

Daf Conseil : des outils de pilotage pour les réparateurs indépendants

Jeune société d'informatique, de formation et d'assistance, Daf Conseil s'adresse d'abord aux têtes de réseau pour équiper les réparateurs intégrés aux grandes chaînes de réparation. Elle revendique 2 500 clients garagistes adhérents à des enseignes comme Précisium, Idylcar, Top Garage, Top Carrosserie et 1,2,3 AutoService. Ses produits et services sont orchestrés à travers un portail Internet, Network Portal, poste de pilotage tant pour les chefs de réseau que pour chaque garage adhérent. Le réparateur peut y administrer sa base de clients et retrouver ses applications métiers externes, ainsi que ceux proposés par Daf Conseil (DMS et CRM). Parallèlement, l'opérateur a perfectionné Cap Service, un CRM client conçu pour les réparateurs indé-



L'entreprise propose Repair Suite, un module de rendez-vous et de devis en ligne, ici en démonstration.

pendants. Pour des opérations ciblées, des listes de prospects à démarcher sont générées. Les clients potentiels sont géolocalisés sur une carte (par

exemple, en fonction de l'âge du véhicule ou d'un périmètre géographique) et peuvent donner lieu à l'envoi de courriers, de SMS ou d'e-mails.

Autre nouveauté, Webgest, lancé en septembre 2016 est un produit *full Web*, utilisable à partir de Network Portal. Il offre les outils classiques : gestion de stocks, chiffrage, création des OR, devis, factures, en liaison avec la liste

des clients ou leur véhicule et des compagnies d'assurance. « *Webgest permet d'afficher les statistiques, de gérer les prêts de véhicules, le planning des rendez-vous, les forfaits, les stocks de pièces, la main-d'œuvre, les salariés, les VO et VN...* », décrit Jacques de Leissègues, président de Daf Conseil. La société propose aussi Drivecool un carnet d'entretien en ligne pour l'automobiliste. Mais elle se prépare à aller beaucoup plus loin, en cherchant à associer ce module à un dongle (clé de sécurité) qui, via le portail, viendra chercher directement les informations dans les véhicules connectés. ●

« Avec Webgest, le garage peut se benchmarker avec les autres membres du réseau et comparer ses indicateurs. »

JACQUES DE LEISSÈGUES, PRÉSIDENT DE DAF CONSEIL

« D'une vision globale et à une vision détaillée »

PHILIPPE ALMOUZNY PRÉSIDENT D'I'CAR SYSTEM

Comment votre outil d'informatique décisionnelle, My BI, est-il effectivement utilisé sur le terrain ?

La structure de la base de données et les analyses permettent aux utilisateurs de passer en quelques clics d'une vision globale à une vision détaillée, de données agrégées à des données unitaires. Une soixantaine de groupes l'utilisent. Sur le site pilote du groupe Duffort, en plus des outils VN, VO, SAV et PR, nous traitons maintenant des financements.

Par exemple, une alerte avertit sur les crédits qui arrivent à échéance.

Quelles seront vos nouveautés cette année ?

En avril, I'Car sortira un Datamart (entrepôt de données), baptisé Databox. Quand des utilisateurs voudront des données précises du DMS (sur les clients, le constructeur, la date de facturation, etc.), ils n'auront pas à passer par des manipulations informatiques

complexes. Depuis un environnement externe, ils pourront obtenir les requêtes souhaitées. Nous lancerons également une tablette pour les vendeurs itinérants de pièces de rechange, ciblant les distributeurs disposant d'une plateforme PR ainsi que le Smartphone Client, une application pour mobile que le distributeur pourra mettre à disposition de ses clients.

