

Dossier de presse

Dernière mise à jour : 15 septembre 2020

Une digitalisation du marché nécessaire

L'e-commerce français ne cesse de progresser, ayant dépassé **le milliard d'euros de chiffre d'affaire en 2019**. En automobile, les ventes online sont encore **très marginales et peu codifiées**. En effet, les commandes en ligne sont anecdotiques à l'échelle du marché et pourtant, de récentes études démontrent qu'un tiers des conducteurs européens se dit **prêt à passer à l'achat en ligne** de son véhicule d'occasion.

Avec près de **6 millions d'immatriculations annuelles****, le marché français du véhicule d'occasion démontre **son plein potentiel**.

Alors que la digitalisation de la vente automobile a bien progressé sur le marché du CtoC, avec notamment la mise en place de **nombreuses plateformes web ou phygiales**, les distributeurs historiques traditionnels sont peu à avoir pris le pas de la digitalisation du cycle de vente. La profession sait que **ce virage est indispensable** mais aucun prestataire ne proposait **une solution SAAS e-commerce à moindre frais** pour la vente de voitures d'occasion.

Aujourd'hui, **eveho®** facilite le processus et propose une **gestion du marketing digital global** pour toute la profession.

* Étude Carnext.com ** Étude CCFA



Une génèse de 15 années

  l'initiative du projet, **Armand FAURE**, un entrepreneur féru d'automobile et de digital qui a fait ses classes à l'**ESCRA**, chez **Renault Retail Group**, et un négociant bordelais majeur.

En **2012**, Armand crée une agence digitale pour la distribution automobile, **AutoWebbb**. Avec celle-ci, il se fait d'abord connaître en créant une application permettant de diffuser les stocks de véhicules sur les **réseaux sociaux, Social VO**. En suivant, l'entrepreneur produit plusieurs dizaines de sites pour toutes les typologies du marché, lance un **réseau digital (Connexauto)** et co-fonde un ** v nement BtoB** pour le marché, **La Croisade VO**. En 2016, Armand s'associe à **Nathan GUIGUI**.

Les deux entrepreneurs prennent la décision de transformer AutoWebbb en **agence 360** et de la destiner au monde du **sport automobile**; ils viendront à reprendre l'**e-commerce de Sebastien Loeb** ou la communication de différentes écuries **championnes du monde**.

Lors du changement de direction de l'agence, **Alban COMBAUD** rejoint l'équipe. En parallèle, les trois hommes se décident à penser une **solution digitale globale** pour l'ensemble de la profession de la distribution automobile. **5 années de réflexion et de développement** plus tard, **eveho®**  merge et propose une solution accessible en abonnement **freemium**.





Armand Faure CEO & Co-fondateur



Depuis **15 années**, je fais de la veille continue sur le **digital automotive** et particulièrement sur la vente. Durant tout ce temps, ma vision n'a jamais véritablement changé. Je suis convaincu que les professionnels du commerce automobile veulent tous sensiblement les mêmes choses : **gérer facilement leur offre et leurs transactions, s'approvisionner, faire la promotion de leur stock** et avoir une **vitrine web efficace** bénéficiant d'une **offre riche et de qualité**.

Depuis peu, certains services complémentaires tels que le détournage, la photo 360, le multi-financement... deviennent de nouveaux fondamentaux, mais le coeur de la demande reste inchangé. Aussi, la pandémie a clairement accéléré la volonté de **digitaliser le cycle d'achat** d'un véhicule.

Pour cela, chaque professionnel développe ses propres outils digitaux, réfléchit au meilleur parcours pour son tunnel de vente, détermine une solution transport, gère l'encaissement de ses acomptes et le nerf de la guerre tente de faire un maximum de **réassurance** afin que les prospects se décident à **consommer online**.

Nous, chez **eveho®**, ça fait **5 ans** que nous nous posons ces questions et que nous **développons un outil agile**. **eveho®** permet de répondre aux fondamentaux du **digital automotive**. Aujourd'hui, nous commercialisons une **offre complète à moins de 100 € par mois** avec la volonté de **proposer la meilleure offre du marché français**. D'autant plus que tous nos clients bénéficient de **mises à jour en temps réel** afin que notre solution soit toujours la plus performante. De nouveaux **webservices partenaires** et de **nouveaux fournisseurs** enrichiront notre offre chaque mois et seront tous accessibles à la commande depuis **eveho®**, toujours en quelques clics.

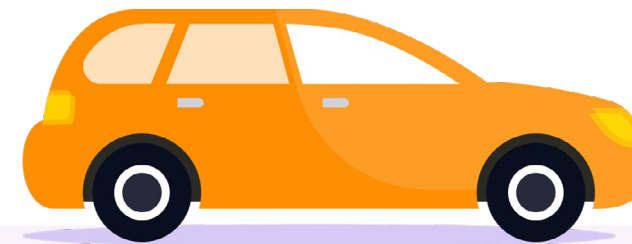


Une équipe complémentaire



Alban Combaud
CTO

Alban est un **ingénieur** diplômé de l'école **Epitech** ; il accompagne Armand dans tous les choix techniques. Bourreau de travail, appliqué et impliqué, il a développé la structure de **eveho**® sur **Symfony**. Partisan des solutions agiles, à l'aide de bêta-testeurs très investis, il a pris soin de concevoir une solution prête à s'enrichir de clients, de fonctionnalités et de solutions partenaires adeptes de connexions API.

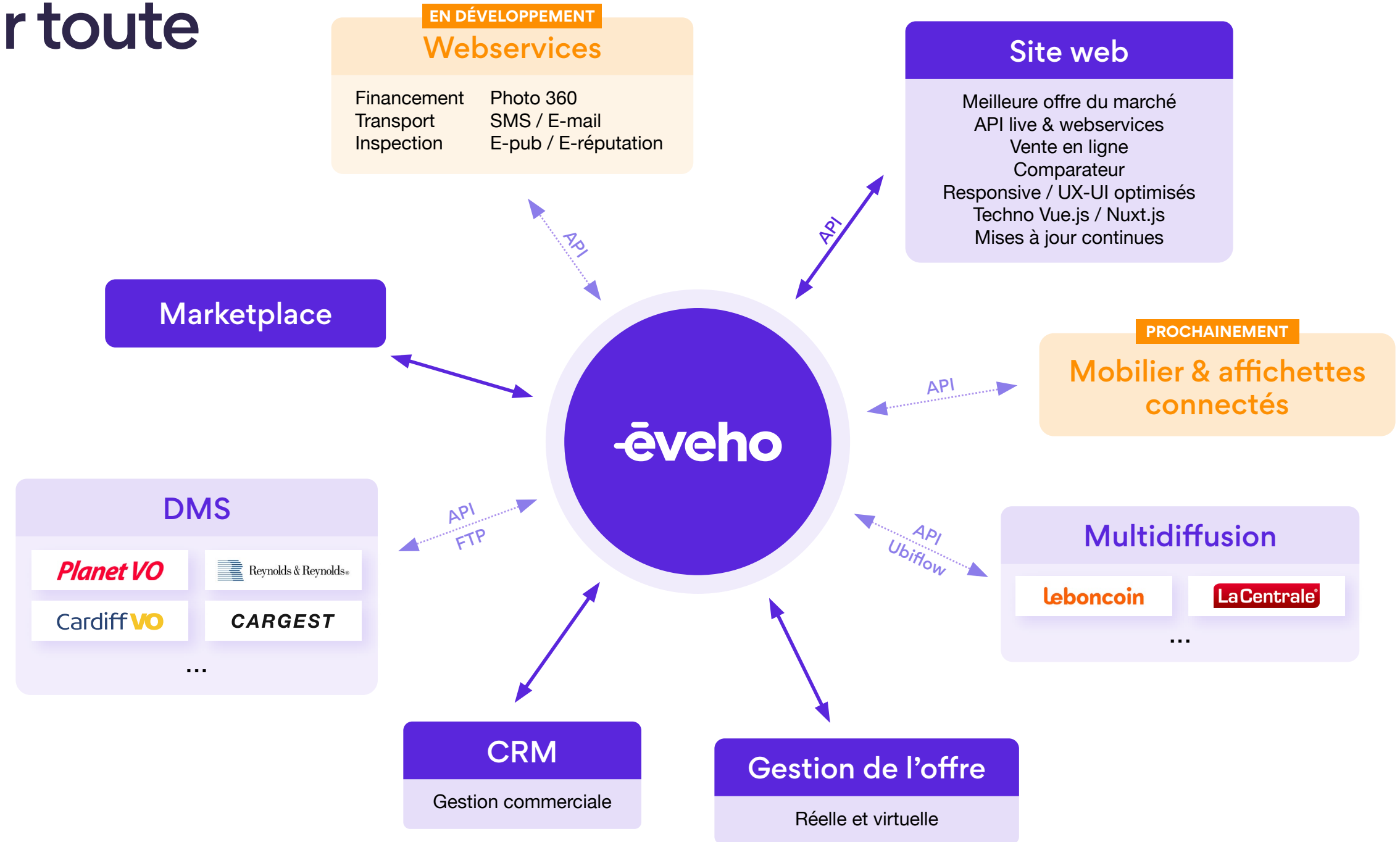


Nathan Guigui
CFO

Diplômé d'un **doctorat pharmaceutique**, **négociant de voitures de luxe**, à l'initiative de la marketplace **Autobypro** et **président directeur financier** de l'agence de communication **AutoWebbb**, Nathan collectionne les casquettes. Oreille attentive du marché, Nathan prend soin de référencer soigneusement tous les **acteurs innovants** et sera le moteur des futurs collaborations externes.

Un outil global, un réseau pour toute la profession

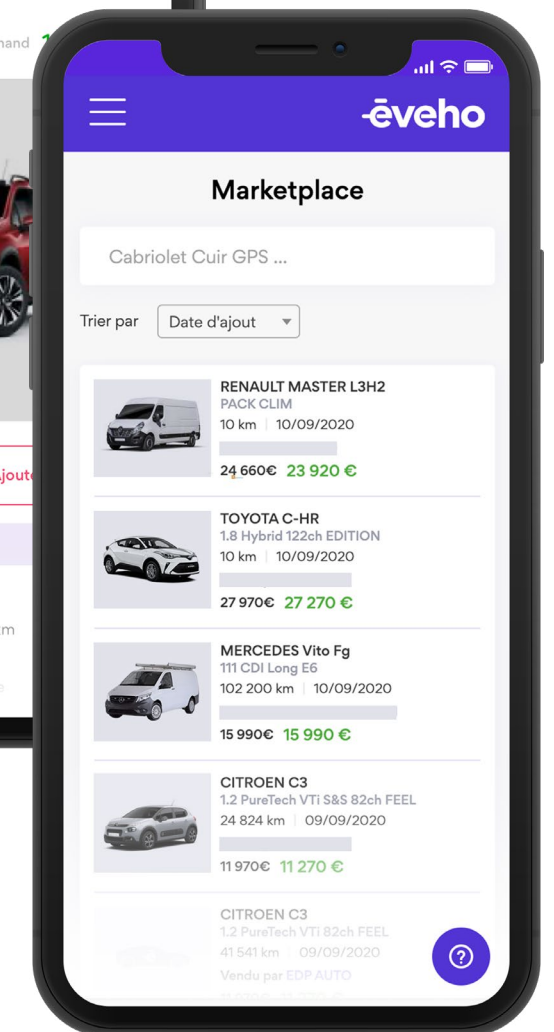
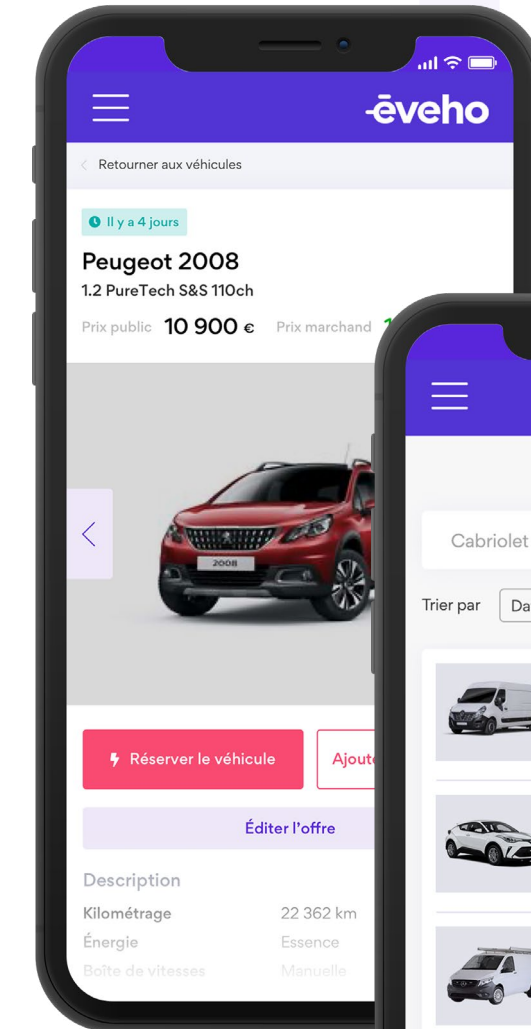
Le coeur du projet *eveho*® est de penser une solution web globale avec une **technologie évolutive** proposant le meilleur du marketing automotive. **Interconnecté** avec tous les services périphériques et acteurs du marché, fonctionnant **en temps réel** pour faciliter les interactions et transactions, *eveho*® traite l'intégralité du cycle du commerce automobile simplement.



Le développement et le design au service des utilisateurs

Ergonomie et technologie au coeur du projet

Les outils du marché sont **trop souvent chronophages** pour une profession qui est sans cesse à la recherche de temps disponible. Notre leitmotiv premier est de **créer une solution simple et performante**. Le design et le développement sont des vecteurs que nous exploitons pleinement sur chacune de nos fonctionnalités. Convaincus que la profession doit pouvoir **avoir accès à des fonctionnalités marketing complexes toujours en quelques clics**, nous avons créé **èveho®**.

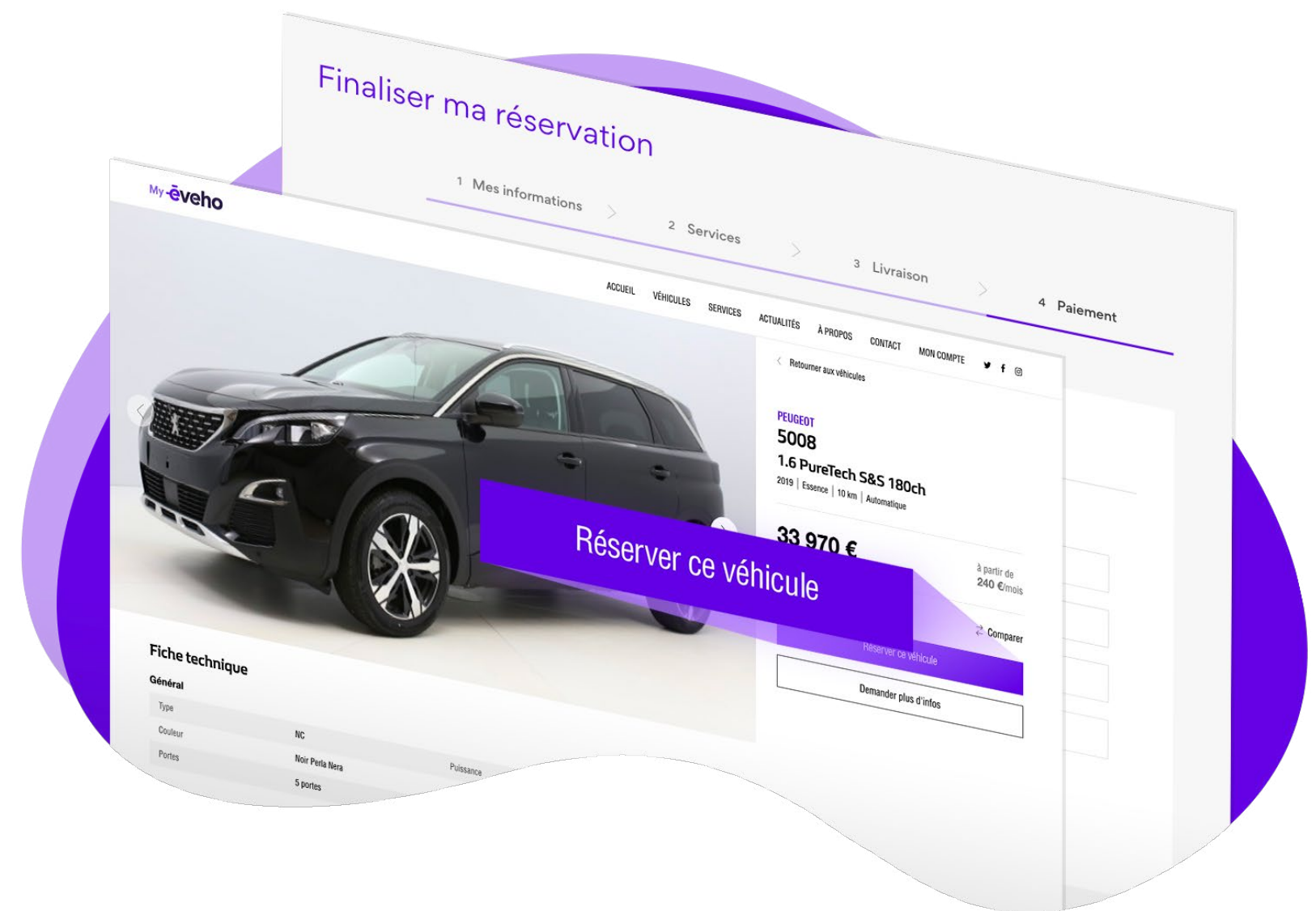


La vente en ligne comme fondamental

Acheter des voitures en ligne sereinement

Une des volontés majeures des fondateurs est de **sécuriser parfaitement chaque data** et permettre à chaque client particulier, utilisant la technologie **eveho®**, de faire un achat automobile **en toute sécurité**.

eveho® a pris soin de développer **une extension e-commerce** pour tous ses sites web. Le module encadre l'intégralité du tunnel de conversion, de la gestion du transport au paiement (**Stripe Connect**) en passant par l'édition des conditions générales de vente. L'ensemble du parcours a été **optimisé pour le mobile** et a pour volonté de **fluidifier les différentes étapes de l'achat** d'une voiture. L'extension est **native pour tous les abonnements premium eveho®**.



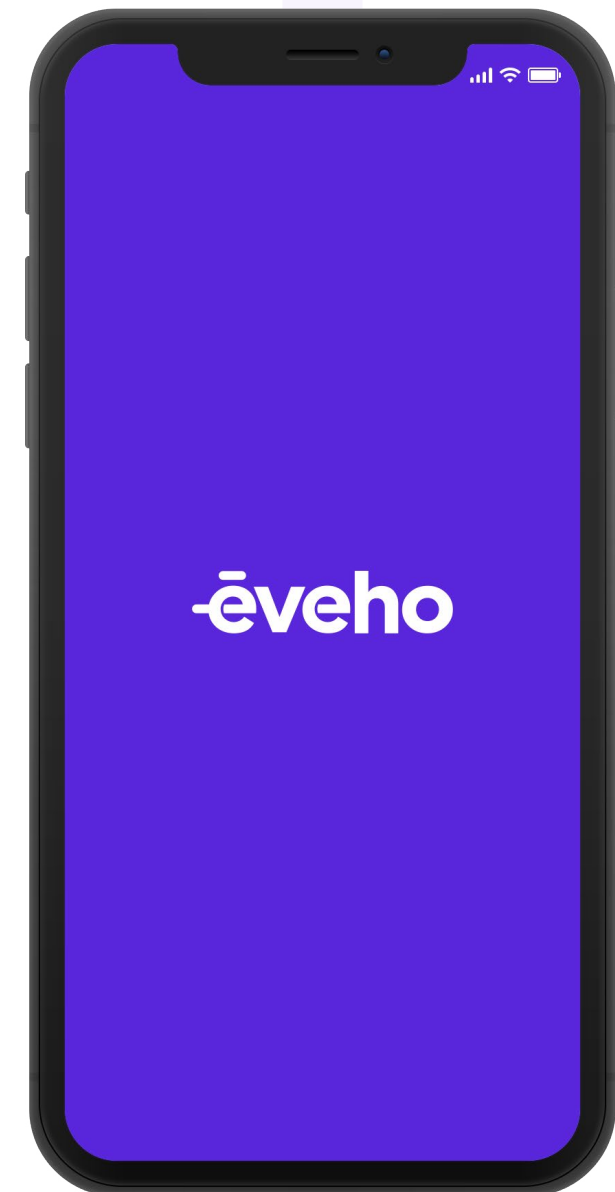
Une solution technique pour toute la profession

Une technologie pour tous, des projets sans limite

eveho® peut répondre à des demandes de **projets digitaux complexes** et peut être **déployé en marque blanche** pour **un groupe ou un réseau**. Les fonctionnalités de la solution ont été développées de manière à permettre de concevoir un service BtoBtoC complexe en quelques semaines. Ajoutons à cela que des **sites de professionnels** peuvent être déployés également en marque blanche dans le même temps.

Avec plusieurs **centaines de sites web** produits à leur actif et la **gestion de communication globale** de **dizaines d'entités majeures**, les fondateurs de *eveho*® peuvent comprendre aisément les **contraintes marketing** liées à toute marque, groupe ou réseau. *eveho*® peut donc aussi se charger de faire de la **prestation à la carte**, sans la contrainte de devoir budgéter un développement important pour des fonctionnalités digitales communes à toute la profession. *eveho*® permet donc la **création de projets majeurs**, la **maîtrise d'un coût R&D** à l'achat et dans le temps, tout en conservant une **indépendance**.

BtoB



BtoC

Contact



Lise RICHARD

Chargée de communication
et relations presse

 07 81 76 36 67

 presse@eveho.io