

Commande de pièces

D'âge de Pierre à âge de raison !

Elle est révolue cette époque pas si lointaine des commandes de pièces par téléphone qui occasionnent perte de temps et erreurs. Place entière aux logiciels de gestion interactifs, qui font gagner temps et argent.

PAR GUY ROSA

Dans son atelier Trafik Pneus et Mécanique de Trois-Rivières, Daniel Grenier semble dans sa bulle devant son ordinateur. Au même moment, chez son concurrent, Pierre décroche le téléphone pour commander.

Daniel ouvre son logiciel AB Magique, entre à l'écran le numéro de série du véhicule qu'il doit réparer. D'un seul clic, il obtient l'historique de son dossier d'entretien ou toutes les spécifications du véhicule. La page Web est lisible et claire.

Il peut ainsi être en lien avec les distributeurs NAPA, Vast-Auto et Uni-Sélect, et savoir si les pièces dont il a besoin sont disponibles, à quel prix et à quel entrepôt.

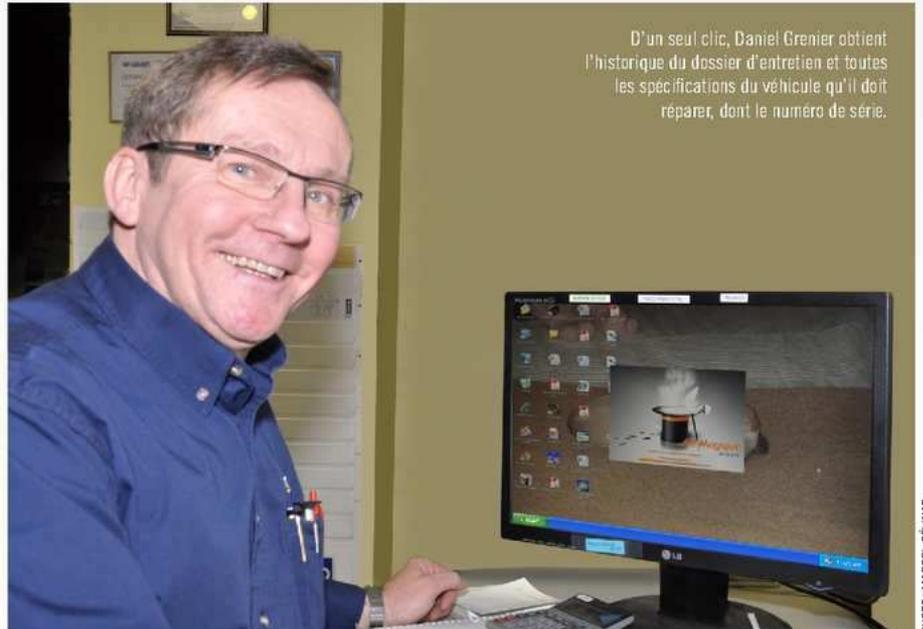
« À 150 \$ par mois, la facture se paie toute seule. C'est l'investissement le plus rentable, bien qu'il soit abstrait ».

— Daniel Grenier, copropriétaire et président Trafik Pneus et Mécanique

Le gros bon sens

Dès qu'il achemine sa commande, elle aboutit automatiquement chez le grossiste, et il peut planifier ses rendez-vous et ses réparations en fonction des délais de livraison.

Et si Daniel pousse sa démarche, il peut aussi voir le volume de ses commandes depuis une date précise, les pièces qu'il a le plus souvent commandées et



éventuellement les escomptes auxquels il a droit ; tout cela en temps réel.

Il peut même cibler les pièces qui sont les plus rentables et établir sa planification et sa publicité sur cette base. Selon lui, c'est une pure perte de temps au 21^e siècle que d'avoir à s'expliquer par téléphone à chaque commande. « Ça devient absurde à la longue » dit-il.

La techno va plus loin

Chez NAPA, par exemple, Daniel Grenier peut voir la pièce qu'il se propose de commander et la faire virevolter sur elle-même pour mieux la scruter.

Chez Uni-Sélect, il obtient un guide de main-d'œuvre à la fine pointe, qui donne une indication du temps requis pour remplacer chaque pièce; ce qui facilite

l'estimation et la planification des tâches.

En fait, il admet qu'il n'utilise le logiciel qu'à environ 50 % de sa capacité, l'autre moitié étant destinée à des recherches plus pointues, moins fréquentes, ou à la solution de cas un peu plus complexes.

Une contrainte bien marginale, si l'on considère qu'en général 20 % des pièces représentent 80 % de son volume d'achat.

Deux mondes

« À 150 \$ par mois pour ce logiciel, la facture se paie toute seule. C'est l'investissement le plus rentable, bien qu'il soit abstrait » dit-il. Quand Pierre a finalement raccroché pour une seule commande, Daniel avait eu le temps de répondre à deux autres clients, et de commander leurs pièces ! 🇨🇦