A Customer Success Story

LifeSize® Results

Ronan Chabot mise sur la « visio » de LifeSize pour améliorer la collaboration entre ses concessions automobiles

Organisation

L'ensemble de concessions géré par Ronan Chabot intègre une vingtaine de concessions automobiles dont Saga-Mercedes, Toyota- Toys Motors, Lexus - Toys Plus et 2 Centre Porsche Bordeaux / La Rochelle. Il s'organise autour de sept antennes, à Tours, Belleville-sur-vie, Mouilleron Le Captif, Angers, Cholet, Bordeaux et La Rochelle, dans lesquels plusieurs systèmes de visioconférence LifeSize ont été installés.

Défi

Ronan Chabot, Président de Saga-Mercedes, a souhaité implémenter un système de visioconférence pour deux raisons : réduire les déplacements entre les concessions et faciliter les échanges entre la direction et ses collaborateurs et entre collaborateurs eux même.

Solution

Ronan Chabot a adopté la solution LifeSize® Room 220™ Full HD depuis environ un an, dans les bâtiments principaux, notamment dans la concession de Belleville-sur-vie qui est le point névralgique puisqu'il la direction des concessions. La simplicité d'utilisation et le prix de LifeSize ont représenté des critères déterminants lors du choix.

Résultat

Si la vidéoconférence est et doit rester un outil de travail, ses bénéfices sont grandement appréciés par tous les salariés de l'ensemble des concessions. Les collaborateurs de Saga-Mercedes assistent aujourd'hui à des réunions auxquelles ils n'auraient pas assisté auparavant par manque de ressources.

Défi

Ronan Chabot, Président de Saga-Mercedes, a souhaité implémenter un système de visioconférence pour deux raisons : réduire les déplacements entre les concessions et faciliter les échanges entre la direction et ses collaborateurs et entre collaborateurs eux même.

Pour Ronan Chabot, la communication interne représente un enjeu majeur justifiant l'implémentation d'une solution de vidéoconférence. Les collaborateurs de l'entreprise doivent inévitablement se déplacer entre chaque concession et il était important que le plus grand nombre puisse avoir accès aux informations et stratégies de la direction. *« Nous ne pouvions pas nous contenter de simples appels audio, le contact visuel était indispensable »*, explique Julien Dominici, Directeur des Systèmes Informatiques de toutes les concessions.

"Nous n'avons pas encore eu l'opportunité de calculer le ROI de notre système de vidéoconférence. Maintenant, il est très facile de se rendre compte des économies que nous avons réalisé grâce à la vidéoconférence LifeSize. En moyenne, le coût d[1]un déplacement s'élève à 150 euros par collaborateur. En admettant que 3-4 personnels se déplacent chaque semaine, nous pouvons considérer que le système de visio a été rapidement rentabilisé"

- explique Julien Dominici, Directeur des Systèmes Informatiques de toutes les concessions.

Solution

Ronan Chabot a adopté la solution LifeSize Room 220 Full HD depuis environ un an, dans les bâtiments principaux, notamment dans la concession de Belleville-sur-vie qui est le point névralgique puisqu'il la direction des concessions.

Le système de communication vidéo LifeSize Room 220 est idéal pour permettre à huit participants de travailler ensemble dans n'importe quelle salle de conférence, quelle que soit sa taille. Elle permet aussi de choisir de voir les quatre participants les plus actifs en même temps ou uniquement l'interlocuteur principal.

La simplicité d'utilisation et le prix de LifeSize ont représenté des critères déterminants lors du choix : *« Les solutions doivent être toujours plus simples car tous nos employés ne sont pas férus d'informatique »* poursuit Julien Dominici. Enfin, le fait de pouvoir partager des documents d'une salle à une autre, sur plusieurs sites, sont également entrés en ligne de compte.

Le système de visioconférence LifeSize est utilisé tous les jours par des groupes de 3-4 personnes afin d'organiser des réunions. Mais il peut aussi permettre le rassemblement de 30-40 personnes dans une même salle lorsque la direction souhaite transmettre des messages clefs à l'ensemble des collaborateurs, sur plusieurs sites.

Résultats

La solution Room 220 Express de LifeSize est disponible sur six concessions. Julien Dominici ajoute : *« Nous n'avons pas encore eu l'opportunité de calculer le ROI de notre système de vidéoconférence. Maintenant, il est très facile de se rendre compte des économies que nous avons réalisé grâce à la vidéoconférence LifeSize. En moyenne, le coût d'un déplacement s'élève à 150 euros par collaborateur. En admettant que 3-4 personnels se déplacent chaque semaine, nous pouvons considérer que le système de visio a été rapidement rentabilisé »*

Si le déploiement d'une plateforme de virtualisation n'est pas encore à l'ordre du jour, des améliorations sont régulièrement pensées par la Direction Informatique : *« Aujourd'hui nous sommes en pleine optimisation du système, nous déployons un VPN séparé afin de séparer les Flux DATA de la Voix tout en s'abrogeant de la QoS»* explique Julien Dominici.

Si la vidéoconférence est et doit rester un outil de travail, ses bénéfices sont grandement appréciés par tous les salariés de l'ensemble des concessions. Les collaborateurs assistent aujourd'hui à des réunions auxquelles ils n'auraient pas assisté auparavant par manque de ressources. *« Si le déplacement zéro n'existe pas et la visioconférence ne remplace pas le contact, elle contribue grandement à favoriser la communication même à distance »*, conclut Julien Dominici.

Headquarters
Austin, Texas, USA
+1 512 347 9300
Toll Free US +1 877 543 3749

EMEA Headquarters
Munich, Germany
+49 89 20 70 76 0
Toll Free Europe +00 8000 999 09 799

www.lifesize.com
E-mail info@lifesize.com

APAC Regional Office
Singapore
+65 6303 8370

LifeSize
A division of Logitech

Delivering the Ultimate Communication Experience

© 2012 Logitech. All rights reserved. Information contained in this document is subject to change without notice. LifeSize is the registered trademark or trademark of Logitech. All other trademarks are the property of their respective owners.

CS_Saga-Mercedes_FR_0313