

ANTOINE BEAUDONNET DE ENPC-EDISER ET CÉDRIC QUADJOVIE DE MOUNKI

« Mounki intègre Enpc-Ediser »

Le 31 janvier dernier, l'éditeur pédagogique Enpc-Ediser a conclu une alliance avec Mounki, créateur du livret numérique et d'une solution de suivi éponymes. Antoine Beaudonnet, directeur commercial de Enpc-Ediser et Cédric Quadjovie, fondateur de Mounki, nous expliquent les raisons de ce rapprochement entre les deux sociétés.



Cédric Quadjovie, fondateur et D-g de Mounki et Antoine Beaudonnet, directeur commercial de Enpc-Ediser.

La Tribune des Auto-Écoles : Qu'est-ce qui a motivé l'alliance de Enpc-Ediser avec Mounki ?

Antoine Beaudonnet, directeur commercial de Enpc-Ediser : Plusieurs choses ! Mais si je dois résumer rapidement : du fait de notre position d'acteur historique et fidèle barbareur des écoles de conduite, c'est finalement principalement pour nos clients, que nous avons souhaité cette alliance. En effet, l'insupportabilité des systèmes devient primordiale. Aidons-les à simplifier leur quotidien ! Bien que Mounki ait encore une offre modeste, comparé à Enpc-Ediser, ce qui nous a aussi motivé est la valeur de la marque. Mounki est aujourd'hui connue et reconnue dans le secteur de la formation à la conduite. Il nous a semblé que l'alliance de nos savoir-faire serait un aboutissement complémentaire pour satisfaire tous les besoins et nouvelles exigences de gestion des écoles de conduite.

Cédric Quadjovie, fondateur et directeur général de Mounki : Pour Mounki, s'allier à Enpc-Ediser, c'est l'opportunité de continuer de grandir et accompagner les écoles de conduite, avec des solutions simples et performantes mais avec, à ses côtés, une réelle force de vente, ainsi que des ressources pédagogiques de qualité. En résumé, cette alliance combine le meilleur des deux mondes : la puissance d'un acteur historique, avec l'agilité d'une start-up, pour répondre aux nouveaux défis auxquels font face les écoles de conduite.

La Tribune : Enpc-Ediser propose déjà un livret numérique. Ces deux produits ne vont-ils pas entrer en concurrence dans le catalogue Enpc-Ediser ?

A.B. : Non, nous voyons cette alliance comme une complémentarité. Pour Enpc-Ediser, cela va permettre d'élargir l'offre proposée à nos clients, avec des produits qui présentent une approche différente du livret pédagogique. Les clients auront le choix entre deux produits, ce qui permettra de répondre au mieux à leur façon d'enseigner.

La Tribune : Concrètement, comment allez-vous travailler ensemble ?

C.Q. : Mounki reste basée à Lyon et conserve son équipe. Nous allons continuer à faire évoluer notre solution de suivi pédagogique numérique, qui sera désormais commercialisée par Enpc-Ediser.

La Tribune : Justement, quelles sont les fonctionnalités que vous allez prochainement ajouter à Mounki ?

C.Q. : Continuellement, nous développons de nouvelles fonctionnalités grâce aux retours de nos utilisateurs. Ainsi, en plus des prochaines nouveautés et contenus pédagogiques, un nouveau compte-rendu de l'examen fera son apparition prochainement, pour simplifier cette étape (notamment en cas d'échec). Ensuite, viendra une passerelle avec Enpc-Ediser, pour faire pleinement bénéficier aux clients la puissance de cette alliance.

A.B. : La gestion des écoles de conduite a beaucoup évolué ces dernières années. Désormais, une auto-école ne peut plus vraiment se passer du numérique. Avec l'arrivée de RdvPermis et bientôt l'obligation pour les écoles de conduite de faire remonter des informations à l'État, le logiciel de gestion va devenir incontournable. C'est pourquoi Enpc-Ediser a développé son propre logiciel de gestion que l'on a appelé GPS (Gestion Pédagogique et Suivi), dont nous lançons la commercialisation ce mois-ci. La complémentarité avec Mounki va permettre de développer des synergies et notamment d'ouvrir des passerelles entre Mounki et GPS. L'intérêt pour l'auto-école est de centraliser toutes les données sur un seul et unique logiciel et de gagner du temps en évitant de devoir renseigner plusieurs fois les mêmes informations. Le gain de temps administratif pour une école de conduite nous paraît être un enjeu majeur.

La Tribune : Qu'est-ce que cette alliance entre Enpc-Ediser et Mounki va changer pour les clients Mounki ?

A.B. : La réponse est simple : rien ! Et tout en même temps ! Côté purement applicatif, rien ne change pour les clients Mounki. En revanche, nous allons pouvoir renforcer notre offre en leur proposant un service plus complet et interconnectable. Par exemple, un client Mounki qui s'équipe d'un simulateur de conduite, pourra faire communiquer le logiciel du simulateur avec le livret numérique Mounki. Grâce à cette alliance, nous voulons apporter une expérience client optimale. **!**

Propos recueillis par Sandrine Ansel