

Le garage Ruedi Strub AG utilise de nouvelles distinctions de prix

La numérisation démarre dans un village de 700 habitants

Des prix toujours à jour, sans avoir besoin de papier : l'étiquetage numérique des prix de Bopp Solutions AG offre ces avantages et bien d'autres encore. Le garagiste Urs Strub de Buckten (BL) a été le premier à l'utiliser

– et il en est ravi. Jürg A. Stettler

Une nouvelle action de leasing sur certains modèles, un rabais limité sur les véhicules d'occasion, de nouveaux prix sur une plateforme en ligne – les clients s'en réjouissent peut-être, mais pour un garage, cela signifie surtout : des mises à jour, de nouvelles feuilles de prix à imprimer et beaucoup de travail de bureau. Il en a été de même pour le garage Ruedi Strub AG à Buckten (BL), une commune d'un peu plus de 700 habitants. Mais le partenaire familial de VW, qui a été élu « Dealer of the Year » en 2018 et qui se porte garant d'un bon service à la clientèle depuis 90 ans dans l'Oberbaselbiet, n'a pas apprécié. Le directeur Urs Strub a cherché la possibilité d'un affichage numérique des prix. Rien d'étonnant donc à ce que son entreprise ait été, il y a bientôt deux ans, le premier garage de Suisse à miser sur une solution proposée par Bopp Solutions AG de Dietlikon (ZH). Ce courage a porté ses fruits. « Nous avons pu éliminer les dépenses liées aux nouveaux étiquetages de prix », révèle Strub avec satisfaction. « Cela me permet d'utiliser nos spécialistes de manière plus judicieuse, et ils n'ont plus besoin de distribuer de nouvelles fiches dans notre enceinte ou d'expliquer à la clientèle pourquoi le prix en ligne et celui figurant sur la feuille de prix ne sont pas identiques. »

Fixation astucieuse sur le pare-soleil

C'est possible grâce à une solution qui peut paraître anodine au premier abord, mais qui est à la pointe de la technologie, avec un écran noir et blanc de 12,2 pouces. Celui-ci provient de PDi Digital Displays de Graz (A) et rappelle les eReaders des grands libraires. « Les écrans durables et de haute qualité offrent un affichage clair et lisible, même en plein soleil. Et surtout, ils résistent à la chaleur et au froid »,

explique Jean-Claude Bopp, CEO de Bopp Solutions. « Grâce à la technologie dite NB-IoT, ils ne nécessitent aucune infrastructure supplémentaire et leur batterie dure six à huit mois avant de devoir être rechargée sur le secteur ou sur une banque d'alimentation.. »

Dans le showroom, Bopp s'approche d'une VW ID.3. et s'empare de l'étiquette de prix fixée au pare-soleil. « Nous avons aussi des variantes qui pouvaient être placées entre le pare-brise et le tableau de bord, mais elles devaient être placées avec soin pour éviter des dommages coûteux – cette solution est meilleure », explique-t-il.

Entièrement résistant à la chaleur et au froid

La nouvelle unité de réception permet une fixation sûre et simple sur le pare-soleil, même l'angle peut être choisi librement. « Nous avons optimisé cette solution à plusieurs reprises au cours des deux dernières années et nous en sommes aujourd'hui à la quatrième variante. Celle-ci supporte sans problème le poids total d'environ 1,5 kilo du cadre de prise de vue et de l'écran. Le filetage est suffisamment solide pour que le cadre ne se retrouve pas soudainement sur le tableau de bord parce que l'angle de réglage a changé et que le dispositif de blocage a cédé sous l'effet de la chaleur ou du froid. »

Le garagiste Urs Strub approuve d'un signe de tête. Les données de la phase pilote le montrent : les écrans ont résisté sans problème à des températures dans les véhicules allant jusqu'à 95 degrés Celsius en été et jusqu'à moins 20 degrés Celsius en hiver. « Il est important que l'adaptation des informations sur un écran NB-IoT ne puisse se faire que dans

une certaine fenêtre de température, sinon elle gèle. C'est pourquoi tous les appareils sont en outre équipés d'une sonde de température. Celui-ci autorise la mise à jour ou signale en retour au logiciel si les conditions ne sont pas



Le garagiste Urs Strub (à gauche) et Jean-Claude Bopp, CEO de Bopp Solutions, devant l'une des stèles avec l'affichage numérique des prix. Photo : médias de l'UPSA

remplies », explique Bopp.

Interface avec le DMS

Pour le partenaire VW de Buckten, ce sont surtout les autres avantages et la mise en réseau de l'affichage numérique des prix qui sont passionnants. Les écrans disposent d'une carte SIM intégrée pour la transmission des données ; un module GPS supplémentaire permet de localiser précisément les véhicules. « Les mises à jour des prix sont entièrement automatisées et gérées efficacement par un logiciel simple d'utilisation. Nous y voyons également si un écran n'a pas réagi à un changement d'information ou quel est l'état de sa batterie », explique Urs Strub. Le garagiste apprécie également la connexion à son Dealer Management System du fournisseur suisse Bme. « Grâce à l'interface avec le DMS, nous n'avons pas besoin de saisir les données deux fois, ce qui est fastidieux, mais nous pouvons facilement transférer les informations et les détails d'équipement les plus importants des différents mo-

dèles sur les affichages de prix numériques via l'interface Bopp-Solutions », explique le Bâlois.

Différentes mises en page possibles

« Nous avons regardé quelles informations nous pouvions tirer de l'interface et, sur cette base, nous avons défini une mise en page judicieuse qui répondait à toutes les exigences de l'usine et de l'importateur », révèle Jean-Claude Bopp. Il est également possible, par exemple, d'afficher une référence au leasing plutôt qu'au seul prix net, tout comme la mention « déjà vendu ». Il a simplement fallu renoncer à l'indication rouge en gras d'une réduction ou d'un prix bas. « Ce n'est pas possible pour un présentoir extérieur, le rouge deviendrait un brun terne en très peu de temps. C'est aussi pour cette raison que nous avons opté pour une solution en noir et blanc. »

Urs Strub peut très bien se passer de rouge, mais il voulait également une solution pour les stèles de prix dans son showroom. Ici, en collaboration avec un menuisier local, il a fait

compléter élégamment les stèles par un support d'affichage. En règle générale, le partenaire VW de Buckten procède à une mise à jour entièrement automatique des prix toutes les 24 heures, surtout pour être à jour avec les données Autoscout24. Des intervalles de mise à jour plus courts seraient également possibles. « On peut faire vérifier et synchroniser les données toutes les minutes », estime Bopp. « Si l'on veut une synchronisation immédiate, il suffit de taper fortement sur l'écran. Même le garagiste Strub ne connaissait pas encore cette fonctionnalité, qui faisait partie du vaste catalogue d'exigences d'Amag.

Amag mise sur la technologie

Car si le logo du garage Ruedi Strub AG figure sur les premières unités d'accueil des écrans numériques, le garagiste innovant pourra bientôt utiliser d'autres variantes en tant que par-

Suite page 10



tenaire VW – par exemple avec la promesse de prestations du label officiel pour voitures d'occasion « Occasion Plus » d'Amag Import. « Amag va également passer à l'affichage numérique des prix », annonce non sans fierté le patron de Bopp Solutions.

Pour Amag, la réduction des charges d'exploitation était clairement au premier plan lors de l'introduction. Christian Roth, responsable Operations Used Car chez Amag : « La solution numérique permet d'accélérer les processus. L'ensemble du pricing se déroule de manière plus professionnelle et sans erreur. De plus, ce changement contribue largement au développement durable : en supprimant les étiquettes de prix imprimées, nous économisons de grandes quantités de papier et réduisons la consommation de ressources », ajoute M. Roth. « Un autre avantage est l'adaptation dynamique des taux de leasing – ceux-ci

peuvent être adaptés automatiquement à tout moment aux conditions actuelles, ce qui assure une transparence et une actualité maximales. »

Lors de l'implémentation, l'intégration technique dans le système CRM et la garantie de la robustesse technique étaient importantes pour le manager d'Amag. « La phase pilote sur les sites zurichois de Bachenbülach et Wettswil a clairement montré que le système fonctionne de manière fiable et que les écrans utilisés résistent aux températures élevées, même en plein été – un facteur décisif dans l'environnement d'utilisation automobile. Le logiciel s'est révélé facile à utiliser. La réduction sensible de la charge de travail pour les conseillers de vente est particulièrement sensible, car le remplacement des feuilles de prix est complètement supprimé », explique Christian Roth. « En même temps, les écrans numé-

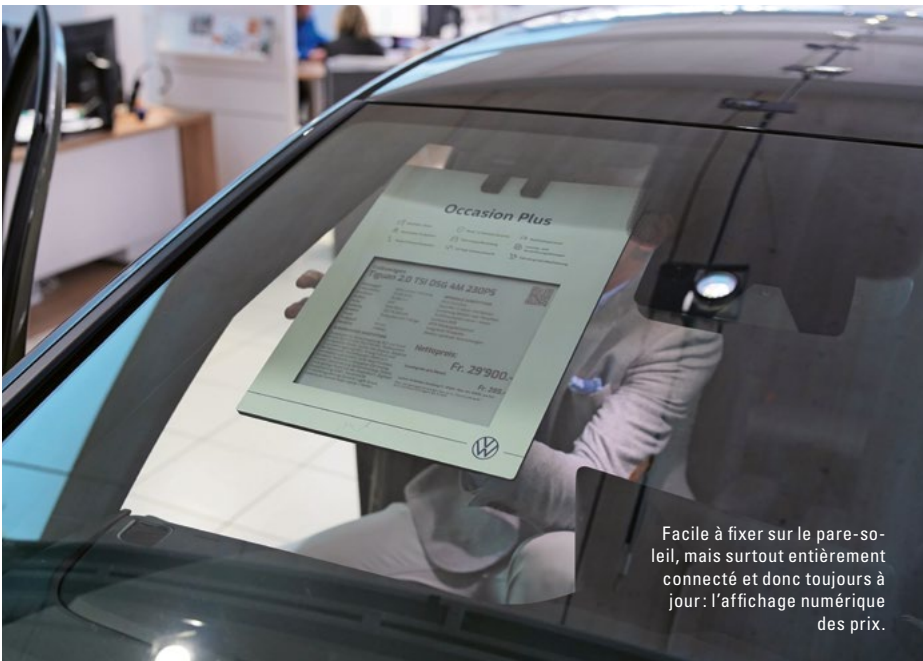


Urs Strub glisse l'un des écrans numériques PDI extrêmement résistants à la chaleur et au froid dans le support spécial. Photos : médias de l'UPSA

riques créent une image uniforme, moderne et propre sur les places d'occasion, ce qui renforce à la fois la présentation professionnelle et l'orientation client. »

Un investissement judicieux

« Le logiciel permet même d'optimiser les marges des ventes saisonnières, par exemple pour les cabriolets, ou d'adapter dynamiquement les prix en cas de neige et de verglas pour les véhicules à quatre roues motrices », ajoute Bopp. « L'ensemble du système a un prix mais, comme le prouve le garage Ruedi Strub AG, c'est un investissement judicieux pour les PME. « Pour le matériel, il faut compter environ 400 francs chacun pour le cadre, l'écran et la carte SIM, + les frais de logiciel ou les abonnements pour le Prestagmanager ou les données de téléphonie mobile », calcule Bopp, tandis qu'il remplace l'étiquette de prix numérique sur le pare-soleil de la VW ID.3. ●



Facile à fixer sur le pare-soleil, mais surtout entièrement connecté et donc toujours à jour : l'affichage numérique des prix.