

EN CE MOMENT : L'inquiétude grandit autour de l'avenir du site PSA d'Aulnay-sous-Bois

SERVICES Par Gredy Raffin, le 20/06/2012

## EVERLOG ET SELECT'UP SE FONDENT DANS SKILLIANCE

Le 19 juin dernier, il y a eu du mouvement dans le monde de l'édition informatique. Christophe Lahitte, le président des deux marques, a annoncé la création d'un tout nouveau groupe qui réunit Everlog et Select'Up sous une entité unique : Skilliance.



Lors de son dernier entretien avec le *Journal de l'Automobile*, Christophe Lahitte, le directeur d'Everlog et de Select'Up, nous avait donné rendez-vous le 19 juin, à Bordeaux, avec la promesse d'en repartir avec une information de premier ordre. Il n'avait pas menti. Lors de cet événement qui rassemblait plusieurs dizaines de ses clients, il a officialisé la création du groupe Skilliance.

"Nous voulions mettre en place une communication fédérant les marques du groupe", a expliqué Christophe Lahitte. Voilà qui est fait et, désormais, Everlog et Select'Up appartiennent donc à la même entité, dont le slogan est "We make it simple" (On fabrique des choses simples). Et pour sûr, la compréhension pour les 1 400 clients (9 000 utilisateurs) a été ainsi simplifiée.

Skilliance regroupera en son sein trois unités opérationnelles. Il y aura Everlog, l'éditeur de DMS, qui propose, à partir de maintenant, deux produits, à savoir Dealer Business, le DMS expert, et Oxyghen, le DMS pour les petites concessions et les agents. Il y aura ensuite Everlog et son produit e-Seller. Et, enfin, le groupe comptera ITmotion, une structure fondée pour se charger de la commercialisation de Filaks, le DMS paneuropéen déjà homologué chez Fiat, Iveco et PSA Peugeot Citroën, entre autres. "Notre objectif pour ce logiciel est de l'élever, en France, au niveau du succès qu'il rencontre depuis longtemps à l'étranger."

### Un DMS révolutionnaire

Mais Christophe Lahitte ne s'est pas arrêté à ce seul fait. S'il a déplacé les foules, c'est pour les abreuver en abondance de nouvelles concernant ses activités. "Pourquoi les applications utilisées dans la vie privée sont si intuitives, alors que celles dont on se sert dans le contexte professionnel sont si compliquées", a-t-il interrogé en introduction. "Parce que les éditeurs se focalisent sur le métier de l'entreprise et non sur celui du collaborateur", a-t-il conclu avant de lever le voile sur la nouvelle interface de son DMS.

"Nous avons écouté vos besoins et avons décidé de tout repenser pour vous apporter la meilleure traduction", a affirmé le président de Skilliance à ses clients présents. Dealer Business, Oxyghen et e-Seller affichent donc une nouvelle arborescence, inspirée des tablettes mobiles grand public, et s'engagent sur trois points majeurs : d'abord, aucune dépense matérielle car tout est accessible en cloud computing, ensuite aucune formation n'est requise car tout est réalisé avec la plus grande simplicité (comme sur les tablettes) et, enfin, le produit évoluera grâce au "Customer Feedback Management", soit une passerelle de remontée d'avis des utilisateurs.

Pour ce qui a trait à la relation client, e-Seller promet de "scorer" dynamiquement et automatiquement les clients. En clair, en temps réel, il prend en compte tous les paramètres afin de définir le profil de chaque client, grâce à un puissant calculateur. Ainsi, il aidera les commerçants à affiner la stratégie marketing.

Rappelons qu'en début d'année, Micrauto avait opéré la même procédure en devenant Solware Group.