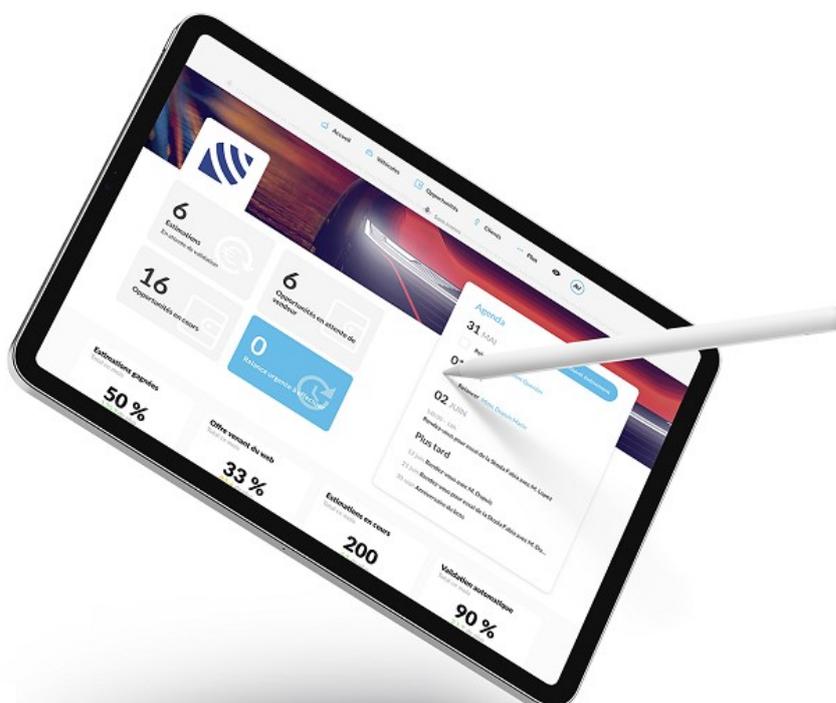


SERVICES Par Gredy Raffin, le 12/06/2020

La plateforme OpenFlex rassemblera en un point unique tous les outils métier de la concession pour faire tomber les barrières entre les postes.

Bee2link prêt à lancer sa révolution OpenFlex

Connu pour ses technologies innovantes, Bee2link finalise les détails de sa prochaine plateforme. Opérationnelle à partir de septembre 2020, OpenFlex cristallise tous les investissements récents du groupe.

Depuis sa levée de fonds en début d'année 2019, Bee2link a multiplié les développements, qu'ils soient organiques ou résultant d'une croissance externe,

comme lors du rachat de 3Dsoft, éditeur de MecaPlanning. Le mois de septembre verra la prochaine étape de l'essor de la société présidée par **Xavier Cotelle**, puisque cela marquera le grand lancement d'une nouvelle plateforme dénommée OpenFlex.

Pensée comme un outil de travail au quotidien, elle aspire à synchroniser toujours plus les efforts des concessionnaires et des constructeurs en amont pour une meilleure gestion des leads et des clients en base de données. Un poste vendeur évolué "*qui va définitivement effacer les frontières dessinées par les logiques de fonctionnement en silo*", présente Xavier Cotelle, lors d'un entretien accordé au *Journal de l'Automobile*. OpenFlex aura la capacité de gérer des interfaces API entrantes et sortantes afin d'enrichir l'expérience des abonnés au service.

C'est peu dire que Bee2link n'a jamais été un défenseur de la séparation des clients par activité de la concession. Les VN, les VO, l'après-vente ou encore les services de mobilité nourriront une base unique, que les modules métier permettront d'animer. "*En matière de nouvelles mobilités par exemple, chacun aura sa vision et ses accords, il faudra donc une approche la plus neutre pour être pertinent*", glisse **Gaëtan Sprenger**, le directeur général et directeur des ventes du groupe. En tant que filiale du groupe, 3Dsoft, via MecaPlanning, viendra créer de la cohésion au besoin. Raison pour laquelle, rappelons-le, le service accouchera d'une V8 en 2021 pour mieux se fondre dans le décor et optimiser OpenFlex.

Philosophie du "make and buy"

Jamais plus en faveur des concessionnaires que des constructeurs, Bee2link conserve cette logique pour sa plateforme. Xavier Cotelle ne penche pas plus du côté du "make" que du "buy". "*Nous adoptons une philosophie de make & buy. Nous pouvons donc réaliser des développements hybrides à la demande des clients en piochant aussi bien dans nos solutions que dans celles de partenaires*, affirme le fondateur et principal actionnaire du groupe. *Nous ne sommes pas des SSII et n'aspirons pas à consommer des ressources dans le maintien à jour de 50 fonctions*". Les contributions extérieures sont donc clairement les bienvenues dans cette aventure.

"*Les clients veulent des choses simples et rassurantes. Les outils doivent s'aligner*, renchérit Gaëtan Sprenger. *La récente période leur a montré leur dépendance aux showrooms et il est évident qu'ils voudront des solutions adaptées pour palier à toutes les problématiques futures de la sorte*". Pour Xavier Cotelle, tout indiquait que cette rupture digitale aurait lieu entre 2022 et 2027, mais il apparaît désormais que les concessionnaires seront tous équipés d'ici 2 à 3 ans. "*Si ce n'est les crises, les coûts de distribution ne peuvent rester au même niveau, comme les révèlent les études,*

remet-il sur la table. *Une mutation de la distribution s'amorce et les distributeurs ne doivent pas devenir des commodités dans les parcours d'achat*".

Copyright photo : bee2link Group