

DISTRIBUTEURS VN

GESTION

JFC Duffort veut une vision panoramique de son réseau

L'outil se nomme MyBI (Business Intelligence). Cet agrégateur de données, hébergé par l'Car Systems, est actuellement déployé au sein du groupe JFC Duffort Motors (*). Objectif : recueillir chaque jour les données issues du DMS l'Car DMS déjà installé dans les concessions et les restituer sous forme de tableaux de bord dynamiques via des codes couleurs et des pictogrammes. Apparaissent ainsi l'ensemble des évolutions quotidiennes de chaque métier de la concession (VN, VO, SAV et PR) avec comparatif en N-1 : livraisons, remises, marges, commandes, stock réservé, rotation... De la réalité augmentée pour chaque site, marque, vendeur, opérateur... L'occasion également de garder un œil très attentif sur l'après-vente. « Nous voyons immédiatement le chiffre d'affaires réalisé, le nombre d'OR et d'heures vendues, de garanties, le taux de main-d'œuvre, les marges...



Utilisé uniquement par le management, l'outil MyBI sera désormais accessible pour les directeurs de site et les chefs de service.

Nous savons si les remises sont maîtrisées, s'il s'agit de préventif ou de curatif, quel type de sinistralité en carrosserie par rapport aux assurances...», détaille Bruno Baudoin, le directeur général du groupe.

Un outil bientôt étendu à tous les sites du groupe

L'utilisation de MyBI nécessite une journée de formation. Son coût est de 110 € par mois par utilisateur plus 28 € mensuels par site. En test depuis six mois sur ses quatre sites de la région

parisienne, MyBI sera étendu aux dix autres concessions du territoire avant fin 2016. « L'enjeu sera de recueillir les données des quatorze sites pour avoir une vision panoramique des performances du réseau. » Le DG prévoit déjà d'ajouter un onglet sur le financement, « cinquième centre de profit d'une concession, et en forte croissance actuellement ». ●

(*) JFC Duffort en chiffres : 280 collaborateurs, 183 M€ de CA en 2014, 14 concessions dont 10 en province (Normandie, Eure-et-Loir), 6 marques (Maserati, Jaguar, Land Rover, Volvo, Hyundai, Mitsubishi), 2 665 VN et 2 695 VO dont 1 600 à particuliers.

PROSPECTIVE

« MyBI est un lanceur d'alertes »

« MyBI est un prolongement des informations du DMS l'Car. Un outil d'aide à la décision pour les patrons avec une analyse consolidée ou détaillée de chaque site. C'est l'enjeu de la business intelligence d'aider les dirigeants à piloter leurs affaires avec des outils dynamiques et accessibles », estime Philippe Almouzni, président d'l'Car Systems. MyBI est déjà présent au sein de 30 groupes de distribution. « Mais on peut imaginer que ce type d'outil soit adapté au marché de la rechange indépendante chez certains groupes de réparation avec des réseaux déjà bien structurés. » l'Car Systems a cédé en avril dernier ses activités destinées aux agents et MRA à Fiducial Informatique (l'Car Mobility) pour se concentrer sur le réseau primaire. La société figure à la 6^e place du Top 100 des PME les plus rentables établi par le magazine *Chef d'Entreprise*.