



# CANDIDATS

# FORUM DES ROIS

# DE LA SUPPLY CHAIN 2017

## DOSSIER 2

<b>SOCIETE UTILISATRICE</b>	
Nom de la société :	RENAULT RETAIL GROUP VOM FRANCE (Marque : PRO V.O)
Secteur d'activité	Vente de Véhicules d'Occasion (VO) à marchands
Chiffre d'affaires annuel	260 millions d'euros
Effectif	34 personnes
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	Christophe Marié
<b>SOCIETE PARTENAIRE</b>	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	STVA
Nom du représentant (signataire du document)	Jean-Michel Floret
<b>PROJET réalisé depuis juin 2014</b>	
1. Problématique	Face à l'évolution forte du marché des véhicules d'occasion, Renault Retail Group a développé un site web dédié aux professionnels du VO et a recherché un partenaire logistique lui permettant d'industrialiser le processus de transport, mise en ligne et revente de ses véhicules.
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, logiciel, d'équipements,...)	Des prestations de transport et de services sur véhicules, associées à des solutions digitales sur mesure, développées par STVA
3. Objectif	Augmenter la rotation de stock des véhicules d'occasion et accroître la marge sur vente par un processus accéléré de collecte, préparation et livraison.
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	<p><b>Prestations logistiques et sur véhicules :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Création et mise en œuvre d'un schéma de transports de collecte au départ de 109 sites RRG répartis sur le territoire national à destination de 10 plateformes STVA pour un volume annuel de 40 000 véhicules.</li> <li>- Réalisation de services sur plateformes, notamment la préparation esthétique des véhicules et la réalisation de 7 photos intérieures et extérieures haute définition (dans des studios photos créés sur mesure).</li> <li>- Envoi quotidien des packs photos par STVA sur un serveur RRG</li> <li>- Création et mise en œuvre d'un schéma de transports de livraison aux clients (marchands VO), soit par camion, soit par convoyage avec chauffeur professionnel. Création d'un référentiel de plus de 2 500 adresses de marchands, auparavant inconnues des logisticiens.</li> </ul> <p><b>Mise en place de solutions digitales</b> de tracking de véhicules et d'échanges de données informatisées en temps réel à chaque étape du processus : depuis le transport de collecte jusqu'à la livraison finale, en passant par les services sur plateforme.</p>
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations concernés)	Toute France Professionnels de la vente de VO
6. Date de mise en œuvre	Juin 2015
7. Durée de la mise en place	5 mois : de juin à fin octobre 2015
8. Nombre d'utilisateurs concernés	Le projet a nécessité la mise en place d'une organisation et d'une équipe dédiée tant chez RRG que chez STVA. 2 200 clients de PRO V.O, en croissance constante, sont utilisateurs du site web (création de plus de 100 nouveaux comptes clients / mois) Objectif à fin 2019 : 4000 clients utilisateurs

9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<p>Difficulté : avoir une qualité et une homogénéité des prises de vue sur 10 sites différents.</p> <p>Solutions : création de 10 studios photos identiques sur les 10 sites STVA avec harmonisation des process de prises de vue et standardisation des dossiers photos pour l'envoi et le stockage (280 000 photos / an)</p>
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	<p>Une offre enrichie sur le site web PRO V.O grâce à la mise en ligne de centaines de véhicules stockés sur 10 centres STVA supprimant les frontières géographiques de vente. 250 mises en ligne de véhicules chaque jour.</p> <p>Des photos d'excellentes qualités qui valorisent chaque véhicule, accélérant ainsi la décision d'achat.</p> <p>Des gains de temps dans la mise à disposition des véhicules entre la collecte, le remarketing et la mise en ligne sur le site web.</p>
11. R.O.I. estimé	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Optimisation du process de reconditionnement entraînant une très forte diminution du délai moyen entre la demande de collecte et la mise en ligne du véhicule : de 16 jours (en décembre 2015) à 9 jours à date. Cette diminution de 7 jours permet un gain d'environ 100€/véhicule vendu (NB : un VO se déprécie d'environ 15€/ jour).</li> <li>- Amélioration complémentaire de la marge commerciale par une meilleure valorisation de chaque véhicule grâce aux packs photos haute définition</li> </ul>
12. Perspectives d'évolution	<p>Evolutions :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- prise de vidéos : 360° intérieur / panoramique extérieur</li> <li>- remise en état à la carte des véhicules en formule « prêt à livrer »</li> <li>- proposition par STVA d'un service premium de livraison des véhicules par « convoyeur » (chauffeur professionnel sur rdv) pour les clients finaux (particuliers)</li> <li>- déploiement sur d'autres pays européens</li> </ul>
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	<p>Il s'agit d'une nouvelle offre inédite de prestations sur le marché du VO alliant des prestations physiques de transport/logistique à une architecture informatique de tracking en temps réel.</p> <p>Création par STVA de 10 studios photos avec plateau tournant et éclairage diffus pour des prises de vue haute définition, envoyant chaque jour 1 000 photos sur le site web PRO V.O (photos personnalisées avec incrustation d'un filtre).</p>
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ce partenariat a permis à RRG de créer une structure centralisée de vente de VO à marchands par la mise en place d'un site web et d'une logistique adhoc agile. Cette digitalisation de la vente de VO permet de toucher une clientèle professionnelle beaucoup plus large que la vente en concessions.</li> <li>- PRO V.O est devenu un site de référence sur le marché B to B de ventes de VO à marchands grâce à l'amélioration de la qualité et de la diversité de l'offre de véhicules.</li> </ul>
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grâce à la qualité des photos effectuées, le client peut acheter un véhicule en toute sécurité sur le web, partout en France, et n'est plus obligé de se déplacer pour le voir.</li> <li>- Optimisation des schémas transport (collecte et livraison)</li> </ul> <p>&gt;&gt;&gt; des milliers de kms sur route économisés et donc une diminution des émissions de CO2.</p>