

COMMUNIQUE DE PRESSE

Suresnes, le 5 avril 2013

Fidéliser distributeurs, garagistes et automobilistes grâce à la connaissance de son marché local

Les garagistes ont besoin de pièces immédiatement disponibles. Si les pièces ne sont pas présentes au bon moment chez leur distributeur, ils vont voir ailleurs !

Mais comment éviter des ruptures de stocks qui font rater des ventes aux équipementiers comme grossistes ?

Le fait pour les grossistes de baser leurs stocks sur les ventes de l'année précédente ou à partir des Top ventes nationales de leurs fournisseurs aboutit au fait qu'en moyenne **1 fois sur 8 le distributeur n'a pas la pièce en stock !**

Cela représente chaque année une **perte de chiffre d'affaires de 5 à 15% !** Or, **une vente manquée pour le distributeur c'est une vente manquée pour son fournisseur équipementier !**

Alors que 90% de leurs clients sont basés à proximité, disposer du juste niveau de stocks de pièces de rechange pour satisfaire la demande locale est donc, pour les grossistes un défi quotidien : **faire que les produits soient disponibles au bon moment, dans la référence demandée, pour pouvoir répondre à la demande du client final, au moment où celui-ci en a besoin.**

Comment faire correspondre les stocks de pièces de rechange à la demande locale ?

D'une province à l'autre, d'un département à l'autre, le nombre de véhicules en circulation dans une marque, un modèle, une version ou un âge donné, varie énormément.

Le seul moyen de faire correspondre les stocks à la demande locale, c'est donc de connaître la demande locale !

Pour répondre à ce besoin, Salesfactory Automotive a créé **STOCK_TO_SALES®**, un outil destiné aux acteurs de l'Aftermarket européens.

STOCK_TO_SALES® est un outil de **calcul du stock prévisionnel** qui permet aux équipementiers et aux grossistes de connaître précisément le nombre de pièces à stocker pour leur zone de chalandise, par références et familles de produits.

Comment ? En répertoriant l'ensemble des données annuelles du parc VL et PL par département (marques, modèles, versions, année d'immatriculation, puissance, motorisation, carrosserie, Ktype TecDoc). Et ceci dans plusieurs pays européens dont **la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et la Grande-Bretagne.**

Contact :

Renan Bullier – Salesfactory Automotive

01 41 38 81 92 / renan.bullier@salesfactory.fr