



CARRUS ET UNI-SÉLECT

UNE ALLIANCE PROFITABLE

Zineb Ahnou Ghouila, directrice aux solutions d'affaires nationales chez Uni-Sélect ;
Chantal Lamarre, directrice générale de Carrus ; Mario Comtois, directeur aux solutions
d'affaires nationales chez Uni-Sélect

ACTUALITÉS

Impacts des budgets
Ottawa - Québec
8

ATELIER DU MOIS

Garage Saint-Félix
12

DOC MÉCANO

L'oscilloscope
en diagnostic
36

Carrus et Uni-Sélect

Une alliance profitable pour les garagistes

Avec la vente de ses activités de distribution de pièces aux États-Unis, Uni-Sélect a un objectif clair en tête : renforcer sa position de leader dans le marché canadien.

PAR MARIE-CLAUDE VEILLETTE

Le géant de la distribution de pièces a franchi une étape de plus dans son alliance avec Technologies Carrus. Les deux entités, qui marchent main dans la main depuis plusieurs années, ont décidé d'unir leurs forces pour offrir aux ateliers mécaniques, membres du réseau Uni-Sélect, un logiciel de gestion des affaires complet qui répond à leurs besoins.

« Nous sommes fiers d'offrir à nos ateliers mécaniques des solutions novatrices qui soutiennent leur croissance. Nous sommes convaincus que si tous nos ateliers de réparation se dotent d'outils de gestion performants comme ExpressWay, ils amélioreront de beaucoup leur rentabilité. Cette gestion optimale des opérations aura un impact direct sur la croissance de leur entreprise », de dire Zineb Ahnou Ghouila, directrice aux solutions d'affaires nationales chez Uni-Sélect.

ExpressWay

Depuis son lancement en février dernier, le logiciel ExpressWay est offert à la carte et peut être inclus dans les frais de bannière des ateliers membres du réseau Uni-Sélect.

« L'idée était d'offrir une solution clé en main abordable et performante. Nous étions par ailleurs les mieux placés chez Carrus pour développer une solution personnalisée au bénéfice des clients d'Uni-Sélect. Nous sommes très présents dans le marché des solutions d'affaires avec nos logiciels JMS et SMS et cette nouvelle marque de confiance d'Uni-Sélect s'inscrit dans une évolution naturelle de notre relation d'affaires », affirme Chantal Lamarre, directrice générale de Carrus.



Zineb Ahnou Ghouila, directrice aux solutions d'affaires nationales chez Uni-Sélect; Chantal Lamarre, directrice générale de Carrus ; Mario Comtois, directeur aux solutions d'affaires nationales chez Uni-Sélect.



Josée Levert, Stephanie Hiscock et Melinda English de Carrus lors du lancement d'ExpressWay en février dernier.

Sonder le terrain

Dans le but d'offrir une expérience client hors pair et d'appuyer ses ateliers de mécanique dans leur gestion, Uni-Sélect sonde régulièrement le terrain pour connaître les attentes des propriétaires d'ateliers qui fonctionnent sous les bannières Uni-Pro, Le Spécialiste et Auto-Select, ou qui bénéficient du programme SelectAutoXpert (SAX).

« Nos clients veulent de bons programmes de garanties, de bons taux de remboursement de la main-d'œuvre, de la formation sur les aspects techniques et la gestion, mais aussi de nouveaux outils simples et efficaces, tels que ExpressWay, pour gérer leurs ateliers », affirme Mario Comtois, directeur aux solutions d'affaires nationales chez Uni-Sélect.

Avec ExpressWay, les propriétaires d'ateliers de réparation ont non seulement la garantie de profiter d'un outil dont l'objectif ultime est de simplifier leurs opérations et d'optimiser leur rentabilité, mais ils sont aussi sûrs de bénéficier de l'expérience et de l'expertise de Carrus.

« Une des forces de Carrus réside dans l'excellence de son service à la clientèle. Nous offrons à nos clients des solutions clé en main et sommes outillés pour les aider à faire les bons choix en ce qui a trait à leur environnement informatique », affirme Mme Lamarre.

Tout comme Carrus, ExpressWay repose sur un principe simple : il vise le développement des relations d'affaires à long terme.

« ExpressWay est un logiciel facile d'utilisation qui contribue à la fidélisation de la clientèle en permettant un meilleur suivi. C'est un outil de gestion tout-en-un qui interface avec Uni-Sélect et les fournisseurs de pneus. Il facilite

les échanges et les transactions avec les grossistes de pièces d'automobiles qui utilisent le système JMS (Jobber Management System), de Carrus », de dire Chantal Lamarre.

Mediagrif

Propriété exclusive de Technologies Interactives Mediagrif, Carrus bénéficie de l'expertise de ce fleuron de l'économie québécoise au rayonnement international. Mediagrif détient aussi des plateformes web et mobiles reconnues, comme Jobboom, LesPAC, Réseau Contact, MERX, InterTrade et BidNet. Ses solutions de commerce électronique sont utilisées par plusieurs millions de consommateurs et d'entreprises en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde.

« Uni-Sélect est fière de s'associer à Carrus pour offrir aux professionnels de ses ateliers membres une solution de gestion des affaires robuste pour soutenir leur croissance. Nous encourageons toutes nos bannières à profiter de ce logiciel complet pour faciliter la conduite de leurs affaires », de dire l'équipe des solutions d'affaires nationales chez Uni-Sélect.

Carrus planche déjà sur d'autres idées de développement de son logiciel ExpressWay pour répondre encore mieux aux défis et aux besoins des ateliers de mécanique.

« Nous pourrions par exemple développer un module pour améliorer les processus de réclamations de garanties et d'autres fonctionnalités pour maximiser les synergies entre les clients garagistes et grossistes », de conclure Chantal Lamarre. 🌐



Josée Levert,
directrice des ventes et du marketing



Stephanie Hiscock,
directrice du soutien applicatif et clientèle



www.carrus.ca
1-800-561-2190

- + Système de facturation simple avec rappel intégré
- + Gestion optimale de la relation client
- + Historique détaillé des réparations
- + Comptabilité entièrement intégrée
- + Gestion de l'entreposage des pneus et de l'inventaire
- + Interface avec catalogues web de différents partenaires
- + Interface avec Pneus Chartrand et Pneus RT
- + Système bilingue, efficace et facile d'utilisation