

EBP affiche une croissance continue en 2016 et mise sur le marché des PME et le SaaS pour confirmer cette tendance en 2017.

L'éditeur historique de logiciels de gestion enregistre une croissance régulière depuis plus de 30 ans et renforce ses investissements à destination des PME ainsi que sa présence sur le marché du SaaS.

Dans un contexte économique tendu, EBP, éditeur français de logiciels de gestion et de services cloud à destination des PE et PME, continue d'afficher une croissance constante. L'éditeur fait valoir une croissance de 25% en trois ans. Pour l'exercice 2016, l'éditeur réalise une progression de 6%, avec un chiffre d'affaires **de 40 millions d'euros pour un groupe qui dépasse désormais les 500 salariés**. Ces résultats s'inscrivent dans la stratégie de l'entreprise centrée sur une conquête du marché des PME de plus de 50 salariés, et du développement du SaaS.

Des investissements importants pour accompagner la croissance de la Ligne PME et la qualité de la relation client en 2016

Portée par la **Ligne PME**, dont les ventes ont augmenté en volume de **27% en 2016**, EBP renforce sa position sur le marché des éditeurs de logiciels de gestion à destination **des entreprises de taille moyenne en gagnant régulièrement de nouvelles parts de marché**. La montée en puissance du réseau de partenaires certifiés dédiés à la Ligne PE et PME participe largement à ce développement. Ils réalisent près de 80% du chiffre d'affaires des ventes indirectes.

L'entreprise consolide ses orientations à travers des efforts d'investissements, elle augmente notamment de **près de 20% son budget Recherche et Développement**. En parallèle, l'année 2016 a vu le renforcement des services à valeur ajoutée tels que l'offre d'externalisation de la paye Presta Paye et le développement du support client. Cette stratégie a été marquée par la mise en place d'une politique RH ambitieuse avec le **recrutement de plus de 150 collaborateurs dont près de 80 créations de postes**. Et l'accent a été tout particulièrement mis sur le Service Technique dont les effectifs ont doublé. **Ces efforts ont été récompensés par le trophée « Elu Service Client de l'Année 2017* »**, organisé par Viséo Customer Insights, dans la catégorie « Éditeur de logiciels ».

Montée en gamme du réseau et cap sur le SaaS, deux axes majeurs pour 2017

En 2017, la stratégie de développement d'EBP sera portée par deux axes majeurs : la **montée en gamme du réseau de partenaires certifiés PME** et le **lancement d'une nouvelle offre full web**.

Un effort particulier sera fait sur la montée en gamme du réseau dédié aux PME. Tout d'abord, avec le **recrutement d'intégrateurs ou de SSII pour adresser une clientèle d'ETI et de grands comptes**. Ensuite, avec la **montée en compétences** des meilleurs partenaires vers le niveau de certification **Gold** permettant au partenaire d'assurer l'assistance et de réaliser des développements autour des logiciels EBP Ligne PME.

Marché porteur, le cloud a été multiplié par six selon Markess International. Cette dynamique devrait se poursuivre dans les deux ans à venir avec une progression moyenne à deux chiffres. 2017 sera aussi une année cruciale pour EBP, avec le lancement dès le premier semestre d'une offre SaaS répondant aux nouveaux usages des entreprises, issus de la transformation digitale. Cette nouvelle génération de produit proposera aux entrepreneurs une philosophie de travail différente permettant un pilotage à 360° de leur activité quotidienne, et intégrera les **derniers usages numériques combinés à l'intelligence artificielle**

pour une utilisation fluide et intuitive. Cette offre sera d'ores et déjà compatible avec l'article 88 de la Loi de Finances 2016.

Alors que la DSN est dorénavant généralisée pour toutes les entreprises, la mise en conformité des logiciels EBP reste toujours une priorité pour l'éditeur. La loi anti-fraude à la TVA, le prélèvement à la source, la facture électronique ou encore la dématérialisation des bulletins de paie sont autant de projets dans lesquels EBP investit en R&D mais aussi sur lesquels il sensibilise ses clients et partenaires.



Pour conclure, René Sentis, PDG d'EBP, déclare : « Ces résultats encourageants confirment la stratégie que nous adoptons depuis plusieurs années. *Plus que jamais, en 2017, nous allons capitaliser sur notre réseau de revendeurs pour porter notre croissance. Nous nous attacherons non seulement à les fidéliser mais également à leur proposer des produits innovants correspondant aux attentes du marché et dans le respect d'une politique entrepreneuriale, résultante forte de notre ADN. Entreprise familiale indépendante, nous sommes les plus à même de comprendre les besoins des PME et les contraintes légales et administratives qui leur sont imposées en leur proposant des solutions à la pointe de la technologie et innovantes par les usages.* ».

*Catégorie Éditeur de logiciels – Étude Inference Operations – Viséo CI - mai à juillet 2016 – Plus d'infos sur escda.fr.

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 innovantes dédiées au pilotage des PME, des artisans, des commerçants et des professions libérales.

Le groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros en 2016.

L'entreprise compte 500 collaborateurs en Europe. 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/client/ebp-informatique/>