

## **Incadea lance, sur le marché français, le premier DMS basé sur un ERP standard**

### ***Destiné au secteur de l'automobile, ce Dealer Management System (DMS) constitue une solution verticalisée de l'ERP Microsoft Business Solutions***

Créée en février 2000, la société Incadea AG dédie son activité au développement et à la distribution d'un DMS (Dealer Management System) à destination du secteur de l'automobile. Son objectif est de fournir aux constructeurs, concessionnaires, importateurs, distributeurs et réparateurs automobiles une solution de gestion intégrée qui réponde aux spécificités métiers et qui leur permette de faire face aux défis d'un secteur en pleine évolution. Le DMS Incadea engine, fruit d'un partenariat entre Incadea et Microsoft Business Solutions, recouvre la gestion du service client et du processus de réparation, le commerce des pièces détachées et des véhicules, la gestion d'entreprise, la comptabilité, le controlling, l'échange de données ainsi que le marketing. Il offre une large gamme de fonctionnalités qui permet de collecter, d'organiser, de partager et de tirer pleinement profit des informations dont disposent les distributeurs sur leur activité ainsi que sur leurs principaux clients et fournisseurs. Grâce à la plate-forme standard de Microsoft Business Solutions, Incadea propose un système de gestion original sur un marché dominé par les solutions propriétaires.

#### **La solution d'Incadea permet de relever les nouveaux défis du marché de la distribution automobile**

Les nouvelles directives européennes entraîneront, dans les mois et les années à venir, une redistribution des cartes pour les acteurs de la distribution automobile. Les concessionnaires auront, d'une part, accès au multimarquisme sur un même site et pourront se développer au-delà de leur territoire actuel. D'autre

part, les constructeurs souhaiteront garder une image forte en continuant à disposer d'un réseau de marque répondant à des critères d'image et de qualité. Le secteur de la distribution automobile devrait se développer considérablement, avec, en particulier, l'apparition de nouveaux types de distributeurs : les méga-succursales des constructeurs et les groupes financiers multimarques. Par ailleurs, la volonté des instances européennes de séparation des ventes et de l'après-vente facilitera le développement des ateliers de réparations indépendants.

Les concessionnaires et constructeurs automobiles utilisaient jusqu'à maintenant des DMS propriétaires et spécifiques à chaque marque. Dans certains cas, les constructeurs avaient même développés des DMS différents dans chaque pays. Avec l'accès au multimarquisme, ces acteurs recherchent des systèmes plus standards afin de remplacer leur DMS, souvent en fin de cycle de vie. Véritable outil de gestion intégré et calibré pour les PME-PMI (concessions), Incadea.engine répond aux nouvelles contraintes du marché puisqu'il permet :

- la remontée de données et la vision globale financière de plusieurs concessions (groupes et plaques de concession),
- l'intégration des fichiers de la plupart des constructeurs (pièces, véhicules...),
- la possibilité de plusieurs marques sur un même DMS (Dealer Management System),
- 
-

- la vision transversale de l'information client (base unique, VN VO, Pièce, Atelier),
- une présence internationale.

### **Une solution verticale développée en partenariat avec Microsoft Business Solutions**

Incadea engine associe les fonctionnalités du progiciel intégré standard de Microsoft Business Solutions et des applications répondant aux besoins spécifiques du secteur automobile.

Incadea AG a effectué une étude de marché approfondie afin d'identifier, d'une part, les besoins des constructeurs et concessionnaires automobiles face aux nouvelles réglementations du marché et, d'autre part, les solutions ERP mid market existantes pouvant servir de base à la nouvelle plateforme DMS. Cette étude se basait sur un catalogue de critères très précis constitué de plus de 500 questions.

Le choix d'Incadea s'est porté sur la solution ERP de Microsoft Business Solutions. Hubert Gervais, directeur commercial et marketing d'Incadea Territory Representative France, donne l'une des raisons de ce choix : « *Le progiciel ERP Mid Market de Microsoft Business Solutions sur la base duquel nous avons développé notre nouveau DMS est reconnu pour sa simplicité, sa facilité d'utilisation et sa capacité d'adaptation. De plus, il a déjà fait ses preuves dans plus de 130 000 entreprises européennes.* »

Par ailleurs, Microsoft Business Solutions donne accès à la totalité du code source de ses solutions afin que ses partenaires puissent modifier et étendre à volonté la version de base de ce progiciel.

Grâce à un partenariat efficace entre les équipes des deux sociétés et à l'expertise des membres d'Incadea AG, une plateforme pilote a été développée en 11 mois. L'équipe d'Incadea AG

bénéficie en effet de plus de 15 années d'expérience dans le développement et la customisation de Dealer Management Systems. Elle peut se féliciter d'avoir créé des solutions pour de grands constructeurs tels que DaimlerChrysler AG (750 installations dans 11 pays européens), BMW, Général Motors, Toyota, Renault, Mitsubishi, Nissan, Peugeot, Citroën et Ford.

Niels Niemann, Directeur Général de Microsoft Business Solutions, déclare : « *Avec l'add-on développé par Incadea Engine, c'est une formidable opportunité qui s'offre à Microsoft Business Solutions de s'implanter en tant que leader européen des solutions de gestion intégrées sur le marché de l'automobile. Incadea vise de 20 à 30 % du marché allemand des DMS, qui est l'un des marchés majeurs en Europe, et avec la libéralisation de ce marché et l'homogénéisation des systèmes résultant des nouvelles normes européennes énoncées précédemment, cet add-on international devrait s'imposer de lui-même aux franchisés français.* »

Il ajoute : « *Par ailleurs, si le marché français est actuellement relativement éparpillé, les solutions proposées par des éditeurs spécifiques arrivent progressivement en fin de vie. Développer une solution telle qu'Incadea ou actualiser leur propre produit se révélerait beaucoup trop onéreux pour ces derniers. A terme, cette solution devrait générer pour nous un volume de licences et de chiffre d'affaires conséquent. Nous avons pu le vérifier auprès de la filiale italienne de Microsoft Business Solutions qui a déjà commencé à déployer le produit sur son territoire.* »

### **Le déploiement et le support d'Incadea.engine est assuré par des partenaires spécialisés**

« *A la différence de ses principaux concurrents qui éditent leurs produits et assurent le service et la maintenance, Incadea se consacre exclusivement à l'édition de son progiciel ainsi qu'à la relation avec les constructeurs et partenaires intégrateurs»,* explique Hubert Gervais. Il ajoute : « *Nous*

*laissons à nos clients le choix des prestataires qui assurent le conseil, l'intégration et les services nécessaires au bon déroulement de l'implémentation d'Incadea.engine au sein des concessions, agences et points de services. En effet, nos clients ont parfois des relations bien établies avec une SSII et souhaitent naturellement les conserver. Si ce n'est pas le cas, nous disposons d'un réseau international de partenaires spécialisés et formés. C'est par exemple le cas de GoWin en France»*

Créée en 1998 et basée sur la Zone Industrielle de ROISSY Charles de Gaulle, la SSII GoWin est spécialisée dans l'intégration et le déploiement de solutions pour le secteur automobile. En 2001 et 2002, GoWin a assuré le développement et le déploiement d'un outil d'aide à la vente de pièces et services pour le réseau Chrysler France. De plus, la société est le partenaire des déploiements informatiques et du support de Mercedes Benz France (7 personnes en régie pour DaimlerChrysler France et 170 concessions clientes).

### **A propos d'Incadea**

Créée en février 2000 et basée à Raubling, en Allemagne, Incadea AG a pour objectif le développement et la distribution d'un DMS (Dealer Management System) destiné au secteur de l'automobile, Incadea engine. Les équipes d'Incadea ont déjà développé des solutions pour DaimlerChrysler AG (750 installations dans 11 pays Européens) BMW, Général Motors, Toyota, Renault, Mitsubishi, Nissan, Peugeot, Citroën et Ford. Incadea dispose d'un réseau international de partenaires spécialisés qui assurent le déploiement et le support de ses solutions de gestion. Pour de plus amples informations sur Incadea, nous vous invitons à consulter l'adresse suivante : <http://www.incadea.com>