



LES INDICATEURS CLÉS DES OPÉRATIONS FIXES - 2025

TABLE DES MATIÈRES

Introduction et méthodologie	2
Heures totales	3
Heures par BT	5
Taux de main-d'oeuvre effectif	8
Profit par BT paiement client	10
Implication du technicien	12
Grands centres de population	15
Moyens centres de population	16
Petits centres de population	17
Centres de population rurales	18
Conclusion	19

INTRODUCTION ET MÉTHODOLOGIE

Introduction

Il est essentiel de suivre les indicateurs les plus importants qui permettent de déterminer si tout va bien dans un département du service, afin d'influencer les décisions qui ont un impact sur la santé d'un concessionnaire.

Plus précisément, ce rapport examine:

- Les heures (vendues au total et par bon de travail)
- Le taux de main-d'œuvre effectif (TME)
- Le profit par bon de travail paiement client (BT)

Ces données fluctuent d'un jour à l'autre, d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre. Mais malgré tout cela, elles contribuent à garantir la rentabilité des concessionnaires et à identifier les opportunités de croissance.

Les pages suivantes examinent ces indicateurs de performance clés dans les concessionnaires à travers le pays et détaillent les tendances attendues et inattendues dans les données. Et cela permettra une fois de plus de mieux comprendre comment améliorer les résultats.

Méthodologie

Les données sont divisées de deux manières : par classification urbaine et par volume.

La classification urbaine des données est liée au code postal du concessionnaire. Pour déterminer la classification urbaine d'un code postal, nous avons suivi le processus de désignation du Canada, qui est simple.

Les trois premiers chiffres du code alphanumérique indiquent la zone de tri d'acheminement, qui permet de déterminer si le lieu est urbain ou rural. Pour les zones urbaines, le Canada classe les centres de population de trois manières différentes en fonction de la population :

- Petit (de 1 000 à 29 999 personnes)
- Moyen (de 30 000 à 99 999 personnes)
- Grand (100 000 personnes et plus)

Ainsi, chaque code postal et, par extension, chaque concessionnaire dans les données, se voient attribuer une classification urbaine. Les quatre types sont : grand, moyen, petit et rural.

Pour le volume, nous avons référencé le nombre de BT mensuels et attribué une classification sur la base du tableau à droite.

Le rapport examine également l'impact des techniciens sur les indicateurs de performance clés lorsqu'ils utilisent des outils qui facilitent l'ajout de tâches au bon de travail.



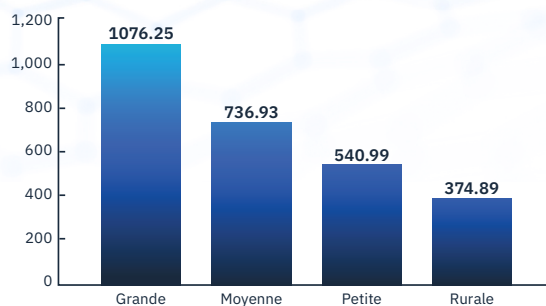
BONS DE TRAVAIL PAIEMENT CLIENT /
CLASSIFICATION DES VOLUMES MENSUELS

HEURES TOTALES

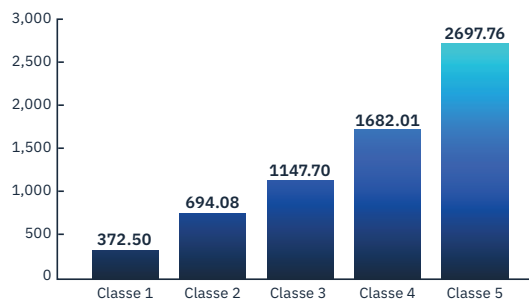
En examinant d'abord le nombre total d'heures vendues par mois, les données montrent immédiatement ce qui sera une tendance tout au long de ce rapport. La plupart des moyennes annuelles présentent des tendances similaires à celles du rapport précédent, car elles sont agrégées sur une période de 12 mois.

Cependant, cette année, les moyennes mensuelles individuelles sont incluses dans le rapport afin de mettre en évidence les tendances supplémentaires et d'établir un point de référence permettant de mesurer les résultats futurs.

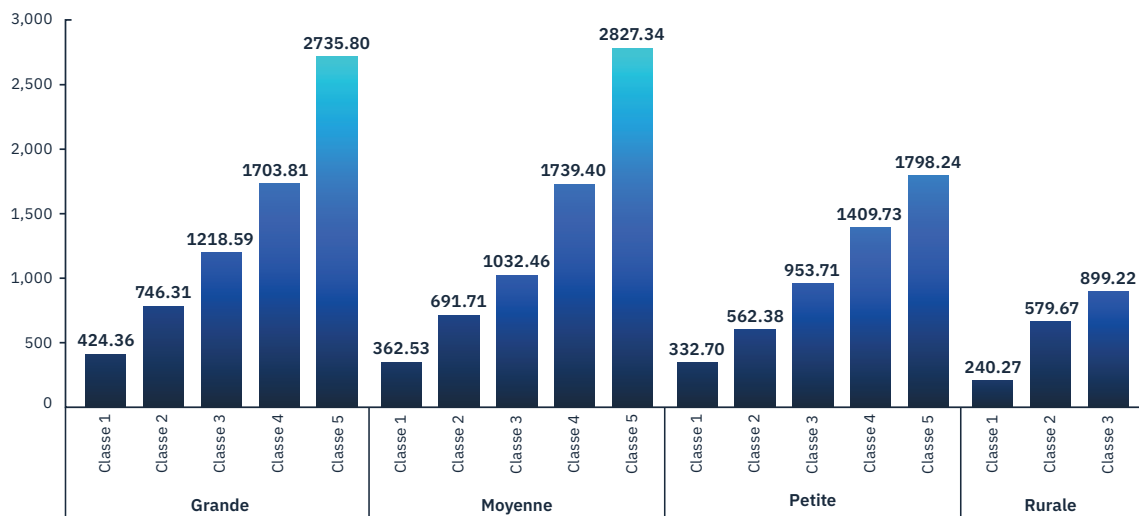
Comme le montrent les graphiques à droite et ci-dessous, les grandes classifications urbaines, qui comptent davantage d'habitants et offrent davantage d'heures potentielles, ont vendu plus d'heures que les petites classifications. De même, les concessions à fort volume vendent naturellement plus d'heures que celles à faible volume.



MOYENNE DU NOMBRE D'HEURES
TOTALES PAR CLASSIFICATION URBAINE



MOYENNE DU NOMBRE
D'HEURES TOTALES PAR VOLUME



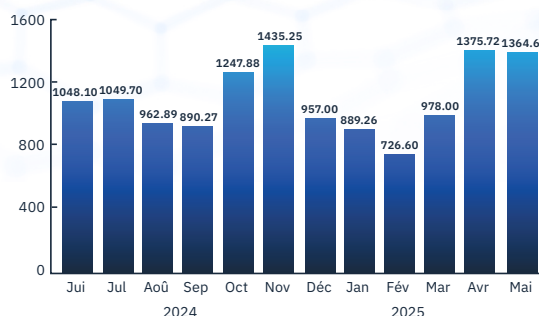
IMPACT DU VOLUME SUR LA MOYENNE DES
D'HEURES TOTALES PAR CLASSIFICATION URBAINE

GRAPHIQUES DES MOYENNES MENSUELLES INDIVIDUELLES

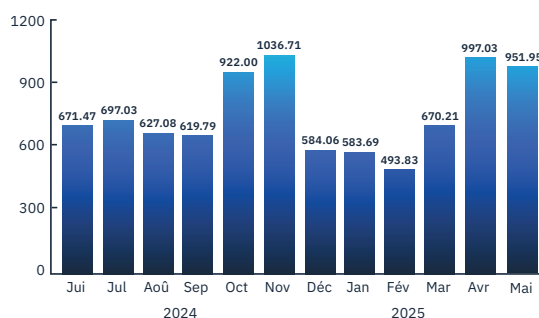
Lorsque l'on examine les moyennes mensuelles individuelles pour le nombre total d'heures vendues, une tendance cyclique claire se dessine, avec des pics au printemps et à l'automne. Le pic automnal en novembre coïncide avec le passage aux pneus d'hiver, qui est obligatoire dans certaines régions du Canada. Au Québec, par exemple, la date limite est fixée au 1 décembre.

Le pic printanier et son prolongement pendant les mois d'été de juin et juillet peuvent simplement être le résultat d'une météo clémente qui incite les propriétaires de véhicules à faire entretenir leur véhicule à cette période. Cependant, cela masque également une baisse de la rentabilité en avril qui sera révélée par les données présentées plus loin dans ce rapport.

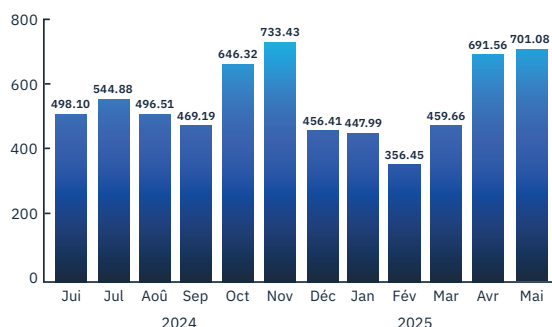
Cette tendance cyclique de l'activité s'observe généralement dans tous les environnements urbains.



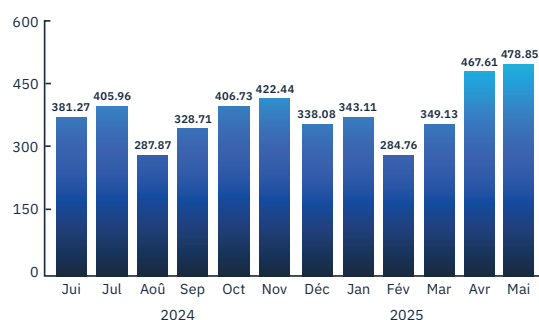
MOYENNE DU NOMBRE D'HEURES TOTALES PAR MOIS DANS LES GRANDS CENTRES DE POPULATION



MOYENNE DU NOMBRE D'HEURES TOTALES PAR MOIS DANS LES MOYENS CENTRES DE POPULATION



MOYENNE DU NOMBRE D'HEURES TOTALES PAR MOIS DANS LES PETITS CENTRES DE POPULATION



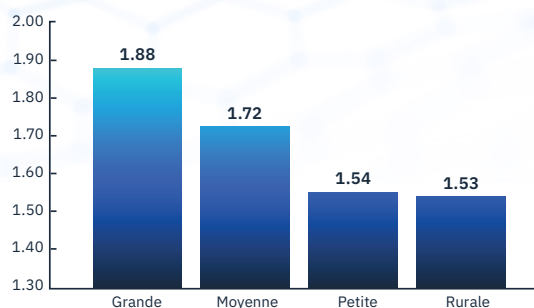
MOYENNE DU NOMBRE D'HEURES TOTALES PAR MOIS DANS LES CENTRES DE POPULATION RURALES

HEURES PAR BT

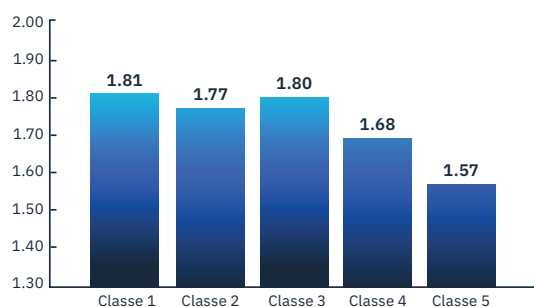
Une augmentation de l'activité, et donc une augmentation du nombre total d'heures vendues, ne reflète qu'une partie du succès d'un département de service. En fin de compte, c'est le type de travail effectué qui importe. C'est là que le nombre d'heures par bon de travail peut aider à identifier les opportunités.

Par exemple, plus la zone urbaine est grande, plus le nombre d'heures vendues par BT est élevé en moyenne au cours de l'année dernière. Et comme le dicte la logique, lorsque l'on examine le nombre d'heures par BT en fonction du volume, les ateliers à faible volume vendent plus d'heures par BT que celles extrêmement occupées.

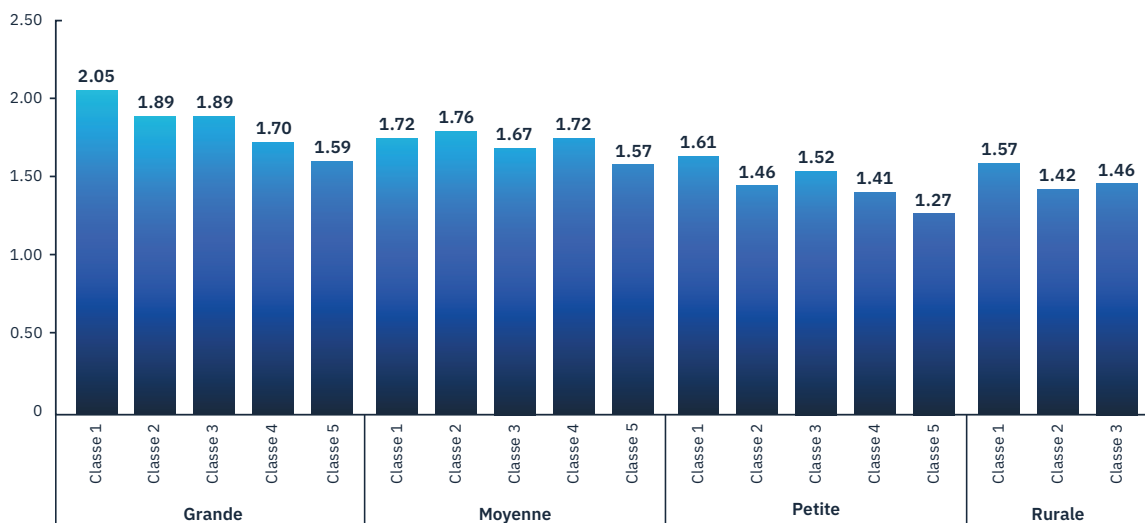
La combinaison du nombre total d'heures et du nombre d'heures par BT offre une bonne perspective sur l'efficacité de l'atelier et aide à identifier les opportunités.



MOYENNE D'HEURES PAR BT
PAR CLASSIFICATION URBAINE



MOYENNE D'HEURES
PAR BT PAR VOLUME



IMPACT DU VOLUME SUR LA MOYENNE DES
HEURES PAR BT PAR CLASSIFICATION URBAINE

GRAPHIQUES DES MOYENNES MENSUELLES INDIVIDUELLES

En contraste flagrant avec la forte augmentation du nombre total d'heures vendues en moyenne en novembre, la moyenne mensuelle d'heures par BT chute de manière spectaculaire au cours de ce mois et en décembre, dans tout le pays. Il semble que de nombreuses personnes viennent uniquement pour faire changer leurs pneus, et ce volume supplémentaire pourrait empêcher certaines concessions de trouver le temps de vendre des services supplémentaires. Cette tendance est corroborée par le fait que, de manière générale, une augmentation du volume a un impact négatif sur le nombre moyen d'heures par BT. Cependant, il est possible d'améliorer les chiffres grâce à des gains d'efficacité.

En comparant les données de juillet et novembre pour les concessionnaires situés dans les grands centres urbains :

- En moyenne, les départements de service ont accueilli environ 45 % de clients supplémentaires en novembre (834) par rapport à juillet (574).
- En moyenne, les départements de service ont vendu environ 37 % de plus en total d'heures en novembre (1 435,25) par rapport à juillet (1 049,7).

En moyenne, les départements de service ont vendu environ 12 % de plus en total d'heures par BT en juillet (1,97) par rapport à novembre, qui a enregistré le nombre d'heures par BT le plus bas de l'année avec 1,76.

Il est clair que l'infrastructure est en place pour faire face à l'augmentation de l'activité, mais c'est en partie dans l'efficacité de l'exécution des tâches que des lacunes apparaissent. Pour illustrer cela, nous avons séparé les données entre les concessionnaires qui utilisent des technologies permettant aux techniciens de gagner en efficacité et ceux qui n'en utilisent pas.

La ségrégation des données qui en résulte montre une baisse plus marquée du nombre d'heures par BT pour les concessionnaires qui ne disposent pas d'un outil d'efficacité. Cette baisse représente le double du temps que les concessionnaires disposant d'une telle solution ont constaté, en comparant les résultats de novembre à ceux de juillet.

Nombre moyen d'heures par BT avec une utilisation idéale d'une solution efficace :

- 1,97 heures par BT en novembre
- 2,11 heures par BT en juillet
- Une différence de 0,14 heure (6,6 %)

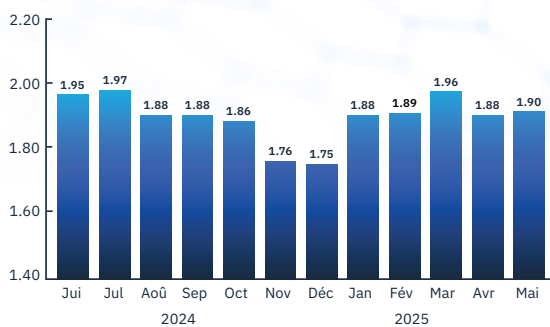
Nombre moyen d'heures par BT sans solution efficace :

- 1,63 heures par BT en novembre
- 1,95 heures par BT en juillet
- Une différence de 0,32 heure (16,4 %)

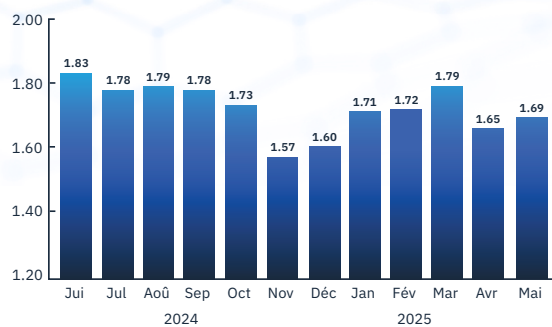
Ainsi, les données nous amènent à penser que trouver des moyens d'augmenter le nombre d'heures par BT en améliorant l'efficacité produira un levier considérable, quel que soit le mois, mais surtout en novembre.

Graphiques disponibles à la page suivante.

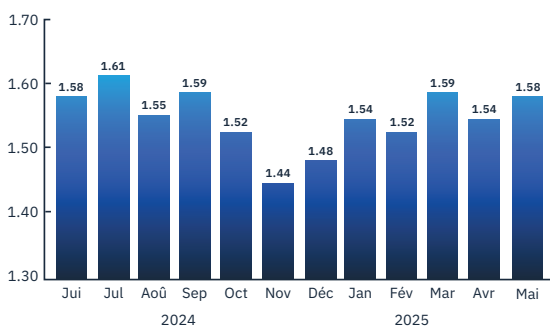
GRAPHIQUES DES MOYENNES MENSUELLES INDIVIDUELLES



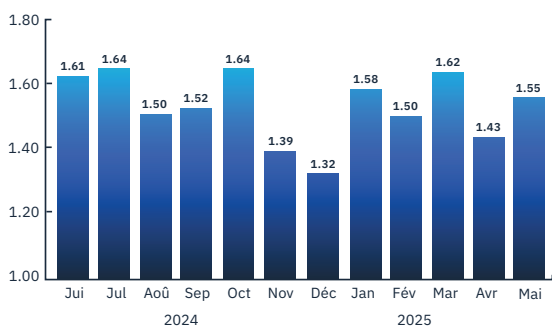
MOYENNE D'HEURES PAR BT PAR MOIS
DANS LES GRANDS CENTRES DE POPULATION



MOYENNE D'HEURES PAR BT PAR MOIS
DANS LES MOYENS CENTRES DE POPULATION



MOYENNE D'HEURES PAR BT PAR MOIS
DANS LES PETITS CENTRES DE POPULATION



MOYENNE D'HEURES PAR BT PAR MOIS
DANS LES CENTRES DE POPULATION RURALES

TAUX DE MAIN-D'OEUVRE EFFECTIF

Lorsque l'on examine le TME moyen pour le cycle de données de 12 mois par classification urbaine, on observe la même tendance que celle constatée dans le rapport précédent. Il convient de noter que ce cycle montre une augmentation marquée du TME dans tous les domaines, soit environ 8 \$ de plus d'une année à l'autre.

Contrairement au rapport précédent, lorsque nous avons examiné les mêmes données sous l'angle du volume, nous avons obtenu un résultat légèrement différent, presque à l'opposé de celui obtenu avec les données américaines.

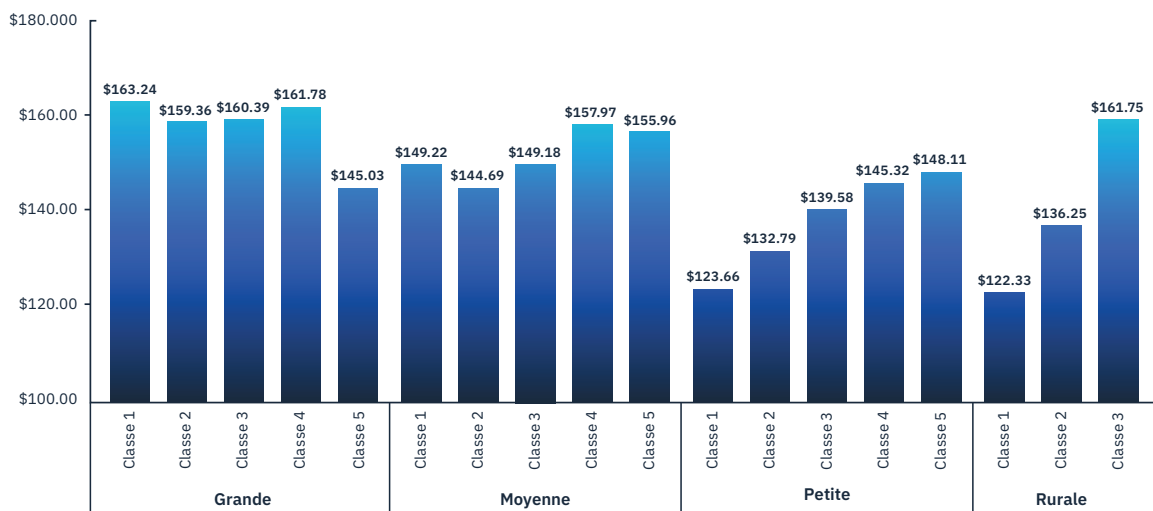
Au lieu d'une baisse régulière du TME moyen basée sur le volume, comme nous l'avons constaté aux États-Unis, les concessionnaires canadiens ont enregistré une augmentation constante du TME pour les ateliers de classe 4, avec une baisse spectaculaire pour les ateliers de classe 5.



TME MOYEN PAR CLASSIFICATION URBAINE



TME MOYEN PAR VOLUME

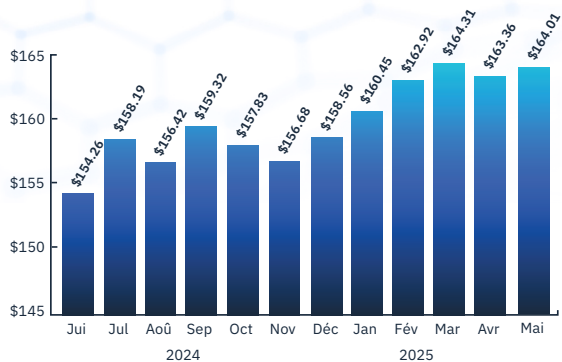


IMPACT DU VOLUME SUR LE TME MOYEN PAR CLASSIFICATION URBAINE

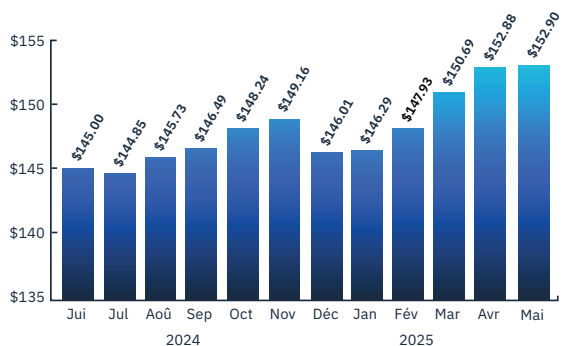
GRAPHIQUES DES MOYENNES MENSUELLES INDIVIDUELLES

Lorsque les données sont décomposées en moyennes mensuelles selon les différentes classifications urbaines, des tendances intéressantes apparaissent. Il convient notamment de noter ce qui semble être une augmentation soudaine et généralisée du TME dans la plupart des zones au cours des derniers mois.

L'une des préoccupations ici devrait être l'élasticité des prix. À un moment donné, le marché atteindra une limite en matière d'élasticité des prix et les concessionnaires ne pourront plus continuer à augmenter leurs tarifs. De meilleurs résultats seront probablement obtenus en devenant plus efficaces et plus productifs. Comme vous le verrez dans les pages suivantes, le profit moyen n'a pas suivi l'augmentation du TME.



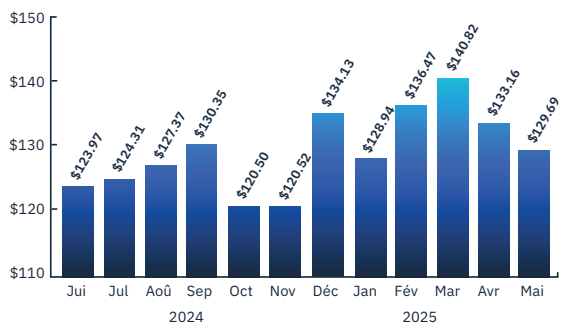
TME MOYEN PAR MOIS DANS LES GRANDS CENTRES DE POPULATION



TME MOYEN PAR MOIS DANS LES MOYENS CENTRES DE POPULATION



TME MOYEN PAR MOIS DANS LES PETITS CENTRES DE POPULATION

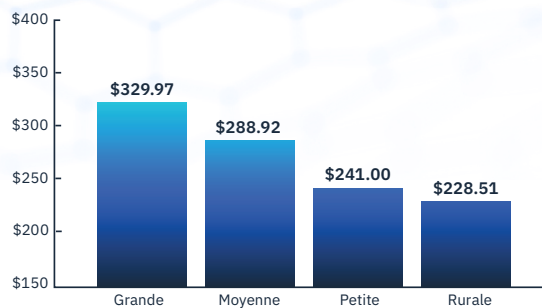


TME MOYEN PAR MOIS DANS LES CENTRES DE POPULATION RURALES

PROFIT PAR BT PAIEMENT CLIENT

En ce qui concerne le profit par BT paiement client, les tendances attendues ont été observées dans les données moyennes annuelles. À mesure que la population urbaine augmente, les profits augmentent également. Mais à mesure que le volume augmente, les profits par BT paiement client diminuent. Ces dynamiques s'inscrivent naturellement dans le principe économique fondamental de l'offre et de la demande, ainsi que dans le temps limité dont on dispose.

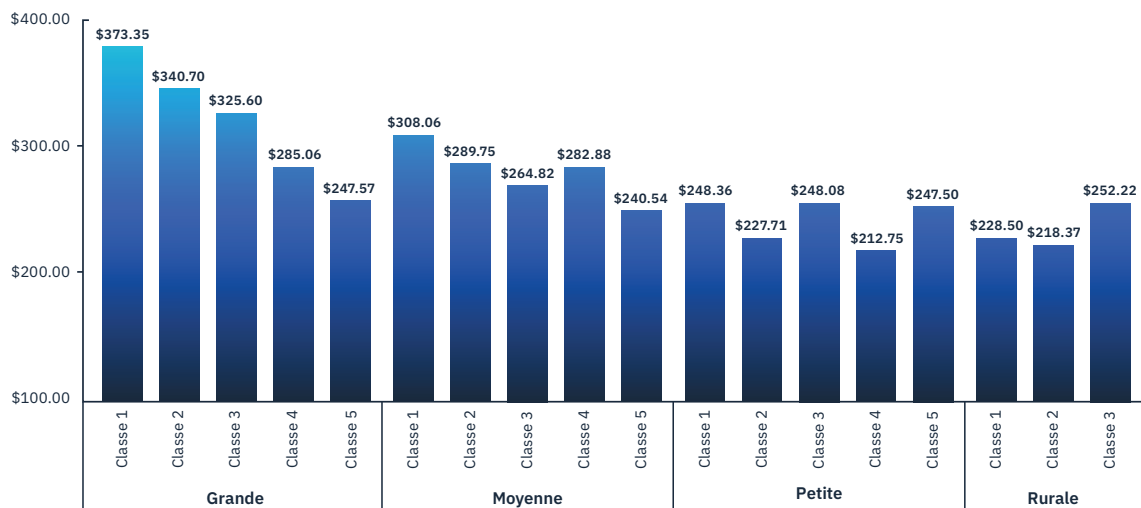
Il convient également de noter qu'une diminution du profit moyen par BT paiement client d'une classe de volume à une autre n'est pas un signe d'échec. Au contraire, la baisse du profit par BT paiement client est largement compensée lorsque le volume est pris en compte dans l'équation.



PROFIT MOYEN PAR BT PAIEMENT
CLIENT PAR CLASSIFICATION URBAINE



PROFIT MOYEN PAR BT
PAIEMENT CLIENT PAR VOLUME



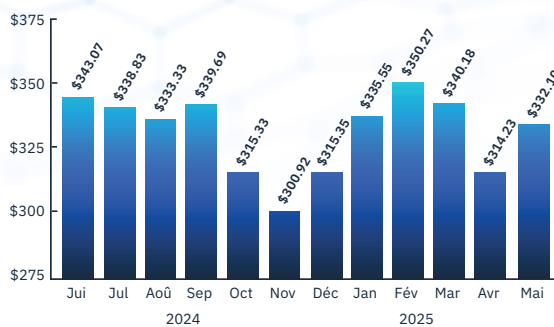
IMPACT DU VOLUME SUR LE PROFIT MOYEN PAR
BT PAIEMENT CLIENT PAR CLASSIFICATION URBAINE

GRAPHIQUES DES MOYENNES MENSUELLES INDIVIDUELLES

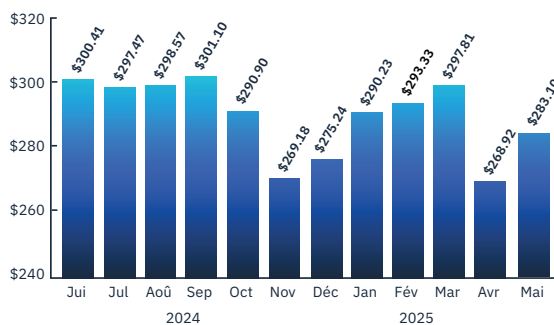
Lorsque nous examinons les moyennes mensuelles par classification urbaine, nous revenons à la discussion établie lors de l'analyse du nombre total d'heures vendues et du nombre d'heures par BT.

Une baisse significative des profits moyens est observée en novembre et en avril, probablement liée à l'augmentation de la demande de changement de pneus en raison des conditions de conduite. Malgré l'augmentation massive de la demande de travail à ces périodes, les données nous montrent que ce qui est vendu pendant ces heures n'est pas aussi rentable que ce qui est vendu à d'autres moments de l'année.

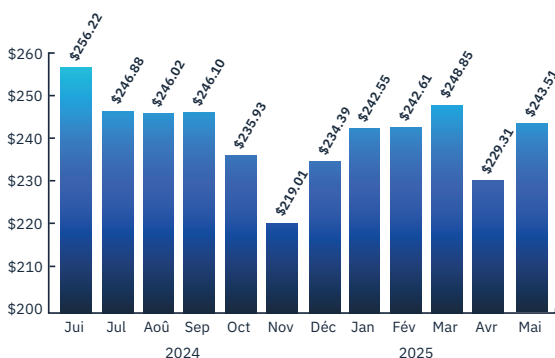
Et comme mentionné dans la discussion sur les moyennes mensuelles du TME, les profits ne reflètent pas les augmentations observées tout au long de l'année. En fait, nous constatons une baisse significative du profit par BT paiement client en avril et mai 2025, alors que le TME pour ces mois-là atteint son niveau le plus élevé dans les petits, moyens et grands centres de population.



PROFIT MOYEN PAR BT PAIEMENT CLIENT PAR MOIS DANS LES GRANDS CENTRES DE POPULATION



PROFIT MOYEN PAR BT PAIEMENT CLIENT PAR MOIS DANS LES MOYENS CENTRES DE POPULATION



PROFIT MOYEN PAR BT PAIEMENT CLIENT PAR MOIS DANS LES PETITS CENTRES DE POPULATION



PROFIT MOYEN PAR BT PAIEMENT CLIENT PAR MOIS DANS LES CENTRES DE POPULATION RURALES

IMPLICATION DU TECHNICIEN

Basé sur plusieurs indicateurs, les données ont montré que l'efficacité et la productivité sont essentielles pour maximiser la rentabilité. Et bien qu'il existe de nombreux facteurs indépendants de la volonté du concessionnaire qui peuvent influencer sur ces indicateurs, l'implication du technicien reste un facteur clé de succès et de croissance.

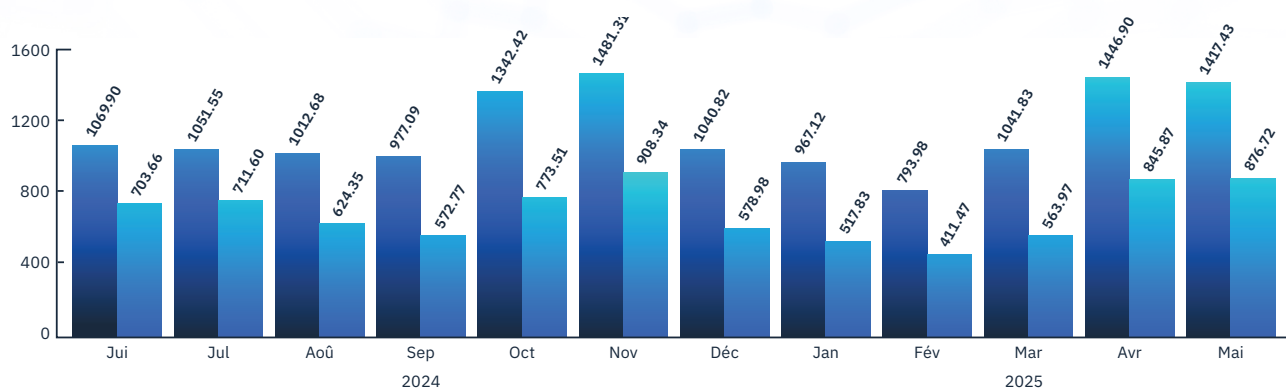
Pour avoir un impact positif, les techniciens doivent toutefois avoir accès à des outils qui les aideront à être aussi efficaces et productifs que possible. Souvent, ces outils automatisent des processus tels que la vérification de la disponibilité des pièces et de leur coût avant d'envoyer la recommandation au conseiller qui les ajoute au BT.

Lorsqu'ils sont effectués manuellement, ces processus sont sujets à des inexactitudes dans les devis et à une perte de temps. Les données montrent que les concessionnaires qui utilisent un outil pour créer ces gains d'efficacité ont obtenu des résultats significatifs et lucratifs par rapport aux concessionnaires qui n'en utilisent pas.

Les pages suivantes présentent les moyennes mensuelles pour chaque indicateur de performance clé. Les données ont été réparties entre les concessionnaires dont les techniciens utilisent un outil d'efficacité de manière optimale et ceux dont les techniciens ne disposent pas d'un tel outil. Les résultats sont nets et spectaculaires.

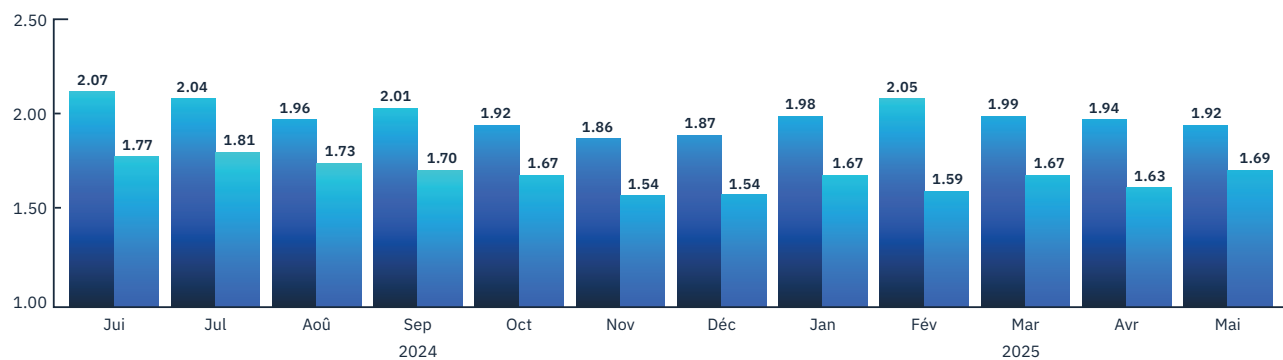
Vous verrez d'abord les résultats pour toutes les classifications urbaines combinées, puis les résultats pour chaque classification urbaine individuelle seront communiqués.

GRAPHIQUES DES MOYENNES MENSUELLES INDIVIDUELLES



MOYENNE MENSUELLE DES HEURES TOTALES EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS

■ Utilisation idéale
■ Aucune solution



MOYENNE MENSUELLE DES HEURES PAR BT EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS

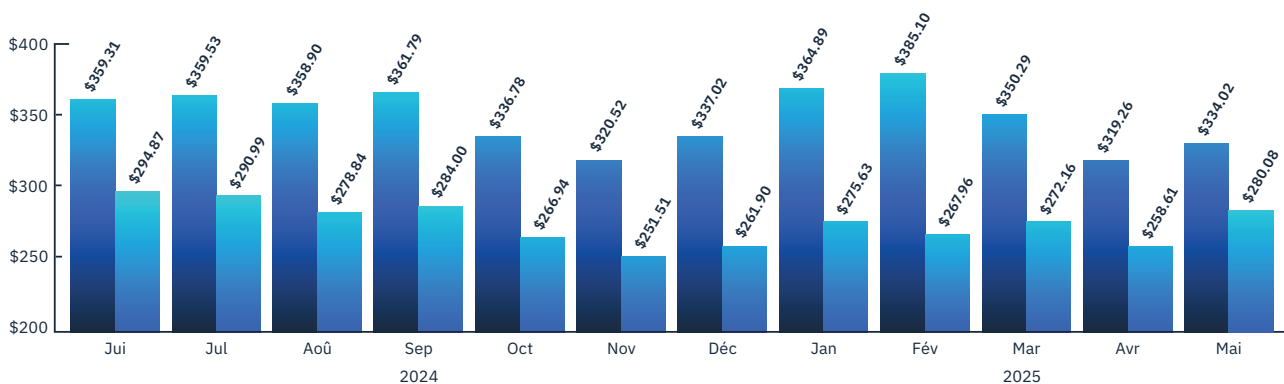
■ Utilisation idéale
■ Aucune solution

GRAPHIQUES DES MOYENNES MENSUELLES INDIVIDUELLES



TME MOYEN MENSUEL EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS

■ Utilisation idéale
■ Aucune solution



PROFIT MOYEN MENSUEL PAR BT PAIEMENT CLIENT EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS

■ Utilisation idéale
■ Aucune solution

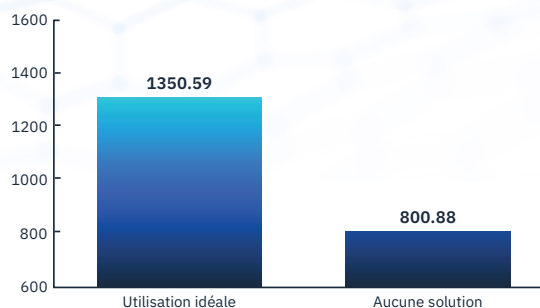
GRANDS CENTRES DE POPULATION

Les départements de service des grands centres de population sont ceux qui connaissent la plus grande variété de volumes. Ils enregistrent en moyenne 602 BT paiement client par mois, soit une augmentation de près de 16 % par rapport à l'année précédente. Les concessions de cette classification urbaine peuvent avoir un impact important sur leurs performances en impliquant le technicien dans le processus d'établissement des devis.

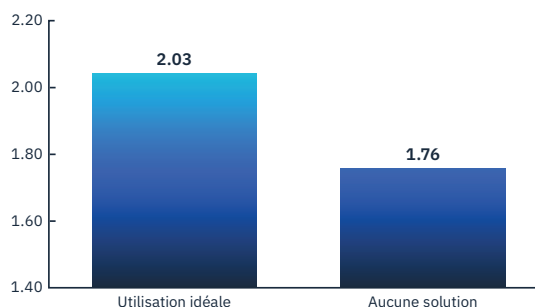
Lorsque l'on compare les résultats moyens des concessions dont les techniciens établissent leurs devis à l'aide d'un outil automatisé à ceux qui n'utilisent pas cet outil, les avantages sont évidents :

- Une moyenne de 549,71 heures supplémentaires vendues au total, soit une augmentation moyenne de 0,25 heure par BT.
- Une augmentation moyenne de 6,48 \$ du TME, obtenue en trouvant et en ajoutant des travaux supplémentaires au BT, au-delà de l'entretien de base.
- Une augmentation moyenne de 69,58 \$ du profit par BT paiement client.

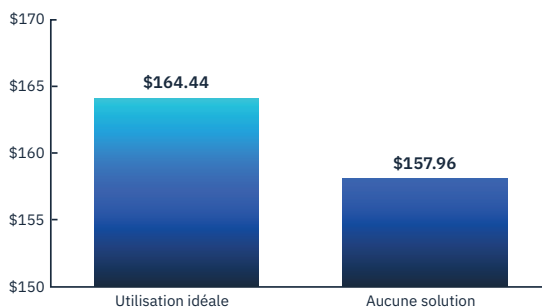
Avec un nombre moyen de BT par mois (602), les ateliers qui intègrent efficacement la technologie dans le processus de devis ont enregistré en moyenne 41 887,16 \$ de profits supplémentaires par mois par rapport à celles qui ne le font pas.



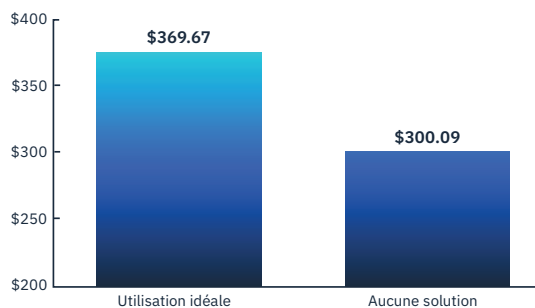
MOYENNE DU NOMBRE D'HEURES TOTALES EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



MOYENNE D'HEURES PAR BT EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



TME MOYEN EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



PROFIT MOYEN PAR BT PAIEMENT CLIENT EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS

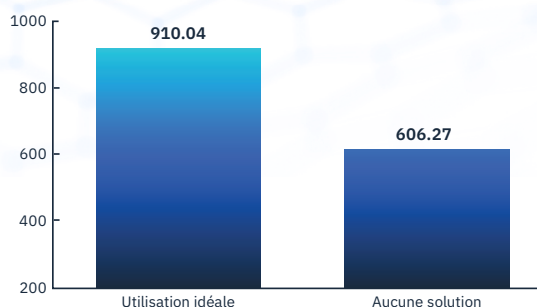
MOYENS CENTRES DE POPULATION

Les départements de service des moyens centres de population ont enregistré en moyenne 431 BT paiement client par mois, soit une hausse de près de 42 % d'une année à l'autre. Comme les concessionnaires des grands centres, ces ateliers sont bien placés pour accroître leur rentabilité en facilitant l'établissement de devis précis par leurs techniciens.

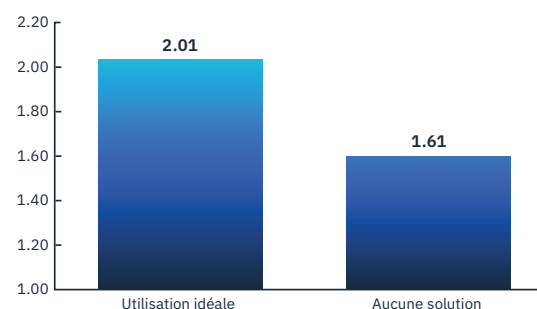
Lorsque l'on compare les ateliers qui utilisent un outil automatisé à celles qui n'en utilisent pas, les résultats moyens sont les suivants :

- Une moyenne de 303,77 heures supplémentaires vendues au total, soit une augmentation moyenne de 0,4 heure par BT.
- Une augmentation moyenne de 7,92 \$ du TME, obtenue en trouvant et en ajoutant des travaux supplémentaires au BT, au-delà de l'entretien de base.
- Une augmentation moyenne de 78,54 \$ du profit par BT paiement client.

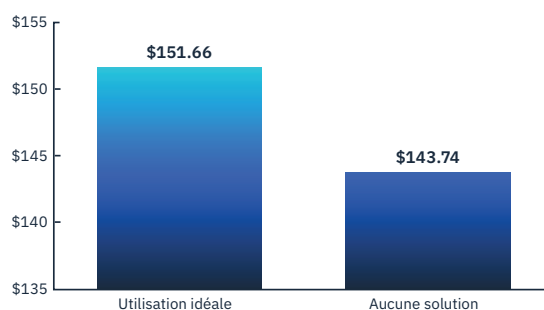
Avec un nombre moyen de BT par mois (431), les ateliers qui intègrent efficacement la technologie dans le processus de devis ont enregistré en moyenne 33 850,74 \$ de profits supplémentaires par mois par rapport à celles qui ne le font pas.



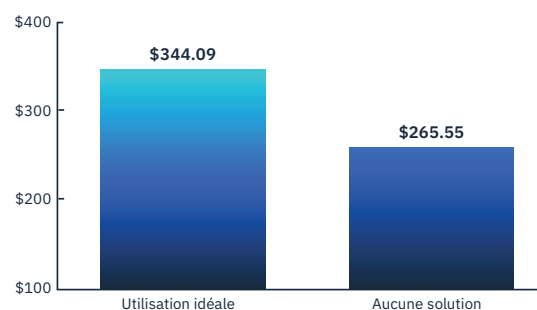
MOYENNE DU NOMBRE D'HEURES TOTALES EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



MOYENNE D'HEURES PAR BT EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



TME MOYEN EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



PROFIT MOYEN PAR BT PAIEMENT CLIENT EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS

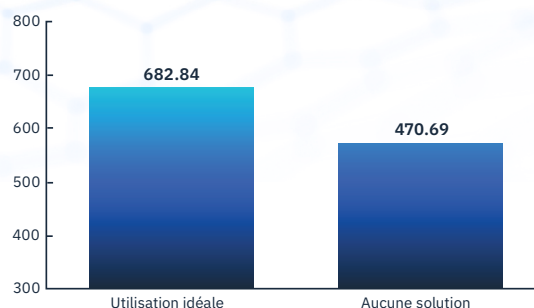
PETITS CENTRES DE POPULATION

Les départements de service des petits centres de population ont enregistré en moyenne 359 BT paiement client par mois, soit une hausse de près de 26 % d'une année à l'autre.

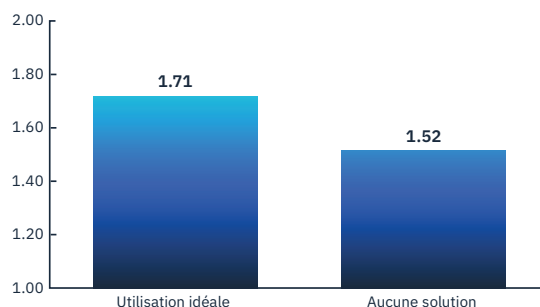
Lorsque l'on compare les ateliers qui utilisent un outil automatisé à celles qui n'en utilisent pas, les résultats moyens sont les suivants :

- Une moyenne de 212,15 heures supplémentaires vendues au total, soit une augmentation moyenne de 0,19 heure par BT.
- Une augmentation moyenne de 13,08 \$ du TME, obtenue en trouvant et en ajoutant des travaux supplémentaires au BT, au-delà de l'entretien de base.
- Une augmentation moyenne de 54,62 \$ du profit par BT paiement client.

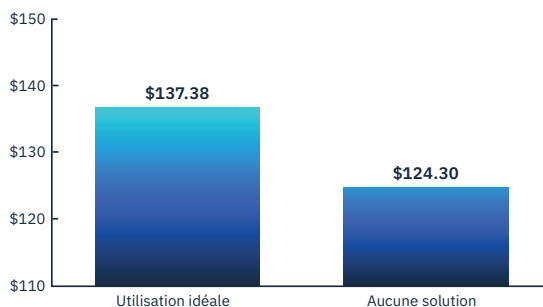
Avec un nombre moyen de BT par mois (359), les ateliers qui intègrent efficacement la technologie dans le processus de devis ont enregistré en moyenne 19 608,58 \$ de profits supplémentaires par mois par rapport à celles qui ne le font pas.



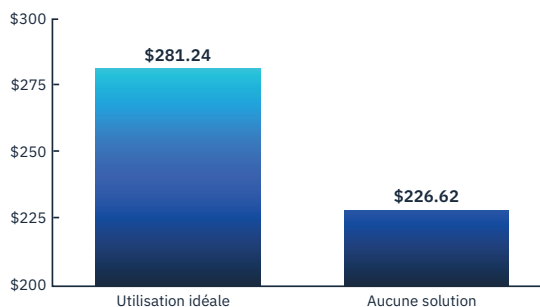
MOYENNE DU NOMBRE D'HEURES TOTALES EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



MOYENNE D'HEURES PAR BT EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



TME MOYEN EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



PROFIT MOYEN PAR BT PAIEMENT CLIENT EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS

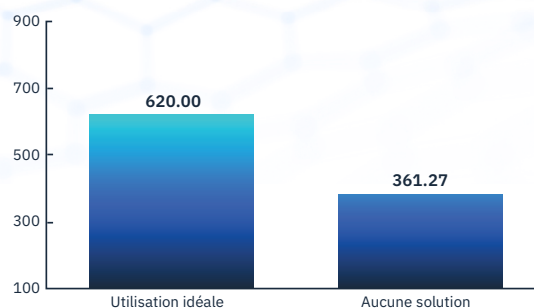
CENTRES DE POPULATION RURALES

Les départements de service dans les centres de population rurales n'ont pas enregistré d'augmentation significative d'une année à l'autre du nombre moyen de BT paiement client par mois, qui s'est établi à 244.

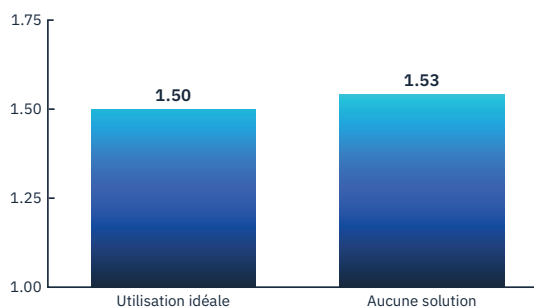
Lorsque l'on compare les ateliers qui utilisent un outil automatisé à celles qui n'en utilisent pas, les résultats moyens sont les suivants :

- Une moyenne de 258,73 heures supplémentaires vendues au total, avec 0,03 heure de moins par BT.
- Une augmentation moyenne de 20,80 \$ du TME, obtenue en trouvant et en ajoutant des travaux supplémentaires au BT, au-delà de l'entretien de base.
- Une augmentation moyenne de 26,05 \$ du profit par BT paiement client.

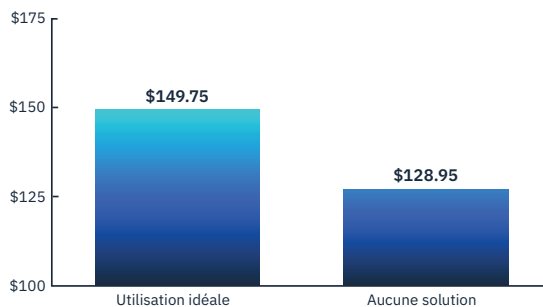
Avec un nombre moyen de BT par mois (244), les ateliers qui intègrent efficacement la technologie dans le processus de devis ont enregistré en moyenne 6 356,20 \$ de profits supplémentaires par mois par rapport à celles qui ne le font pas.



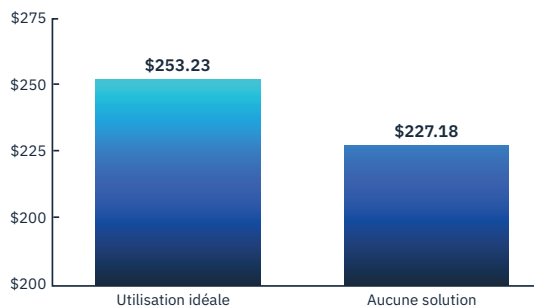
MOYENNE DU NOMBRE D'HEURES TOTALES EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



MOYENNE D'HEURES PAR BT EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



TME MOYEN EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS



PROFIT MOYEN PAR BT PAIEMENT CLIENT EN UTILISANT UN LOGICIEL DE RECOMMANDATION DE TECHNICIENS

CONCLUSION

D'après les données, il est clair qu'il existe des opportunités de croissance pour les concessionnaires dans toutes les classifications urbaines et de volume. Étant donné qu'il existe de nombreux facteurs échappant au contrôle du concessionnaire, l'efficacité et la productivité sont essentielles pour saisir ces opportunités.

Qu'il s'agisse de former le personnel, d'améliorer les processus ou de se procurer des logiciels et des outils d'IA pour aider les techniciens, trouver des moyens de vendre davantage de travail lorsque la capacité est disponible permettra d'augmenter les profits de l'entreprise et des employés.

La nature cyclique du comportement des clients, liée à des facteurs de motivation tels que la météo et les exigences gouvernementales, offre aux concessionnaires une feuille de route à partir de laquelle ils peuvent élaborer un plan. Une fois la stratégie mise en place, les techniciens ayant accès à des outils d'efficacité sont susceptibles de tirer le meilleur parti de leur temps et d'en récolter les bénéfices financiers.

Si un concessionnaire a des questions sur la façon de répondre aux besoins uniques de son département de service, il peut demander l'aide de Reynolds. Nous sommes toujours disponibles pour vous aider à identifier les moyens pour renforcer les résultats de l'entreprise.



Système de gestion
de vente au détail

R Reynolds
& Reynolds®