

## 4 questions à Philippe Leroy, Directeur Commercial d'EBP



### Pouvez-vous nous présenter EBP ?



Depuis 25 ans, EBP édite des logiciels de comptabilité, de gestion commerciale et de paye pour les entreprises. Notre offre se distingue par sa simplicité d'utilisation, qui en fait un allié évident pour les créateurs d'entreprise et les petites entreprises. Nous avons réalisé 28 M€ de chiffre d'affaires en 2008, ce qui représente une croissance de 8% dans une conjoncture tendue. En juin 2008, nous avons opéré un virage stratégique vers les PME en lançant notre ligne Open Line, dédiée aux PME de 50 à 200 personnes.

### De quelle manière abordez-vous ce virage stratégique vers les PME ?

Nous misons sur notre ligne Open Line et plus spécialement sur le PGI EBP Comptabilité & Gestion Commerciale Open PRO que nous avons spécifiquement dédié aux PME. Comme tous les produits EBP, ce PGI bénéficie d'une ergonomie conviviale, basée sur les usages bureautiques et Internet courants. Mais nous avons doté ce progiciel d'une puissance de travail bien supérieure à nos autres offres, avec des mises à jour trimestrielles, une base de données SQL Server assurant la stabilité des versions réseau et des fonctionnalités poussées comme dans les statistiques avec le cube OLAP.

### De quelle manière les revendeurs sont ils encouragés à distribuer Open Line PRO ?

Avec cette ligne, nous cassons les codes auxquels nous étions habitués. Alors que d'ordinaire, nous avons une approche multi-canal dans la commercialisation de nos logiciels, nous avons misé uniquement sur un réseau de distribution très sélectif pour notre PGI, capable d'assurer à la fois l'avant et l'après-vente ainsi que les services associés : formation, assistance... Les revendeurs Open Line Select doivent signer un contrat de partenariat avec EBP. Lequel leur assure des marges moyennes de 40 %, sur un produit dont les tarifs débutent à 1 200 €HT.

### Concrètement, qu'est-ce qu'EBP peut apporter à un revendeur Cisco ?

Toute la force d'un revendeur EBP-Cisco sera de pouvoir proposer une solution réseau complète matériel, logiciel, à un client développant une problématique de gestion. Dans ce cadre, la casquette EBP aura valeur de détecteur d'affaires parce qu'aux côtés d'un PGI Open Line d'EBP, il y a un réseau à installer, de l'assistance à assurer et de la formation à dispenser. De quoi s'assurer d'un chiffre d'affaires récurrent, sur des clients fidélisés !

Pour plus de renseignements, vous pouvez contacter le service revendeurs EBP au 0811 65 80 35 (prix d'un appel local depuis un poste fixe).