA de sa réussite commerciale...

« Le DMS (Dealer Management System) de demain est un BMS (Business Management System) ! »
Herta Gavotto, Directrice des opérations d'EBP MéCa

Longtemps, les professionnels n'ont eu d'autre réel besoin informatique que des solutions rassemblant devis, commandes, facturation et traitement de la comptabilité. C'était l'ère des outils de gestion déjà connus sous le nom de DMS (Dealer Management System). Tout le reste appartenait à l'humain, essentiellement incarné dans la relation client directe, le choix raisonné de ses approvisionnements, la compétence du geste technique et un positionnement prestation/prix aisément segmentable entre possesseurs de véhicules récents et possesseurs de véhicules sortis de leur période de garantie.



La révolution digitale...



Qui aurait pu imaginer il y a seulement 15 ans que les plus de 50 millions d'entrées-atelier de 2005 tomberaient à 38 millions en 2018 ? Que l'entretien hors réseau constructeur pendant la période de garantie se généraliserait ? Que le rendez-vous en ligne s'apprête à conditionner à court terme plus de 25% des entrées-atelier d'un réparateur, quel qu'il soit et où qu'il soit ? Que tout le monde, du constructeur jusqu'au plus isolé des MRA, voudrait faire les mêmes métiers et ce, grâce notamment à l'accessibilité des technologies digitales, avec les mêmes armes ?

Qui même aurait prédit la généralisation de technologies complexes telles les ADAS, ces capteurs, radars, lidars et caméras multiples qui induisent de complexes équipements de diagnostic, des bases de données aussi précises qu'évolutives et des calibrages impliquant autant de fonctions (électronique, train roulant, géométrie du véhicule) que de formations ? Que les véhicules deviennent capables de s'auto-diagnostiquer et communiquer leurs «malaises» à des serveurs distants ? Que tout un chacun pourrait reprogrammer des calculateurs à distance ? Qu'émergeraient aussi brutalement des motorisations hybrides et full-électriques ? Ou que la «religion du Diesel» tomberait en quelques mois ?

Qui même aurait annoncé sans faire sourire, quand les clients quotidiens étaient plus nombreux qu'il n'y a d'heures dans une journée, que l'animation du fichier client, doublé d'une stratégie marketing omnicanal incluant les réseaux sociaux, descendrait jusque dans chaque garage pour en conditionner l'avenir ?

Qui enfin aurait pu, il y a seulement 15 ans, annoncer l'ère de l'entretien prédictif, incluant connectivité, données mises à jour en temps réel, algorithmes multiples, Dongle et autres Bus-scan, le tout couplé à des ateliers aux matériels communicants et interconnectés ?

L'humain et le sens du commerce resteront toujours déterminants.

Mais le chef d'entreprise, comme ses collaborateurs, doivent aujourd'hui pouvoir disposer des bonnes informations au bon moment afin d'être en mesure de prendre les bonnes décisions.

Pour cela, ils doivent s'appuyer sur des outils simples, intuitifs et intelligents.

... fait émerger un co-pilote digital

C'est pourquoi, pour EBP MéCa, le DMS (Dealer Management System) devait céder la place au BMS, le Business Management System. C'est pour cela aussi que EBP MéCa a refondu son offre DMS mécanique et carrosserie pour créer MRoad. Ses trois définitions -Essentiel, Evolution et Entreprise- répondent chacune aux problématiques spécifiques des acteurs du commerce, de la réparation et de la distribution automobiles.

MRoad assure évidemment les fonctions fondamentales de gestion de l'entreprise. Mais il est surtout conçu pour devenir le co-pilote du chef d'entreprise et s'adapter à un environnement en constante évolution.

Au-delà d'une ergonomie optimale et d'une modularité inédite, MRoad offre de fortes possibilités de personnalisation par l'utilisateur. MRoad répond autant aux attentes d'une entreprise monoposte et mono-activité totalement indépendante, qu'à celles des acteurs intégrés à des réseaux structurés.

Piloter son entreprise avec MRoad, c'est la conduire vers les solutions d'aujourd'hui et de demain.

En toute sécurité.





4 MRoad : la nouvelle génération de DMS EBP MéCa

MRoad est la nouvelle solution de gestion EBP MéCa pour les professionnels de la réparation et distribution automobile. MRoad a été conçu en collaboration avec les acteurs français de l'après-vente automobile.

MRoad va progressivement remplacer les logiciels Auto Mécanique et Auto Carrosserie lancés à la création d'EBP MéCa.

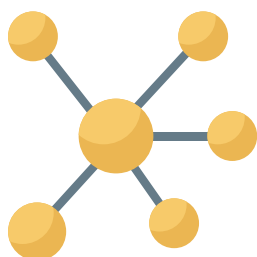
Connecté, ergonomique et personnalisable

Le nouveau DMS apporte à ses clients une technologie à la pointe de l'innovation, une ergonomie optimisée ainsi qu'une visibilité des informations pertinentes en temps réel.

Disposer de la bonne information, au bon moment et au bon format, permet d'augmenter l'efficacité des processus commerce et service client au sein de l'entreprise.

« Disposer de la bonne information, au bon moment et au bon format permet d'augmenter les processus commerce et service client au sein de l'entreprise »

Etienne Astruc, Président d'EBP MéCa



MRoad est basé sur la technologie Open Line™, conçue et brevetée par EBP, qui offre aux entreprises un environnement de travail très proche des outils bureautiques déjà utilisés quotidiennement. Elle se caractérise par une ouverture avec d'autres solutions, une personnalisation de l'interface de travail ainsi que des indicateurs de pilotage.

La technologie Open Line™ est déjà utilisée et éprouvée dans les logiciels proposés par EBP tels que EBP Compta, EBP Gestion, Paie, Point de vente et bien d'autres encore.

« Pour traiter des informations en temps réel, nous avons besoin de développer une nouvelle génération d'outil. Ainsi avec MRoad chaque information saisie lors d'une opération va se diffuser dans l'ensemble du logiciel. Le DMS est une plateforme d'intégration de la donnée, notre mission est de rendre cette donnée intelligible et permettre à l'utilisateur de générer de la valeur ajoutée pour son entreprise » Etienne Astruc, Président d'EBP MéCa



Les solutions EBP MéCa étaient jusqu'à présent installées uniquement sur le poste de travail de l'utilisateur. MRoad propose naturellement un hébergement sur cloud pour une utilisation mobile et sécurisée.

Ainsi, l'utilisateur peut sauvegarder ses données en ligne, sur les serveurs EBP MéCa basés en France répondant à l'ensemble des normes de sécurité en vigueur.

« Nous commercialisons MRoad auprès de clients test depuis le mois de janvier. Les premiers retours sont excellents : les utilisateurs plébiscitent la fluidité et l'ergonomie » Herta Gavotto, Directrice des opérations d'EBP MéCa



3 versions pour couvrir 100% des besoins

La gamme MRoad est composée de 3 versions étudiées pour répondre à des besoins spécifiques :

MRoad Essentiel

MRoad Essentiel est la version du logiciel couvrant les besoins fondamentaux d'un professionnel de la réparation automobile.

L'offre est déjà complète : facturation, devis, RDV en ligne, gestion, comptabilité, communication avec les clients mais également e-reputation. Essentiel est dédié aux garages dont l'activité se concentre sur la réparation et au commerce de véhicules.

Produit mono utilisateur, mono société.

MRoad Evolution

MRoad Evolution est la version du logiciel disposant d'un socle technologique modulaire et personnalisable.

Il s'agit d'un produit totalement à la carte et personnalisable, permettant l'ajout de modules spécifiques métier, réseau, constructeur, ainsi que les paramétrages spécifiques adaptés à l'activité du professionnel.

Il s'agit de la solution idéale pour faire évoluer l'activité du réparateur.

Produit multi-utilisateurs, multi-sociétés, multi-activités, clef en main.

MRoad Entreprise

MRoad Entreprise est la version du logiciel destinée aux chefs d'entreprise accompagnés de nombreux collaborateurs.

Il reprend les fonctionnalités de MRoad Evolution en version multi-utilisateurs (plus de 5 postes).

Son socle technologique est renforcé afin de garantir un fonctionnement rapide et fluide malgré de nombreuses connexions simultanées.

Les caractéristiques de MRoad *Essentiel*



¹2 interfaces maximum avec vos outils marketing (e-reputation et marketing prédictif)

²2 interfaces maximum avec vos outils de chiffrage ou catalogues en ligne

Les avantages de MRoad *Essentiel*

ACCESSIBLE



Accessible partout, à tout moment.

SÉCURISÉ



Sauvegarde instantanée de toutes vos données.

ERGONOMIQUE



Simple d'utilisation et à la pointe de la technologie.

ESSENTIEL



La solution qui répond à vos besoins fondamentaux.

Les caractéristiques de MRoad Evolution

- Agenda & Prise de rendez-vous
- Planning atelier & Pointeuse
- Indicateurs d'activités & Statistiques
- Informations en temps réel

- Constructeurs
- Réseaux de réparation indépendante
- Distributeurs de pièces
- Groupements automobiles



Pilotage



Outils Réseaux



Ventas



Comptabilité

- Documents de vente
- Outils de chiffrage
- Catalogues en ligne
- Forfaits & Multi-tarifs
- VN / VO
- Gestion de flottes de véhicules
- Carrosserie & DARVA
- Dépannage
- Prêt de véhicule
- Caisse

- Transfert comptable
- Règlements
- Echéanciers



Achats



Visibilité

- Commandes
- Documents d'achats
- Stock & Inventaire
- Réapprovisionnement
- Tarifs & Pièces
- Gestion multi-fournisseurs

- Site web & RDV en ligne
- E-reputation
- Communications clients (SMS, courriers, emails)
- Diffuseur d'annonces VO (Ubiflow, etc.)
- Marketing prédictif

Les avantages de MRoad Evolution

ACCESSIBLE



Accessible partout et à tout moment

ERGONOMIQUE



Simple d'utilisation et à la pointe de la technologie.

COMPLET



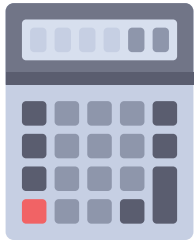
Complet et modulable selon vos besoins.

ÉVOLUTIF



Aide au développement de votre business.

Un positionnement tarifaire particulièrement adapté



« Rendre le plus abordable possible des solutions performantes est dans l'ADN d'EBP et d'EBP MéCa. Ainsi la gamme des solutions MRoad démarre à partir de 45 € par mois avec Essentiel, un positionnement particulièrement compétitif compte tenu des fonctionnalités proposées » »

Herta Gavotto, Directrice des opérations d'EBP MéCa



L'extrême personnalisation du produit permet d'apporter des solutions véritablement sur mesure. Ainsi pour 72 €, EBP MéCa propose la version Evolution qui intègre les modules achats, stocks, ventes au comptoir, des statistiques détaillées et personnalisées...

Et bien plus encore.



5 Des ambitions clairement affichées

« Avec sa nouvelle génération de logiciel MRoad, EBP MéCa souhaite doubler dans les 4 ans à venir son parc utilisateurs en France, notamment en s'élargissant aux carrossiers, dépanneurs et spécialistes VO. De même, nous allons nous étendre aux territoires d'Afrique francophone et n'excluons pas de traduire notre DMS pour nous inviter sur d'autres marchés européens »

Etienne Astruc, Président d'EBP MéCa

EBP MéCa donne d'ores et déjà rendez-vous au salon Equip Auto 2019, sur un stand pensé pour faire découvrir MRoad à de nombreux utilisateurs.

« MRoad propose des capacités d'interfaçage et de personnalisation inédites, nous allons bien entendu intensifier notre collaboration avec les réseaux constructeurs comme indépendants »

Herta Gavotto,
Directrice des opérations d'EBP MéCa





Solutions de gestion Mécanique et Carrosserie

5-7 rue Barthélémy Thimonnier
78120 Rambouillet
www.ebp-meca.com