

## EVA AU GARAGE CITROEN PG CARS A FURNES



## Nos clients témoignent

PG Cars est une entreprise familiale qui a été créée en 1957 et est située à Furnes.

PG Cars a construit en 2003 des installations ultramodernes et est, avec un showroom de 1500 m<sup>2</sup>, le plus grand concessionnaire Citroën de Flandre orientale.

L'objectif de PG Cars est de fournir le service le plus orienté client et d'offrir le meilleur rapport qualité/prix.

PG Cars a d'ailleurs obtenu en 2000 la certification ISO 9001 : 2000.

PG Cars utilise notre logiciel DMS EVA depuis 2004.

Nous avons rencontré et interrogé Patrick Gonsaeles, propriétaire de PG Cars et de la Carrosserie Bril au sujet de son expérience avec EVA.

### NOTRE CHOIX POUR EVA

De façon globale, je peux dire qu'EVA est un produit riche qui est arrivé à maturité et offre une bonne stabilité.

Je me rends en fait compte qu'il y a dans EVA beaucoup de fonctionnalités que je ne connais pas encore et il serait intéressant qu'ADP organise chaque année des sessions d'information sur les fonctionnalités des nouvelles versions de EVA.

Lorsque j'ai fait mon choix de logiciel DMS, j'ai examiné deux autres produits concurrents mais j'ai choisi EVA en raison du plus grand nombre de fonctionnalités offertes.

### PLANNING ATELIER

Le planning atelier et de gestion des véhicules de remplacement est un des exemples où EVA se montre supérieur à ses concurrents. Le planning détaillé par mécanicien nous permet d'offrir un meilleur service et de fixer des rendez-vous très précis pour les clients tout en diminuant leur temps d'attente. Grâce au module planning, j'obtiens une occupation optimale de mon atelier mais surtout j'arrive à une productivité très élevée pour chacun de mes mécaniciens. Cette productivité proche de 100% est entre autre atteinte grâce à une bonne gestion des tâches imprévues qui arrivent quotidiennement.

Une autre force du module planning atelier est la gestion des véhicules de remplacement qui me permet d'utiliser au mieux mon parc d'une quinzaine de véhicules de remplacement.

Gérer ce parc n'est pas chose aisée et il faut pouvoir faire face aux imprévus tels que la prolongation d'un prêt de véhicule en raison, par exemple, d'un retard de livraison d'une pièce. Cet outil de planification est aussi très important à cause de nos obligations de prêts de véhicules pour les clients de notre activité carrosserie.

Nous avons créé trois équipes distinctes dans le module planning :

Une équipe mécanique

Une équipe carrosserie

Une équipe nettoyage et préparation de véhicule avant livraison

La gestion de plusieurs équipes est une des nouveautés qui nous a le plus aidé d'un point de vue pratique.

## GESTION DES HEURES

Nous utilisons également la pointeuse couplée avec un lecteur de codes barres.

Nous avons sentis au début un peu de réticence de notre personnel qui avait un peu peur de cet outil,

mais après deux jours

d'utilisations, nos mécaniciens

regrettaient eux-mêmes que

nous n'ayons pas installé ce

système plus tôt. En deux

simples clicks, ils peuvent

enregistrer leurs prestations

sur l'ordre de travail.

## COMPTABILITE

Le module comptabilité de EVA

offre énormément de fonctionnalité.

Notre activité carrosserie est

également gérée par EVA.

Nous avons réalisé une séparation

comptable par la création de

numéros de ventilations différents

ce qui nous permet une gestion distincte tout en ayant une consolidation comptable.

Avec l'aide de gens de Citroën et d'ADP et avec un peu de travail de recherche, nous sommes aussi

parvenus à exporter à partir d'EVA les données de rapportage demandées par Citroën et à les soumettre

dans le format voulu par eux.

D'autres fonctionnalités et interfaces tels que CarPass, Registre des Garagistes et déclaration de TVA

automatisée nous font gagner beaucoup de temps. Les nouveaux interfaces Citroën développés par ADP

seront aussi une sérieuse aide pour nous.

## CRM CONTACT

Nous allons probablement implémenter prochainement la solution CRM d'ADP CONTACT. Le suivi précis

de toutes les activités de l'équipe de vente est en effet un outil précieux. Ce qui est très important pour

nous est le calcul de marge sur chacun des éléments d'une vente et le fait de pouvoir gérer les

programmes de promotions de Citroën.

Citroën nous fait parvenir chaque mois un programme de promotions et il est très important que la base de

données véhicules soit mise au jour dès le 1er jour de la promotion afin que les vendeurs puissent toujours

faire des offres sur base de données valables.

