

# VOLVO Car France : occasion réussie pour WINDEV



Volvo Car France, accompagnée de la SSII Nexus Développement, a choisi WINDEV pour gérer son remarketing de véhicules d'occasion.

## La société

C'est en 1927 que fut produite à Göteborg la première Volvo destinée à la production en série. Volvo est une des marques automobiles les plus connues et les plus respectées au monde, avec des véhicules vendus dans plus de 100 pays.

Les Volvo d'occasion dans le réseau des concessionnaires Volvo sont vendues sous le label VOLVO SELEKT.

Tous ces véhicules bénéficient d'une préparation mécanique et esthétique très rigoureuse (plus de 100 points de contrôle).

Olivier Lecaplain est Responsable des Ventes Véhicules d'Occasion - Volvo Car France.

## Maîtrise d'oeuvre

Nexus Développement est une SSII créée en 1995. Parmi ses clients: Volvo Car France.

Christophe Bresson (à gauche sur la photo de groupe) est Directeur du développement.



## Remarketing de véhicules : WINDEV donne une nouvelle vie !

Pour gérer efficacement son remarketing de véhicules d'occasion, depuis l'entrée en stock jusqu'à la facturation, Volvo Car France s'est tournée vers la SSII Nexus Développement.

« En tant que spécialiste de WINDEV, il était évident que l'AGL nous permettrait de répondre dans les délais aux exigences attendues », déclare

Christophe Bresson.

Les véhicules concernés par le remarketing sont les retours des loueurs (longue durée) après la fin du contrat de location mais aussi les véhicules de service,

de démonstration, de presse ou tout autre véhicule à usage interne.

## Connexion native à SAP, à l'AS/400 et à HFSQL : WINDEV, accélérateur de performance

Le projet baptisé SVO2 avait le devoir de s'interfacer avec l'application existante de gestion des véhicules neufs

en liaison avec les usines.

De plus, SVO2 devait communiquer avec la comptabilité intégrée dans SAP/R3 pour prendre en compte la facturation des

véhicules d'occasion.

Enfin, SVO2 devait échanger avec le site web permettant de proposer des véhicules d'occasion (labellisés VOLVO SELEKT) aux 100 concessionnaires de la marque.

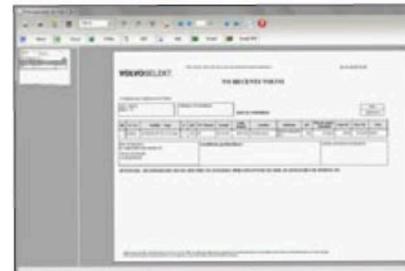
« Nous sommes passés des « écrans verts purs AS/400 » à une interface graphique connectée à l'AS/400. C'est moderne, c'est rapide et intégré à nos outils bureautiques », souligne Olivier Lecaplain



« Les performances sont liées en grande partie à l'accès natif à l'AS/400 », précise Christophe Bresson. Et de reprendre : « pour certains traitements statistiques, nous mixons avec la base HFSQL extrêmement performante également ».

## Pari gagné pour WINDEV : tout roule...

Le logiciel SVO2 va au delà de ce qui était prévu puisqu'il gère outre les stocks potentiels, les prévisions de rentrée, l'entrée en stock avec le calcul automatique de la décote kilométrique, la gestion des frais de remise en état, la gestion du livre de police, Statistiques (Récapitulatif des ventes multi-critères) et l'édition du bon de commande (« envoyé par mail en



PDF», précise Christophe Bresson). Dernière évolution, un module « pré-ventes » a été ajouté, pour permettre



aux concessionnaires de proposer au client des véhicules avant même le retour par le loueur. Ainsi, il optimise au maximum la rotation des stocks. Il permet également à Volvo Car France de maîtriser les prix de vente et donc la valeur résiduelle.

« SVO2 est l'outil unique utilisé chez Volvo Car France pour la gestion du Remarketing.

L'outil permet une visibilité immédiate de l'ensemble du stock véhicules d'occasion chez Volvo France. C'est un succès total », se réjouit Olivier Lecaplain.

1927

