

SALESFACTORY AUTOMOTIVE présente **STOCK_TO_SALES®***La solution géomarketing d'optimisation des stocks pour les équipementiers et leurs distributeurs*

SALESFACTORY AUTOMOTIVE, spécialiste des bases de données sur le marché de l'automobile, intègre un nouvel outil de calcul prévisionnel des stocks au niveau départemental dans sa base de données du parc automobile (BPA) et prend le nom générique de STOCK_TO_SALES.

Aujourd'hui Salesfactory Automotive fait évoluer sa base de données BPA pour répondre aux nouveaux challenges des équipementiers et des distributeurs confrontés à la triple problématique de la baisse de l'activité, de l'augmentation exponentielle des coûts de gestion des stocks et du nombre de références.

En effet, le parc automobile français est toujours en croissance d'environ 1% par an et s'établit aujourd'hui à plus de 37,1 millions de véhicules (VL et VUL) (*base BPA Salesfactory*). Ce parc ne cesse de vieillir, passant de 7,3 ans en 2000 à 8,2 ans en 2011, et dans le même temps le nombre de modèles proposés à la vente ne cesse de croître avec des cycles de renouvellement de plus en plus rapide.

Le dernier constat et non des moindres, est une grande hétérogénéité du parc automobile Français d'un département à un autre rendant les données nationales insuffisante pour déterminer un stock de références optimal sur un département ou une région. Si nous prenons pour exemple le véhicule CITROEN XANTIA sur les départements limitrophes de la Mayenne et de la Sarthe, nous constatons, grâce à STOCK_TO_SALES, que le premier compte 1059 Xantia pour 2812 pour le second bien que proches tant sur le plan géographique que sur celui de la population.

Il est donc capital pour la rechange automobile indépendante de faire face à ces nouvelles contraintes structurelles et conjoncturelles du marché et de faire de l'optimisation de la gestion des stocks **à un niveau local**, un atout différenciant et un facteur clé de succès.

« La typologie du parc est un enjeu majeur de la réparation automobile indépendante pour optimiser les stocks de pièces de rechange chez les distributeurs au niveau local par département » explique Renan BULLIER, Directeur Commercial de Salesfactory Automotive.

Aujourd'hui, l'équipementier comme le distributeur doit développer leurs ventes en limitant les stocks et les invendus, réduire au maximum les livraisons en urgence sur les plateformes régionales coûteuses et éviter les ruptures des références incontournables qui font rater des ventes et peuvent nuire à la fidélisation du client final...

« Chaque matin, quand un garagiste contacte son distributeur, 1 fois sur 6 ce dernier n'a pas la pièce. Ce sont donc des ventes manquées pour le distributeur comme pour l'équipementier qui représentent de 5 à 15% de leur chiffre d'affaires » constate Renan BULLIER.

S'appuyant sur 5 années d'existence et d'utilisation de BPA, Stock_To_Sales est aujourd'hui à la fois la base de données de référence du parc roulant automobile Français par département (BPA) ainsi qu'un puissant outil de calcul prévisionnel des stocks au niveau local fonctionnant sous le standard Windows.

BPA permet d'accéder à toutes les données actualisées annuellement du parc VL et VUL, représentant plus de 36 marques, 400 modèles et plus de 9000 versions couvrant plus de 99 % du parc roulant :

- par année, par âge des véhicules,
- par motorisation, puissance, carrosserie,
- par marque, modèle, version et Ktype TecDoc ®

STOCK_TO_SALES permet maintenant de déterminer le stock optimum d'un distributeur en fonction de sa zone de chalandise en utilisant toutes les données du parc roulant.

En renseignant les champs « Famille de produits (*bougies, plaquettes de frein, amortisseurs...*) », zone géographique par département, taux de remplacement du produit et grâce aux informations de Stock to on peut obtenir dans un tableau au format Excel explicite et exploitable :

- la famille de produits,
- la référence de l'équipementier,
- la liste des affectations d'une référence,
- le rang de la référence au niveau départemental bien souvent différent de celui qui ressort au niveau national (top des ventes),
- et surtout le volume précis de pièces à stocker pour chaque référence, en prenant en compte le cadencement de livraison demandé par chaque distributeur.

Ainsi l'équipementier peut justifier auprès du distributeur d'un stock différent et optimisé, calculé au plus près des contraintes locales de sa zone de chalandise.

« STOCK_TO_SALES permet aux équipementiers, comme Beru, Bosch, Bridgestone, NGK, SNR, ... déjà utilisateur, de mettre ou de remettre de la mesure et du conseil dans sa relation locale avec son client distributeur » conclut Renan Bullier.

CONTACT PRESSE

CAPmedias

Anne COPEY

01 83 52 55 49 / 06 80 48 57 04

anne.copey@capmedias.fr