

&gt;&gt;&gt;ÉDITEUR

# Datafirst veut être un générateur de business

L'informatique peut - doit - accroître la rentabilité d'une concession. Dans cette logique, Datafirst joue la carte de l'innovation et des budgets maîtrisés.



ROBERT SGUERZI, directeur des partenariats chez Datafirst.

L'éditeur français Datafirst a doté ses solutions informatiques de nouvelles fonctionnalités. La dernière en date, Dataplus, est un outil faisant partie de ce que l'on nomme l'informatique décisionnelle, ou la Business Intelligence. Sur son site, Datafirst explique que Dataplus permet de "collecter, recenser, analyser, comprendre et gérer l'information pour une productivité maximale : augmentation des revenus et bénéfices, réduction des coûts grâce à une gestion optimisée de l'information, automatisation des outils de pilotage". Le message est clair, l'innovation permet la mutualisation des moyens, induit une baisse des coûts et une hausse de la productivité au sein des entreprises. "Innover signifie apporter à nos clients des solutions génératrices de business, indique Robert Sguerzi, directeur des partenariats. Non seulement nous offrons aux réseaux de distribution, nos principaux clients, des solutions constructeurs référencées, mais la technologie croissante que nous intégrons dans nos outils leur permet de réaliser de substantielles économies". En clair, chacun rentabilise ses investissements. L'éditeur informatique en se positionnant durablement chez ses clients grâce à ses outils. Le distributeur en se consacrant exclusivement à son métier de concessionnaire. "Nous sommes des ingénieurs informatiques. Nous proposons donc des solutions avant-gardistes génératrices de revenus. Nous fournissons des outils pour aider les réseaux de distribution à optimiser et orchestrer les dispositifs relationnels de gestion commerciale, maximiser la performance des campagnes marketing, exploiter les résultats en temps réel avec nos offres d'analyses dynamiques/pilotage de Business intelligence. Nos clients comprennent les retombées économiques bénéfiques des nouvelles

technologies. A l'instar de notre système Datapass - carte de fidélisation avec identification du client par code-barres - qui est aujourd'hui très bien implanté...".

## "Un produit bien fait doit s'utiliser simplement"

Centré essentiellement sur le marché du R1, Datafirst a cependant répondu à l'appel d'offres lancé cette année par PSA concernant l'extension de l'ASP sur le marché des agents. "Il ne peut pas s'agir d'une solution dégradée, explique Robert Sguerzi. Les agents ont les mêmes problématiques que leurs confrères distributeurs. Avoir des volumes plus faibles doit agir sur leurs coûts, et non sur leurs outils. Une offre ASP permet aux utilisateurs de se concentrer sur leur cœur de métier, de se libérer des problèmes informatiques et avec un coût lié à leur activité. Faisant fi de la morosité contextuelle générale, le directeur des partenariats

ajoute que Datafirst se positionne délibérément en conquête : "En France, nous sommes numériquement le 1er fournisseur des marques importées (Opel, Ford, BMW...). En Italie aussi d'ailleurs avec Renault, Peugeot et Citroën qui y sont des importateurs. Nous poursuivons notre déploiement international. J'en veux pour preuve, par exemple, nos dernières implantations en Pologne (Opel et Renault), en Belgique (GM), ou bien en Turquie, en Espagne... Et nous localisons actuellement en Italie notre solution pour les réseaux Fiat. Enfin, Robert Sguerzi souligne la richesse et la simplicité du DMS développé par le groupe, "solution internationale, référencée par plus de 20 marques multisociétés et multisites, tout en restant ergonomique et facilement utilisable. Nous partons du principe qu'un produit bien fait doit s'utiliser simplement. Et les clients peuvent s'appuyer sur le Data Services Center, pour obtenir conseil et formation".

Muriel Blancheton

ZOOM &lt;&lt;&lt;

## HR Access gère vos RH

Les ressources humaines bénéficient également de solutions informatiques adaptées. HR Access, par exemple, est un éditeur spécialisé dans l'infogérance en ressources humaines des entreprises, notamment dans l'industrie automobile (il a travaillé pour PSA). Il développe pour chaque client un outil suffisamment souple pour recueillir les données



Jérôme Sullivan, responsable engagement projet services HR Access France.

traitant de la gestion du personnel et des salaires. Une analyse complète du client et de son fonctionnement est donc nécessaire. "Une incursion au cœur de leur métier qui nous permettra par la suite d'intégrer au mieux

toutes les informations, explique Jérôme Sullivan, responsable engagement projet services HR Access France". Fonctionnement de la chaîne de production, temps de pause, plannings, impact sur la rémunération des collaborateurs, restitution des informations... "Notre rôle est d'apporter de l'ergonomie aux entreprises. C'est à nous de nous adapter, pas l'inverse". Le déploiement international des clients suggère des solutions adaptées au pays (légalisation du travail, cas des salariés expatriés...). "Nous devons suivre les compétences de nos clients au plus près".

EN BREF &lt;&lt;&lt;

> Carglass externalise une partie de ses appels



Carglass a confié à Sitel la gestion des demandes de réparation d'impacts de ses clients. Ainsi, 28 téléconseillers Sitel, basés à La Rochelle, répondent aux appels des clients Carglass. Techniquement, Sitel s'interconnecte au réseau de Carglass pour trouver un centre, prendre un rendez-vous, répondre aux demandes d'intervention et aux éventuelles prises en charge par les compagnies d'assurance. De leur côté, les centres d'appels de Carglass basés à Poitiers et Courbevoie continuent de gérer les appels concernant les demandes de remplacement.

> Segula Technologies acquiert Sodeca



Le groupe Segula Technologies, spécialisé dans l'ingénierie, annonce l'acquisition de Sodeca (8 millions d'euros, 80 collaborateurs). Cette dernière intervient en ingénierie produits/process dans le secteur automobile : avant-projets, conception, dimensionnement, optimisation de prix, et réalisation de maquettes. Cette acquisition permet à Segula Technologies de renforcer les compétences du groupe dans le domaine automobile, par exemple dans les ouvrants, les équipements intérieurs et extérieurs et les carrosseries. De disposer ensuite d'une base supplémentaire à partir de laquelle développer ses activités en Allemagne.