COMMUNIQUE DE PRESSE

Tours, le 3 mai 2016

MyBI, la solution de Business Intelligence de l'Car Systems s'enrichit de nouveaux indicateurs

MyBI, la solution de Business Intelligence de l'Car Systems permet aux concessions ou groupes de concessions automobiles de disposer d'une vision à 360° des performances de leurs activités (VN, VO, APV et PR). MyBI évolue et intègre dans sa dernière version de nouveaux indicateurs pour répondre aux besoins d'analyse complémentaire de ses utilisateurs.

Connectée à l'Car DMS, MyBI propose une vision synthétique et instantanée de tous les indicateurs stratégiques pour piloter au plus près les activités d'une concession ou d'un groupe de concessions automobiles. Les performances de chaque centre de profit (VN, VO, APV et PR) sont consultables au quotidien pour des analyses simples et des prises de décision facilitées. Avec une ergonomie 100% web et sécurisée, MyBI évolue en toute transparence pour ses utilisateurs et met à leur disposition une solution toujours plus en adéquation avec leurs attentes.

« MyBI répond aux besoins du marché. La structure de la base de données et les différents axes d'analyse permettent aux utilisateurs de passer d'une vision globale à détaillée, de données agrégées à des données unitaires en quelques clics » explique Philippe ALMOUZNI, Président de l'Car Systems. *« Grâce aux échanges permanents que nous avons avec nos clients, l'outil évolue aujourd'hui. Il s'enrichit de nouveaux indicateurs et d'améliorations très attendus ».*

Nouveauté majeure de la version 2.1 de MyBI : l'insertion des objectifs comme indicateur supplémentaire d'analyse ainsi qu'une série d'évolutions pour chacun des métiers de la concession.

► Insertion des objectifs

L'utilisateur peut déjà comparer son chiffre d'affaires réalisé sur une période N et N-1. Désormais il peut également comparer ses performances avec les objectifs fixés pour chacun des métiers (VN, VO, APV, PR). L'atteinte des objectifs apparait clairement avec un code couleur compréhensible par tous. Une interface dédiée de saisie des objectifs est également mise à disposition. L'analyse prospective des activités est ainsi favorisée.

► Insertion des ventes additionnelles dans les modules VN, VO

Le chiffre d'affaires réalisé par les ventes additionnelles est également intégré. L'analyse des revenus complémentaires générés par les ventes d'options, les extensions de garanties, les contrats d'entretien… est affinée au profit d'un management des équipes de vente efficace.

► Insertion des ventes par famille pour l'activité Pièces de Rechange

Synonyme de forte rentabilité, l'activité PR est stratégique pour une concession. Pour permettre un pilotage plus précis de cette activité, MyBI s'enrichit d'un tableau récapitulatif des ventes par famille de produits en tenant compte des ventes brut, du prix d'achat moyen pondéré, des quantités mais également de la marge nette.

► Des développements complémentaires dans les modules métiers tels que :

- pour les activités VN/VO : l'insertion de la date d'échéance de paiement au constructeur ; la visualisation du stock payé constructeur, global ou réservé client au jour le jour ; le détail des aides perçues et réclamées ; l'ajout de filtres clients, carburant et carrosserie…
- pour l'activité APV : la visualisation de la productivité ou du rendement d'après les objectifs, des heures passées et des écarts…

La version 2.1 de MyBI affine le suivi des performances de la concession. Grâce à une meilleure anticipation des besoins, les préconisations d'actions sont adaptées. Le processus de décision et le pilotage des équipes efficients.

Les bénéfices de MyBI et le détail des nouveautés de la version 2.1 sont présentés lors de web-conférences organisées chaque mois *(http://www.icardms.fr/solution-complementaire-MyBI).*

A propos de l'Car Systems

l'Car Systems offre des solutions de gestion pour l'équipement des concessionnaires, des groupes de distribution automobile et des plateformes pièces de rechange. l'Car Systems est un éditeur de référence à l'international, reconnu pour ses qualités d'innovation, sa qualité d'exécution et sa proximité clients. L'entreprise s'appuie sur une offre composée de ses 3 produits phares : le DMS avec son produit l'Car DMS, le CRM avec sa solution BusinessBox et MyBI, son outil de pilotage pour les groupes de distribution automobile.

Fondée en 1979, l'Car Systems compte 120 collaborateurs et 1 500 clients concessionnaires et groupes de distribution automobile, répartis dans 8 pays européens : France, Espagne, Portugal, Suisse, Belgique, Hollande, Allemagne et Autriche.

Plus d'informations : www.icarsystems.fr