

EBP MéCa : MRoad, ou quand le DMS devient "BMS"

vendredi, 19 avril 2019

Démoder le DMS en le consacrant BMS, ou "Business Management System" : c'est l'ambition de la nouvelle solution MRoad que lance l'éditeur de logiciels informatiques EBP MéCa. Le progiciel se veut un véritable co-pilote pour le chef d'entreprise. Son objectif : rendre intelligible la somme croissante d'informations dont il dispose pour optimiser son activité.

Parce que l'environnement a considérablement évolué ces dernières années, le DMS (Dealer Management System) se doit d'accompagner un métier où la technologie galopante des véhicules, la digitalisation et les profonds changements de comportement des consommateurs accélèrent sa mutation. Un métier qui voit une concurrence accrue entre les acteurs du secteur, qu'ils soient traditionnels ou issus du monde du digital. Un métier qui de surcroît doit composer avec une baisse structurelle du nombre d'entrées-atelier. Elles sont passées de plus de 50 millions en 2005 à seulement 38 aujourd'hui...

Du classique DMS au très agile «BMS»

EBP MéCa, filiale de l'éditeur EBP créée en 2013 pour développer des solutions informatiques dédiées aux métiers de l'entretien-réparation mécanique et carrosserie, vient donc d'annoncer le lancement de MRoad (prononcer «*émeraude*»), son nouveau DMS.

Ou plutôt «BMS» selon les termes de Herta Gavotto, directrice des opérations d'EBP MéCa, pour Business Management System, un nom qu'a d'ailleurs déposé EBP qui espère bien qu'il deviendra générique. «*EBP a conçu ce nouveau produit pour permettre aux professionnels de disposer de la bonne information au bon moment dans le bon format afin qu'il prenne la bonne décision*», explique-t-elle. Elle l'annonce ainsi comme un véritable co-pilote digital pour l'atelier.

Ergonomie et personnalisation

L'un des plus importants chantiers pour concevoir MRoad a été l'optimisation de l'ergonomie. Car au-delà de la richesse de ses possibilités, l'outil se veut simple, intuitif (à l'image de son moteur de

recherche) afin de nécessiter le moins de clics possibles pour l'utilisateur.

Dans ce cadre, la gestion des données a été particulièrement optimisée : afin d'éviter de fastidieuses ressaisies en effet, l'information rentrée une première est ensuite automatiquement disponible à tous les niveaux (dans chaque module). Et les informations les plus pertinentes apparaissent en temps réel à l'écran !

Élaboré sur la base de la technologie brevetée *Open Line* de l'éditeur, MRoad est un donc un BMS connecté, ouvert et évolutif selon les besoins du client. Le réparateur peut ainsi connecter son BMS avec un ou plusieurs catalogues électroniques, son ou ses outils de chiffrage, gérer sa e-réputation (via des applications de type GarageScore ou Allogarage), etc.

Ou comment le DMS devient une véritable plateforme d'intégration des données, interfaçable à l'infini pour intégrer autant de solutions existante que de futures sources d'informations encore à venir. le tout, en les optimisant chaque fois afin qu'elles s'inscrive dans le même tableau de bord en évitant d'inutiles et fastidieuses ressaisies. Un portail digital pour l'ensemble des aspects de l'activité de l'entreprise.

Autre point travaillé par EBP MéCa : la personnalisation du produit. Les multiples possibilités de paramétrage permettent de créer un co-pilote adapté au profil de chaque atelier selon que le professionnel soit ou non adhérent à un réseau, qu'il travaille avec tel ou tel catalogue électronique, tel ou tel fournisseur de solution en matière de gestion de e-réputation ou de rendez-vous en ligne, etc. Dans sa version Evolution, la solution est disponible totalement à la carte, avec les modules métiers spécifiques (VN/VO, dépannage, etc.).

3 versions

MRoad va remplacer les solutions actuelles EBP MéCa, Auto Mécanique et Auto Carrosserie, et sera présenté sur le prochain salon Equip Auto. Il sera décliné en trois versions – baptisées Essentiel, Evolution et Entreprise – en fonction des besoins et des tailles d'entreprises. Il sera disponible en full web (SaaS ou «*Software as a Service*», c'est-à-dire le fameux Cloud), ou en hébergement local (desk).

Si la tendance actuelle est à la vente de 20% des solutions informatiques dans leur version 'cloud', l'éditeur EBP ambitionne d'atteindre un taux de 50% avec son nouveau produit, sécurité des informations, confort d'utilisation et renouvellement générationnel de la profession aidant.

Une offre de base déjà complète

Pour un prix de départ de 45€ par mois (soit peu ou prou une heure T1), la version Essentiel se veut déjà très complète avec bien sûr les modules de comptabilité-gestion, de vente (documents de vente, outils de chiffrage, catalogues en ligne, forfaits, etc.), le module de pilotage (agenda et prise de rendez-vous, indicateurs d'activité et statistiques, informations en temps réel), le module de visibilité (e-réputation, communication clients, marketing prédictif, etc.) et les outils réseaux (constructeurs, groupements de distribution, réseaux indépendants..).

La version Evolution (proposée à partir de 72 €/mois) s'adresse, comme son nom l'indique, aux structures désireuses d'opter pour une solution à même de les accompagner lorsque leurs besoins sont

évolutifs. Ce package comprend un module 'achats' (commandes, gestion des stocks, gestion multifournisseurs, etc.) et des modules plus fournis que ceux proposés dans sa version Essentiel : le pilotage se dote par exemple du planning atelier tandis que le module 'ventes' s'agrément de fonctions telles VN/VO, gestion de flottes de véhicules, gestion des véhicules de courtoisie, dépannage, etc.

La version Entreprise s'adresse quant à elle davantage aux structures de plus de 4 utilisateurs du logiciel. Elle reprend les fonctionnalités proposées dans la version Evolution avec un socle renforcé pour permettre des connections simultanées fluides.

Doubler son parc d'ici 4 ans

Grâce à MRoad, EBP Méca ambitionne de doubler son parc en France d'ici 4 ans tout en faisant progressivement basculer dans le même temps ses 6 000 clients existants (soit 20 000 utilisateurs) vers cette nouvelle solution.

L'éditeur entend aussi déployer ce nouveau produit en Afrique francophone, sans exclure non plus d'autres pays européens. Ni d'ailleurs d'autres marchés de la mobilité...

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite