

COMMUNIQUÉ DE PRESSE OCTOBRE 2026

Progicar enrichit Multiparts d'un **Module Business** dédié au pilotage commercial des plateformes de distribution PR

Dans un contexte marché qui se complexifie de mois en mois où chaque ligne de commande compte, pouvoir piloter au plus près ses équipes pour maximiser le business devient un incontournable. C'est pour répondre à ces enjeux que Progicar annonce une évolution stratégique de sa solution Progicar Multiparts. Le logiciel intègre désormais un Module Business qui transforme les données de facturation des plateformes de distribution de pièces de rechange en un véritable cockpit commercial : chiffre d'affaires, marge, objectifs des conseillers et projection de fin de mois, actualisés chaque matin, sans extraction ni ressaisie.

MODULE BUSINESS

Piloter la performance commerciale de votre plaque

CA, objectifs des conseillers et marge, actualisés chaque matin à partir de la facturation.

**5**

écrans d'analyse prêts à l'emploi

J+1

fraîcheur de la donnée, issue directement de la facturation

< 24 h

pour la mise à disposition dans Multiparts

■ Progicar Multiparts : une solution pensée pour les plateformes PR

Lancée en avril 2024 après plusieurs mois de test sur la plateforme Logipar (réseau Distrigo), Progicar Multiparts est une solution de gestion des commandes et de pilotage de l'activité pour les distributeurs de pièces de rechange automobiles. Elle centralise les commandes, automatise la gestion des retours et des garanties, met à jour les dates de réassort en temps réel et offre aux clients des plateformes (garages, MRA, concessions) un portail en marque blanche.

Avec le Module Business, Progicar prolonge cette logique : après la relation client et la logistique, Multiparts outille désormais le pilotage de la performance commerciale de la plaque.

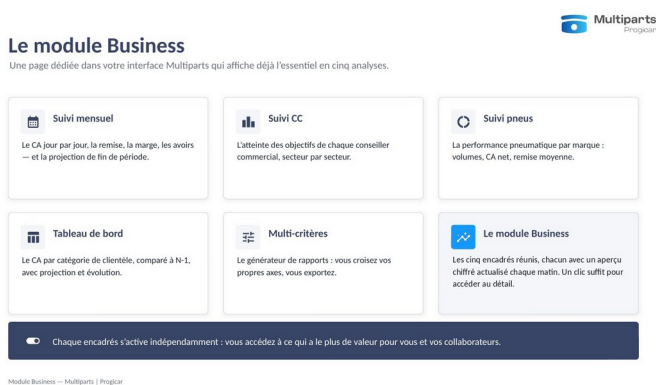
■ Pourquoi un module dédié au pilotage commercial ?

Cette évolution s'appuie sur un constat partagé par la plupart des plateformes : le chiffre commercial se reconstitue encore à la main. Les extractions se préparent en fin de mois et, quand le constat tombe, le mois est joué. Directeur, chef des ventes et conseillers tiennent chacun leur propre tableau, avec plusieurs versions du même chiffre. Et chaque nouvelle question (par marque, par secteur) relance une extraction et un délai de plusieurs jours.

Le coût caché n'est pas une licence : ce sont les heures passées chaque mois à reconstituer des chiffres que le système possède déjà. C'est pourquoi Progicar a choisi de calculer les indicateurs commerciaux directement là où se trouve la donnée : dans la facturation Multiparts.

■ Cinq analyses prêtes à l'emploi, une seule source de vérité

Le Module Business prend la forme d'une page dédiée dans l'interface Multiparts. Il s'appuie directement sur la facturation : chaque matin, les indicateurs intègrent les factures de la veille, sans entrepôt de données à alimenter ni extraction à préparer.



Les cinq analyses du Module Business dans l'interface Multiparts. Chaque écran s'active indépendamment : chaque plateforme commence par ce qui a le plus de valeur pour elle.

Suivi mensuel

CA jour par jour, remise, marge, avoirs et projection de fin de période.

Suivi CC

Atteinte des objectifs de chaque conseiller commercial, secteur par secteur.

Suivi pneus

Performance pneumatique par marque : volumes, CA net, remise moyenne.

Tableau de bord

CA par catégorie de clientèle comparé à N-1, avec projection et évolution.

Multi-critères

Un générateur de rapports pour croiser ses propres axes et exporter en Excel.

■ Un pilotage prédictif et boosté à l'IA

Le Module Business calcule grâce à l'IA l'atterrissage de fin de mois à partir des jours ouvrés (lundi au samedi, jours fériés français intégrés, sans paramétrage). Savoir dès le 12 du mois où l'on atterrira le 30 laisse le temps de consolider ou de corriger les actions commerciales. Le même mécanisme alimente la projection annuelle et le reste à réaliser de chaque conseiller.

Chaque secteur est ensuite classé automatiquement selon son taux d'atteinte. Le directeur ouvre d'abord ce qui décroche, avec un seuil identique pour tous.

En retard
moins de 80 %

À risque
de 80 à 95 %

Objectif tenu
de 95 à 110 %

Surperformance
au-delà de 110 %

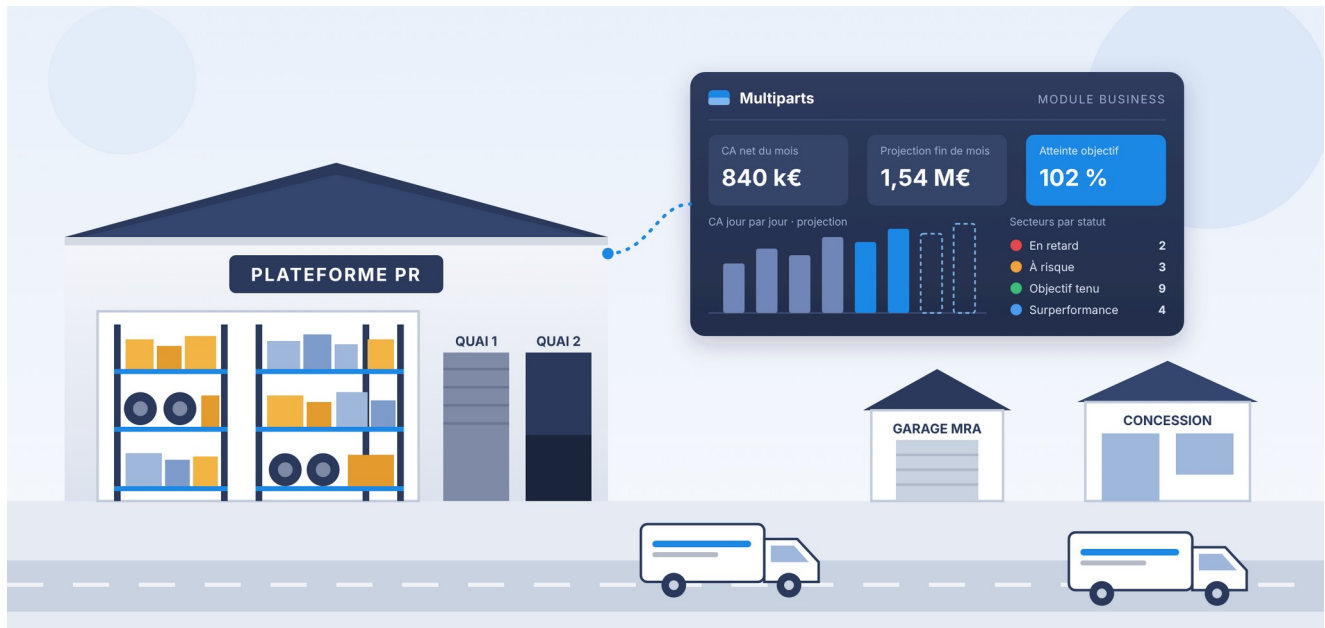


Illustration : une plateforme de distribution de pièces de rechange pilotée avec Multiparts et son Module Business.

■ Des règles de calcul qui s'adaptent à chaque plateforme

Le module a été conçu pour appliquer la lecture du marché propre à chaque plateforme, et non une segmentation standard. Regroupements de clientèle, critères de CA, catégories du tableau de bord et rapports se paramètrent directement dans l'application, en français, sans développement ni ticket. Ces définitions se dupliquent d'un exercice à l'autre, et les calculs reprennent les conventions de l'outil de pilotage historique pour que les chiffres restent comparables.

■ Les avantages du nouveau module : un pilotage commercial au quotidien

Avec le Module Business, les plateformes de distribution PR modernisent leur management commercial :

- ✓ un chiffre consultable en continu, au lieu d'être reconstitué chaque mois ;
- ✓ une projection qui dit où l'on atterrit pendant qu'il est encore temps d'agir ;
- ✓ des secteurs en difficulté qui remontent seuls, sans avoir à les chercher ;
- ✓ une version unique du chiffre, du directeur au conseiller, avec export Excel sur les cinq écrans.

Pour les chefs des ventes, la donnée arrive avant la réunion : chacun filtre sur son périmètre, descend jusqu'au client en un clic et montre au conseiller sa propre ligne. La discussion porte sur l'action, plus sur le chiffre.

« Les plateformes de distribution ne manquent pas de chiffres : elles manquent de temps pour les reconstituer. Avec le Module Business, nous ne leur ajoutons pas un tableau de plus, nous leur retirons une tâche. Savoir le 12 du mois où l'on atterrira le 30, c'est redonner aux équipes commerciales le temps d'agir. »

Christophe Periault — Directeur Commercial, Progicar

■ Une mise en place rapide

24 h
MAXIMUM

Le Module Business a été pensé pour être opérationnel sans délai. Après la souscription, les équipes de la plateforme suivent une formation dédiée à ce nouveau module. Sa mise à disposition dans l'environnement Multiparts de la plateforme est ensuite réalisée en moins de 24 heures : les équipes commerciales disposent ainsi très rapidement de leurs indicateurs, directement dans l'outil qu'elles utilisent déjà au quotidien.

À PROPOS DE PROGICAR

Progicar édite et développe des logiciels pour les professionnels de l'industrie et du commerce BtoB automobile. Basé près de Nantes avec une équipe de dix-sept collaborateurs, Progicar cumule dix années d'expérience dans la digitalisation des activités de ses clients : Progicar Remarket pour le pilotage du reconditionnement VO, et Progicar Multiparts pour le commerce de pièces de rechange.

PROGICAR