DocuWare

AUTOMOBILE

#665

Porsche Distribution, filiale française de Porsche, a opté pour la GED DocuWare couplée au portail Meylly, en vue de digitaliser le dossier client et automatiser ses tâches administratives.

PORSCHE

Aurélien Renoult, Coordinateur IT, Porsche Distribution, Poissy,

Recommande la GED DocuWare couplée au portail Meylly pour l'optimisation de ses processus de vente, ouvrant la voie à la transformation digitale des concessions Porsche :

« La solution DocuWare, couplée au portail Meylly, a permis de déployer une gouvernance documentaire performante, en unifiant la gestion des dossiers fournisseurs, clients et véhicules sur l'ensemble de leur cycle de vie ».

Pays : France

Industrie : Automobile

Déploiement : Cloud

Département : Achats, Ventes, SAV

Intégration : Portail Meylly, système DBS interne de Porsche

Porsche Distribution, filiale de Porsche France, opère la digitalisation de ses concessions automobiles en Ile-de-France avec DocuWare et le portail Meylly en vue d'optimiser ses processus de vente.

Porsche Distribution, filiale de Porsche France, est spécialisée dans la vente et le service après-vente de véhicules de la marque allemande. Elle gère 7 concessions en région parisienne, dont un nouveau site à Poissy, inauguré en 2022. Ce dernier fait partie du concept « Destination Porsche », visant à offrir une expérience client haut de gamme. Le réseau de Porsche Distribution en Île-de-France continue d'évoluer, avec une attention particulière portée à l'éco-responsabilité et à l'intégration de technologies digitales, renforçant ainsi son engagement envers la durabilité et l'exclusivité. C'est donc tout naturellement dans cette optique que Porsche Distribution s'est mis en quête d'une solution de gestion documentaire, visant à amorcer la transformation numérique de ces concessions.

Après une analyse approfondie des principaux acteurs du marché, la solution DocuWare a été retenue pour sa modularité, son évolutivité et sa compatibilité avec le système d'information existant. L'objectif principal consistait à mettre en place une solution GED capable de s'interfacer avec le système DBS de Porsche pour permettre une gestion fluide et centralisée des processus d'administration des ventes, tant pour les véhicules neufs que pour les véhicules d'occasion.

Après des études techniques, fonctionnelles, un POC et un test des API, Porsche Distribution a sélectionné DocuWare pour plusieurs raisons :

- La couverture fonctionnelle de la solution, incluant les fonctionnalités de LAD-RAD, la visionneuse, le connecteur Outlook, mais aussi son ouverture sur les outils métier avec les API,
- La possibilité de disposer d'un portail aux couleurs de Porsche Distribution, afin d'améliorer l'expérience utilisateur, élément capital pour s'approprier l'outil, pour un public qui n'est pas nécessairement familiarisé à l'outil informatique,
- Une solution modulaire permettant un déploiement par lots,
- La légitimité de DocuWare sur le marché avec une place de leader sur le segment de la GED/ECM

Quelques mois après l'implémentation de la solution, les bénéfices constatés sont déjà nombreux pour la filiale Distribution du groupe automobile :

« Grâce à l'expertise de l'intégrateur, via le portail Meylly, Porsche Distribution bénéficie désormais d'une expérience digitale sur-mesure autour de DocuWare. Cette approche personnalisée a joué un rôle clé dans l'adhésion des équipes métier et dans le succès global du projet ».

« Cette transformation marque une étape importante dans la stratégie numérique de Porsche Distribution. Avec DocuWare comme socle documentaire et outil de workflows métier, Porsche Distribution prévoit de poursuivre son développement en digitalisant de nouveaux processus au cours des prochaines années ».

- **Un parcours client optimisé :**
  Pour Porsche, offrir une expérience client exceptionnelle est une priorité afin de répondre aux attentes d'une clientèle haut de gamme. La gestion administrative des ventes joue un rôle prépondérant en influençant directement les délais de vente et, par conséquent, la production des véhicules. En allégeant cette charge administrative grâce aux outils d'automatisation de DocuWare, Porsche Distribution optimise la gestion des étapes nécessaires au lancement de la production. Cela permet de réduire le délai entre la commande et la livraison, un enjeu central pour accélérer le processus de vente des véhicules.

- **Un meilleur pilotage des actions :**
  Porsche a choisi DocuWare pour optimiser ses processus d'administration des ventes et offrir au chef des ventes un véritable tableau de bord en temps réel. Grâce à cette solution, le taux d'avancement des ventes de véhicules est suivi de manière précise, permettant de détecter rapidement les points de blocage. Les commerciaux sont automatiquement alertés et des workflows dédiés déclenchent les actions correctives nécessaires. Cette approche a permis à Porsche Distribution de renforcer sa réactivité et d'adapter efficacement ses processus selon les situations rencontrées, garantissant une meilleure performance globale.

- **Une Interface utilisateur « user friendly » au design Porsche :**
  Grâce au portail Meylly couplé à DocuWare, les utilisateurs profitent d'une ergonomie intuitive qui simplifie la conduite du changement. Chaque utilisateur peut accéder à des indicateurs personnalisés.

« Comme tout projet digital, la demande vient du métier. Nous avions une forte demande du service commercial pour digitaliser le dossier client. Nous avions déjà DocuWare implanté dans la société sur la partie chaîne achat, y compris sur la partie après-vente ».

En savoir plus : start.docuware.com