



## Groupe Nissan by Espace 3

**MyBI, l'outil indispensable pour le pilotage des activités vente de véhicules neufs mais aussi pour l'occasion, l'après-vente et le financier**

### Un suivi de l'activité au quotidien

Nous utilisons **MyBI** pour avoir une **visibilité de l'activité au quotidien**. C'est très important lorsque l'on est un groupe multisites, témoigne **Ludovic Laferriere**, Responsable d'Exploitation. On ne se base plus sur des tableaux de bord mensuels ou trimestriels mais des **indicateurs à jour** ! **MyBI** nous permet de **piloter la stratégie** mise en place par le comité de direction et d'être très réactifs avec si besoin des corrections à mener sur les états de stocks, la politique commerciale ou autre.

Aujourd'hui les responsables ventes VN, ventes VO et APV pilotent leur activité avec **MyBI**. L'outil est très **ergonomique et facile d'appréhension**. **Les équipes ont vite trouvé l'intérêt de cet outil**.

### Une photo instantanée des performances

**Le matin lorsque j'arrive c'est la première chose que je regarde !** témoigne **Jérôme Blot**, Directeur Commercial. **MyBI** nous permet de contrôler le niveau des ventes VN, VO, les livraisons, nos rotations, les niveaux de marge, nos états de stocks, la rentabilité... Dans **MyBI**, nous pouvons consulter **les indicateurs du groupe sur un seul écran**. Il est possible de les consulter à la journée, au mois, au trimestre ou à l'année et nous pouvons ensuite **affiner notre analyse par concession, par commercial...**

**Idéal lors d'un comité de direction : en 15 minutes vous pouvez déjà balayer les indicateurs clés, les progressions, les baisses, les zones de dérapages...** C'est instantané : vous disposez de **l'information tout de suite en un seul clic**. C'est un **gain de temps important**.

Au comité de direction nous disposons de tableaux de suivi pour chaque activité. L'objectif avec **MyBI** est donc **d'uniformiser toutes les données** au sein d'un **unique outil de référence**.

### Utile lors des comités de direction, avec l'investisseur mais aussi avec le constructeur

La relation avec le constructeur est un partenariat et notre objectif commun est bien sûr d'optimiser nos performances. Avec **MyBI**, vous êtes en mesure d'**analyser en direct le niveau des commandes** de véhicules par exemple : combien de véhicules vendus, réservés ou livrés, l'âge moyen de votre stock etc. **Vous ajustez facilement vos commandes tout en garantissant le choix à vos clients**.

### Idéal pour le pilotage commercial

Nous analysons dans **MyBI** les performances de chaque commercial (niveau des ventes, atteinte des objectifs, marges, financement...) et les attentes de leur clients potentiels. En conséquence, nous déterminons les véhicules à mettre en avant (**optimisation du stock**), demandons le **déclenchement d'opérations marketing** par exemple et ajustons les commandes à prévoir.

**MyBI** est ainsi **adapté à l'accompagnement commercial**. C'est un support très **pratique et efficace** lors de nos réunions quotidiennes ou mensuelles.

### Un remplissage efficace de l'atelier

Avec **MyBI**, j'analyse mes statistiques atelier et compare mes indicateurs à l'année passée. Je sais facilement si je remplis mon atelier efficacement. Cela permet de faire une bonne analyse de ce qui se passe au quotidien et c'est plus simple qu'un tableau de bord traditionnel.

*Ludovic Laferriere, Responsable d'Exploitation*

*Jérôme Blot, Directeur Commercial*

*Fabien Urvoy, Chef d'Atelier*



## En bref

- **Pilotage facile et clair des activités au quotidien**
- **Contrôle des indicateurs clés, précis et fiables**
- **Outil unique pour les échanges avec les équipes, le Codir, l'investisseur, le constructeur**
- **Réactivité et Homogénéité versus Tableau de bord traditionnel**
- **Ergonomie et efficacité**
- **Gain de temps**

**Marque :** Nissan

**Implantations :** 3 concessions en Ile-et-Vilaine et en Mayenne

**Effectifs :** 50 collaborateurs

**CA :** 48 Millions Euros

**Nbres véhicules vendus/an :**

1 500 VN / 1 500 VO