

Votre véhicule de la compagnie s'approche de la fin de son cycle de vie. Quelles sont vos options ?

Les statistiques démontrent que la dépréciation est ce qu'il y a de plus coûteux quand on opère une flotte de véhicules. On estime que celle-ci équivaut à environ 40% de l'ensemble de ses dépenses. Dans la perspective d'opérer une flotte efficacement et de manière sécuritaire dans la gestion de ses coûts, l'implantation d'un programme de recommercialisation efficace est la clé du succès.

Lorsque les termes de votre location sont terminés ou que vous devez remplacer un véhicule qui vous appartient, le premier geste que vous devez poser est de le remettre sur le marché afin de vous assurer d'obtenir le meilleur retour possible. La plupart des compagnies de gestion de flottes iront jusqu'à se faire offrir de multiples réseaux pour la revente d'un véhicule à la fin du bail, afin de s'assurer d'avoir un meilleur retour. Ces options comprennent :

- La vente du véhicule à l'encan
- La vente à une tierce personne
- La vente à un chauffeur
- La vente directe à un client

La revente est un processus souvent négligé dans un cycle de flotte, mais l'un des plus importants dans l'ensemble de vos ventes. Une équipe efficace de gestion de flottes va maximiser la valeur de la revente et conclura le marché rapidement, ce qui vous fera découvrir une expérience sans stress.

Les principaux objectifs d'un département de la gestion d'une recommercialisation sont :

1. Minimiser la dépréciation

- Dès le début d'une location, il faut s'assurer de choisir le bon véhicule pour vous, celui qui répond le plus à vos besoins immédiats et qui, plus tard, ne vous coûtera pas plus cher.
- Assurez-vous que le plan d'entretien de votre programme de flottes est compréhensible, car un véhicule bien entretenu vous permet de vendre plus cher. Cela signifie que vous devez travailler de concert avec les directeurs de compte et l'équipe de gestion responsable de l'entretien de façon à évaluer les options disponibles quand une décision doit être prise en ce qui concerne le prix de vente.

2. Maximiser la valeur de revente

- Un programme de recommercialisation efficace vous propose de considérer différents facteurs extérieurs comme la saison et la situation géographique afin d'obtenir le meilleur prix dans un encan.
- Tous les véhicules doivent être évalués et reconditionnés autant que possible, afin d'obtenir le meilleur retour sur l'investissement.
- Être représenté personnellement lors d'un encan local pour vous assurer de récolter le plus de dollars possible pour votre actif.

3. Fournir un réseau de vente efficace

- Pour la plupart des types de location, les véhicules peuvent être vendus à l'encan, à une tierce personne ou directement à son chauffeur.
- Une entreprise de gestion de flottes de véhicules efficace doit s'assurer que chaque véhicule vendu lors d'un encan doit être représenté par une équipe expérimentée dans le domaine de la recommercialisation.

Ventes à l'encan

Un véhicule vendu à l'encan est utilisé comme un médian par les équipes de recommercialisation des entreprises qui revendent leurs véhicules usagers. L'encan fait augmenter également sa visibilité étant donné le fort nombre d'acheteurs et l'appétit qu'ils ont dans ce genre d'activité. Pour ajouter une plus grande valeur à l'intention du client, les services ont été accrus, tout comme l'offre des produits, afin de leur fournir davantage de flexibilité. Les ventes faites en diffusion simultanée est un autre bel exemple d'une activité qui rejoint des milliers d'acheteurs partout dans le monde.

Les avantages d'un encan comprennent:

- La transparence des ventes
- Des gens responsables pour la revente du bailleur au preneur
- De bonnes assistances d'acheteurs pour chaque vente
- Un réseau de ventes multiples via les ventes en bloc, les ventes par Internet, etc.

- Typiquement, les véhicules d'une flotte sont représentés par un bailleur pour toutes les ventes
- La capacité de déplacer, si nécessaire, les véhicules dans des sites alternatifs
- Les frais administratifs sont absorbés au final par le client
- Investir suffisamment de capital pour attirer des clients vendeurs et acheteurs
- Une offre de service aux acheteurs plus étendue que ce l'on trouve dans les centres de recommercialisation indépendants. Cela comprend le nettoyage du véhicule, ainsi que la réparation de problèmes mineurs de la mécanique et de la carrosserie de façon à ce que le véhicule soit prêt tout de suite à être acquis par un acheteur.
- La capacité d'offrir un programme constant partout au pays. Par leur nature, les centres de recommercialisation indépendants sont régionaux et leur visibilité est très limitée vis-à-vis des ventes et des acheteurs

Chauffeur/client dirigé vers l'achat par des tiers

Un programme efficace de gestion de flottes et de recommercialisation doit offrir l'option de faciliter la vente d'un véhicule directement au chauffeur ou à une tierce partie selon le choix du client. L'option d'achat du chauffeur est parfois transmise comme boni au moment où celui-ci devient apte à acheter son propre véhicule ou un autre de la flotte à un prix déterminé et raisonnable. Les entreprises de gestion de flottes peuvent également déterminer le prix approprié ou une valeur sur le marché qui est juste pour assurer un marché constant et équitable.

Ventes directes à un client

La flexibilité est extrêmement importante lorsqu'on remet un véhicule sur le marché et il est tout aussi important que les compagnies de gestion de flotte offrent plusieurs avenues pour une vente à la fin du terme, incluant une vente directe à un client. Les ventes à un client permettent aux preneurs d'acheter un véhicule loué directement du bailleur. Un tel scénario se produit parfois lorsqu'un client aimerait garder un véhicule de rechange ou le prêter à un usager différent sans avoir à verser les mensualités. Quand un client est prêt à vendre ledit véhicule, il devrait être en mesure de contacter tout simplement son entreprise de gestion de flottes et celle-ci le reprendra et fera le nécessaire pour le remettre en vente. Voilà un bref aperçu de la valeur que peut avoir une entreprise en gestion de flottes et ce qu'elle peut offrir régulièrement à ses clients. Nous sommes plus qu'heureux de répondre à vos questions et de vous rassurer. Pour de plus amples renseignements, n'hésitez pas à nous téléphoner durant les heures ouvrables ou contactez-nous via www.locationparkavenue.com