

SURSTOCK PR ET OBSOLESCENCE : COMMENT EN TIRER LE MEILLEUR PROFIT



Tout service PR se retrouve un jour ou l'autre, notamment au moment des inventaires, confronté au problème des pièces et autres accessoires en surstock ou frappés d'obsolescence. Si le déstockage pur et simple peut s'avérer une solution à court terme sur le plan comptable et fiscal, il n'est jamais satisfaisant d'un point de vue économique et peut même se révéler, en cas de récurrence, préjudiciable à l'équilibre financier de votre structure.

Des alternatives existent pour valoriser au mieux ces pièces et accessoires. Elles impliquent un suivi régulier des niveaux de stock et des actions différenciées selon les cas de figure.

LES PIÈCES COURANTES

Les causes d'un surstock de pièces « ordinaires » sont multiples : nouveau modèle de véhicule prometteur mais en échec commercial sur votre secteur, achats promotionnels mal évalués en quantité, disparition de modèles en fin de vie (notamment par le jeu des opérations de reprise/casse)...

Vous pouvez gérer ces surplus de différentes manières :

- Les conditions contractuelles des constructeurs et équipementiers peuvent prévoir le **rachat** à prix coûtant de pièces invendues. Relisez leurs CGV.
- Certains de vos confrères peuvent être intéressés par des pièces qui se vendent mieux chez eux, et inversement. Constituez un **réseau** d'échange d'informations.
- Les garagistes spécialisés dans la réparation et la restauration de **modèles anciens** sont constamment en recherche de pièces qui, pour vous, sont obsolètes.

LES COMMANDES SPÉCIFIQUES RESTÉES SANS SUITE

Des pièces de faible vente, commandées spécialement pour une réparation, peuvent vous rester sur les bras suite à une erreur de diagnostic ou à une défection client.

Reprendre contact pour proposer un **arrangement avantageux** pour les deux parties (remplacement avec pose gratuite ou autre) peut être l'occasion de renouer une relation commerciale interrompue.

Sinon, l'**examen systématique** de ces mêmes pièces sur les véhicules identiques lors d'un passage en atelier débouchera à plus ou moins long terme sur une opportunité de vente.

LES ACCESSOIRES INVENDUS

Le marché des accessoires est très concurrentiel et volatil : pour vendre, il faut avoir du stock immédiatement disponible, ce qui ne garantit pas la vente (guerre des prix, multiplicité des points de vente physiques et virtuels, évolution très rapide des tendances et des technologies...). Entre autres initiatives à moduler selon votre **environnement**, en voici deux dont l'intérêt n'est plus à démontrer :

- Vous pouvez **personnaliser** et valoriser vos VO en les équipant d'accessoires invendus, qui deviendront dès lors des arguments de vente significatifs.
- Un équipement **haut de gamme** (audio ou autre) installé sur un VD et systématiquement mis en valeur lors des essais bénéficiera d'une excellente vitrine en situation pour écouler un stock dormant.

Se débarrasser ponctuellement des surplus de stock PR et autres accessoires obsolètes constitue parfois une perte sèche nécessaire et inévitable. Dans bien des cas cependant, une gestion en temps réel des stocks permet de voir venir le problème avant qu'il ne devienne insoluble. Des actions spécifiques, adaptées à chaque type de produit et menées dans un cadre organisationnel prédéfini, sont alors l'occasion de transformer ce poids mort que représentent les invendus en véritable source de profit.