

Les ventes indirectes et la Ligne PME dopent les résultats d'EBP en 2015.

Le groupe EBP affiche un chiffre d'affaires de 38 millions d'euros en 2015 et une croissance positive dopée par les ventes indirectes et la Ligne PME pour la 5^e année consécutive.

EBP, éditeur français de logiciels de gestion à destination des PME, confirme l'adéquation des choix stratégiques effectués en 2010 par l'entreprise. Avec une croissance de près de 8%, le chiffre d'affaires du groupe atteint les 38 millions d'euros pour 2015. Cette progression constante est notamment, depuis 5 ans, portée par le succès de la Ligne PME.

Une confirmation du succès de la Ligne PME en croissance de 26% sur 2015

Avec une influence sur les résultats du groupe et une **progression** de son CA de + 26 % en 2015, la **Ligne PME porte la croissance d'EBP**. Le réseau des Centres Agréés, distributeurs exclusifs de la Ligne PME, progresse de manière constante, monte en compétence et voit l'arrivée de nouveaux partenaires aux compétences diverses. Les revendeurs certifiés PE participent également à la promotion de la Ligne PME et travaillent souvent sur des projets transverses qu'ils détectent en région. Près de 3000 nouvelles entreprises ont choisi les solutions dédiées aux PME d'EBP depuis leur lancement.

L'indirect : canal prometteur pour l'avenir

En 2015, EBP s'est attaché à **renforcer son réseau indirect et sa politique de certification et de formation**. Pour les Centres Agréés Ligne PME, l'objectif était de leur permettre de travailler avec une réelle autonomie de services et de maintenance sur des projets porteurs et ambitieux. **Trois niveaux de certification** ont donc été mis en place depuis la création du réseau : Centre Agréé Ligne PME, Centre Agréé Silver, Centre Agréé Gold. **Le nombre de partenaires** qui ont accédé au **niveau Gold est en progression**, s'inscrivant dans la stratégie de montée en compétence portée par l'éditeur. Ce réseau dédié à la Ligne PME est en outre de plus en plus structuré afin de s'adapter aux besoins très spécifiques de ce marché.

La proximité des clients en région et **l'expertise des partenaires dédiés au marché des petites entreprises sont également des atouts majeurs pour EBP** qui peut ainsi se rapprocher du tissu économique régional et mieux appréhender les besoins des entreprises locales.

La Grande Distribution : canal incontournable où EBP affirme sa place de leader

La vente des produits en grande distribution reste stable, avec, pour la première fois, une place de leader pour EBP qui a atteint cette année les 54,2 % de part de marché en volume*. Visant une clientèle de TPE et de professions libérales, ce canal, simple d'accès, véritable levier d'acquisition, répond parfaitement aux attentes de cette cible.

Nouveaux produits, développement du réseau et politique de recrutement au cœur de la stratégie 2016 !

Chez EBP, **l'innovation est dans les gènes**, la R&D en constante ébullition ! 2016 devrait voir, au 2^e semestre, l'arrivée d'une nouvelle ligne de produit dédiée au modèle SaaS, ainsi que le renouvellement d'une partie des autres solutions et toujours l'enrichissement de la Ligne PME.

L'accent sera mis également sur le réseau de partenaires. En effet, une **nouvelle campagne de recrutement et de certification sera initiée à l'occasion d'IT Partners** les 9 et 10 mars prochains. EBP y sera présent sur un **stand situé en H25**, et les équipes commerciales présenteront aux futurs partenaires les avantages à

proposer les nombreuses solutions de gestion disponibles. 445 partenaires certifiés ont à ce jour rejoint le réseau, l'ambition d'EBP étant d'atteindre 500 à fin 2016 et 1000 à fin 2020.

La nouveauté pour 2016 concerne la création d'une cellule composée de commerciaux dédiés au suivi des partenaires certifiés PE et PME. Celle-ci a pour mission d'animer plus spécifiquement ce réseau, d'identifier les partenaires les plus prometteurs, de planifier leur montée en compétence, de faciliter les échanges commerciaux entre revendeurs PE et Centres Agréés Ligne PME et ainsi permettre une augmentation constante du chiffre d'affaires.

Par ailleurs, **30 nouveaux postes sont à pourvoir au premier semestre 2016** chez EBP qui affiche clairement sa volonté à devenir l'interlocuteur privilégié des PME avec une politique RH à la hauteur de ses ambitions, des équipes soudées et expertes associées à une marque employeur qui privilégie, depuis plus de 30 ans, l'esprit d'équipe et la pérennité.

A PROPOS D'EBP

Depuis sa création, en 1984, EBP s'est imposée sur le marché des logiciels de gestion et accompagne les TPE et les PME tout au long de leur croissance. Elle développe et édite un large catalogue de solutions de gestion informatique destinées aux PME, aux artisans, aux commerçants et aux professions libérales.

Le groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 38 millions d'euros en 2015.

L'entreprise compte 400 collaborateurs en Europe dont plus de 150 développeurs et techniciens. Elle distribue des logiciels de Comptabilité, Gestion Commerciale, Paye et CRM en France, en Espagne, en Belgique, en Suisse. 560 000 clients font confiance à EBP au quotidien ! <http://www.ebp.com>

Contact presse :

Véronique PIGOT - Agence Kani RP pour EBP - Tél. : 33 (1) 49 52 60 64 – Email : ebp@kanirp.com

Retrouvez toutes les actus d'EBP sur www.ebp.com et sur <http://www.kanirp.com/3082/ebp-informatique/>

*Source GFK : Ventes volumes panelmarket pour l'année 2015 Mass M - CES - OER et Internet Sales