



CLIENT TESTIMONIALS

Témoignage client

GROUPE BMS

Antoine MENNETRIER, Directeur Général
Interview du 25 Mars 2016

Patrick LAFITE, Directeur Sites
Interview du 30 Mars 2016



DataCar
B.I.



■ EN BREF...



Le Groupe BMS représente les marques BMW et Mini. Il est composé de 3 sites situés à Mantes la Jolie, Le Havre et Evreux.

Le Groupe BMS est équipé de DataCar DMS et de DataCar BI.

CHIFFRES CLÉS

- 70 collaborateurs
- 3 sites
- 15 utilisateurs DataCar BI
- 1 000 ventes VN/VO BMW par an
- 450 ventes VN/VO Mini par an

BÉNÉFICES DATACAR BI

- Une visibilité quotidienne sur les performances de tous les sites
- Une visibilité visuelle et directe des résultats
- Un outil de contrôle efficace des objectifs fixés
- Un impact positif sur le management des chefs d'équipes

LE PROJET DATACAR BI

Antoine MENNETRIER, PDG Groupe BMS :

« Cela fait environ 1 an que nous utilisons DataCar BI. Avant, nous avions un semblant de tableau de bord issu de DataCar DMS avec quelques ratios de marge, de volume de vente... mais pas un outil comme aujourd'hui ! ».

LES KPI LES PLUS SUIVIS

Par Antoine MENNETRIER, PDG :

« Pour l'activité VN/VO :

- CA total par rapport au mois précédent et à l'année précédente
- Marge totale générée
- Volume vente VN
- Vieillesse du stock
- FREVO »

Pour l'activité Magasin, Antoine Mennetrier suit essentiellement le chiffre d'affaires : « car les taux de marge sont assez constants. »

Il précise : « Pour l'activité Atelier, on suit les mêmes indicateurs que pour le Magasin ainsi que la productivité des équipes à l'aide de ratios spécifiques. »

Par Patrick Lafite, Responsable sites :

Il suit également de nombreux indicateurs qu'il a personnalisés dans les rapports : « j'ai le CA total, la marge totale, les valeurs clés de l'activité Atelier (CA, marge, nombre de factures, CA moyen/facture, CA Atelier/type de client, rentabilité atelier, présence des compagnons, taux de remplissage Atelier, poids du CA Atelier/PR), le CA PR total, CA Magasin, marge Magasin, taux de marge sur pièces, valeur stock PR, rotation stock PR, Stock et valeur VO, âge moyen et rotation du stock... »

BÉNÉFICE : UNE VISIBILITÉ QUOTIDIENNE SUR LES PERFORMANCES DE TOUS LES SITES

Antoine MENNETRIER :

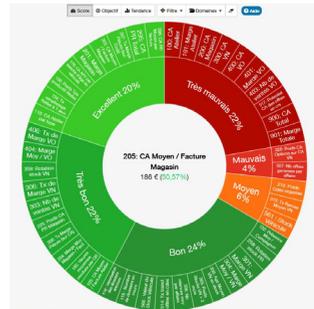
« Aujourd'hui mes directeurs et chefs d'équipe se servent de DataCar BI quotidiennement. Pour ma part, j'ai un retour hebdomadaire sur différents indicateurs que nous avons décidé de suivre. Tous les lundis, l'un de mes directeurs de site m'envoie 5/6 indicateurs principaux par activité qui me permettent de suivre à distance les performances de mes trois sites. Ce qui m'intéresse c'est d'avoir des indicateurs qui me traduisent le niveau d'activité de chaque site et au global des 3 sites. »

Il ajoute : « Grâce à un tableau de bord totalement personnalisé, j'ai toutes les informations nécessaires pour piloter notre activité. L'envoi automatique de rapports par email est très utile, cela évite de rentrer dans l'outil. Je pense que c'est également de très bonne utilité pour les directeurs de sites et leurs équipes qui reçoivent des points particuliers à suivre de manière régulière et systématique. »

Patrick Lafite, Responsables sites se dit très satisfait de DataCar BI : « Grâce aux rapports, j'ai une visibilité quotidienne synthétique sur les 3 sites du groupe. C'est un très bon outil dont je me sers tous les jours. »

BÉNÉFICE : UNE VISIBILITÉ VISUELLE ET DIRECTE DES RÉSULTATS

Patrick Lafite souligne une visibilité visuelle intéressante des performances dans DataCar BI : « Les indicateurs en couleurs de l'Eye Glance sont très intéressants, ils donnent des alertes et je peux savoir à n'importe quel moment de la journée et d'une manière très visuelle où j'en suis. »



Il évoque également une visibilité rapide et directe : « L'accès à l'information est beaucoup plus direct par rapport à avant où il fallait procéder à deux extractions pour comparer deux années par exemple. DataCar BI offre la possibilité de voir immédiatement les performances de la concession au jour le jour grâce aux rapports générés par l'outil, et également par rapport à l'année N-1 ou mois par mois. »

BÉNÉFICE : UN OUTIL DE CONTRÔLE EFFICACE DES OBJECTIFS FIXÉS

Antoine Mennetrier explique :

« Pour piloter les concessions du groupe, les tableaux de bord fournis par DataCar BI permettent de mesurer notre rythme de fonctionnement par rapport à nos objectifs. On peut s'assurer par exemple que la marge totale est cohérente avec l'objectif fixé et regarder les critères à corriger si nous ne sommes pas au rendez-vous de l'objectif fixé. En ce sens, c'est un véritable outil d'aide à la décision et de plan d'actions. »

Concernant le pilotage de l'activité, Monsieur Mennetrier précise que : « sur l'aspect gestion et mesure de la performance économique, nous n'utilisons pas d'autres outils d'analyse de l'activité de nos concessions mis à part l'analyse de notre compte d'exploitation. »

Pour Patrick Lafite : « 90% de mes indicateurs sont issus de DataCar BI. Cet outil me donne immédiatement le résultat de nos plans d'actions mis en place suite à des problématiques de rotation de stock sur le magasin ou l'activité VN par exemple. »



BÉNÉFICE : UN IMPACT POSITIF SUR LE MANAGEMENT DES CHEFS D'ÉQUIPES

Pour Antoine Mennetrier :

« DataCar BI a influencé le management de certains managers qui étaient sur une approche empirique des choses grâce à la facilité d'accès aux informations, à la possibilité de pousser des informations chez les interlocuteurs concernés.

DataCar BI oblige à regarder davantage les chiffres et de voir les résultats d'une façon plus factuelle et scientifique. Donc oui, DataCar BI a eu un impact positif sur le management ! »

Pour Patrick Lafite :

« Avant, les reportings demandés aux chefs de service pour le constructeur prenaient beaucoup de temps. Les données étaient extraites de DataCar DMS et consolidées dans des tableaux Excel. Aujourd'hui grâce à DataCar BI, c'est un énorme gain de temps car ils n'ont plus à faire les extractions étant donné que la BI leur donne tout de suite les informations nécessaires en lecture directe. »

« Le travail en collaboration avec les chefs de services est ainsi beaucoup plus performant grâce à ce gain de temps. »

■ CONCLUSION SUR LE PROJET & AXES D'AMÉLIORATION

Antoine Mennetrier est très satisfait de DataCar BI et des indicateurs proposés. Pour lui : « ce n'est pas nécessaire d'en avoir des milliers, il faut que ceux que nous pilotons soient fiables et puissent être analysés dans la durée. »

Pour Patrick Lafite, les axes d'amélioration seraient les suivants :

- « - Avoir la possibilité de mettre plusieurs destinataires pour l'envoi des rapports par email,
- Avoir une meilleure visibilité entre les stocks VN et VD,
- Bénéficier d'indicateurs issus du commerce tels que le nombre de propositions commerciales et taux de conversion par vendeur, le nombre de propositions de financement et taux de conversion,
- Revoir la pertinence et la finesse du calcul des objectifs. »

Nous remercions Monsieur Antoine Mennetrier et Monsieur Patrick Lafite pour leur témoignage.

▶ Pour plus d'informations sur DataCar BI : www.datacar-bi.com

