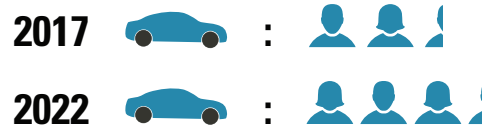


Réaliser des bénéfices avec des occasions

Comment les garagistes mettent à profit le « mal nécessaire »



Le rapport entre une voiture neuve et un changement de propriétaire est passé de 1 sur 2,4 à 1 sur 3,3 au cours des cinq dernières années.
Illustration: Shutterstock/médias de l'UPSA

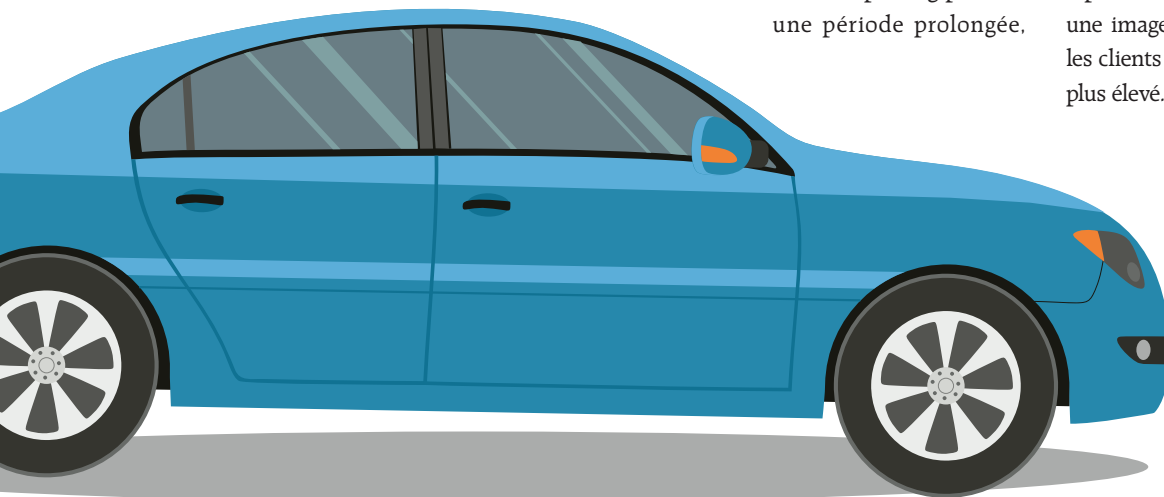
La pénurie actuelle de voitures neuves fait grimper la demande d'occasions. Les garagistes devraient se tailler une part de ce gâteau en forte croissance et en exploiter le potentiel, estime Jürg Dällenbach, expert en occasions et enseignant UPSA, propriétaire de la société Dällenbach Trading Consulting GmbH.

Cynthia Mira

Le commerce d'occasions est en plein essor. Dans son cours « Gestion des occasions » de l'UPSA Business Academy, Jürg Dällenbach illustre ce bouleversement à l'aide de chiffres: « Il y a cinq ans, le rapport entre une voiture neuve et un changement de propriétaire était de 1 pour 2,4 alors qu'il est de 1 pour 3,3 aujourd'hui. » Autrement dit, comparé à cinq ans auparavant, il y a un changement de propriétaire de plus sur chaque voiture neuve. Pour profiter de cette activité complémentaire, un garagiste doit préparer lui-même les véhicules repris et éviter que ses occasions ne restent sur son parking pendant une période prolongée,

immobilisant ainsi une partie de son capital. « De nombreux garagistes considèrent les reprises comme un mal nécessaire pour vendre une voiture neuve à un client », explique M. Dällenbach. Une préparation et une mise sur le marché adéquates permettent de réaliser des bénéfices. Il ne faut pas sous-estimer l'importance de photos professionnelles. « Des photos de qualité qui facilitent l'identification du garage favorisent les ventes. Il vaut par exemple la peine de choisir le même emplacement et le même arrière-plan pour chaque voiture d'occasion. » Le garagiste devrait donc commencer à positionner son entreprise en tant que marque à part entière avec ses photos. En outre, avec une image de marque propice à la confiance, les clients sont disposés à s'acquitter d'un prix plus élevé.

Lorsqu'il s'agit de déterminer un prix raisonnable, les avis divergent souvent pendant l'exercice pratique du cours M. Dällenbach explique aux garagistes comment estimer correctement la valeur du véhicule et comment fixer dynamiquement son prix à des périodicités de 30-60-90 jours. Le participant Dean Stoll





Dean Stoll, conseiller de vente Wenger AG à Interlaken.



François Ramo, conseiller de vente du garage Central de Cully.



Pendant le cours de l'UPSA, Jürg Dällenbach fournit aux garagistes des outils et leur prodigue des conseils concrets visant à stimuler leurs propres ventes d'occasions. Photo : médias de l'UPSA

a particulièrement apprécié cette approche. Conseiller de vente au Garage Wenger AG à Interlaken (BE), il affirme qu'il a justement profité de ces exercices concrets. Il cite à titre d'exemple la définition dynamique des prix, les succès hebdomadaires ou l'astuce consistant à apposer des codes QR sur l'étiquette de prix associée à un lien menant à l'offre en ligne. « On apprend à encourager les acheteurs potentiels à prêter davantage attention aux véhicules grâce à une bonne utilisation et à renforcer leur perception, que ce soit dans le showroom ou sur Internet. » Le cours a été une expérience intéressante, amusante et généralement agréable.

François Ramo, conseiller de vente du garage Central in Cully (VD), a suivi le cours de Jürg Dällenbach en français et sait par expérience que: « Le commerce d'occasions permet de gagner de l'argent, mais aussi d'en perdre très rapidement. » Son entreprise familiale se concentre

à 60% sur la vente de voitures d'occasion. Il n'a commencé lui-même à vendre des voitures qu'il y a deux ans. C'est l'une des raisons pour lesquelles il a choisi le cours de l'UPSA. Il a immédiatement tenté d'appliquer certains aspects de la théorie. « Le lendemain, j'avais déjà amélioré mes annonces et mis en pratique le calcul effectif des coûts d'immobilisation des véhicules de mon parc », explique le garagiste romand. Voici les leçons qu'il a tirées du cours: le calcul des prix, l'affichage, la rentabilité, l'importance du prix ainsi que le processus menant de l'achat à la vente.

Ce processus concerne le déroulement concret de l'opération qui débute dès qu'un client a confié son ancien véhicule au garagiste à titre de reprise. M. Dällenbach demande aux participants, à l'aide de cartes, de présenter le processus en douze étapes et de le classer dans le bon ordre. L'expert déclare à ce sujet que « Les occasions permettront également de mieux exploiter l'atelier à l'avenir. Or c'est précisément cette charge travail à l'atelier qui va diminuer avec l'électromobilité. » L'utilisation des voitures électriques préoccupe généralement les participants au cours. « Nous examinons éga-

lement de plus près les véhicules électriques dans le cours, car les risques qu'ils présentent dans l'activité occasion diffèrent fortement de ceux qui caractérisent les voitures dotées d'un moteur thermique. » Il faut par exemple déterminer si la batterie a subi des dégâts des eaux. « Le seuil d'incitation à l'adoption des voitures électriques baisse toutefois continuellement », dit-il. Il importe d'étudier les nouveaux modes de propulsion. <

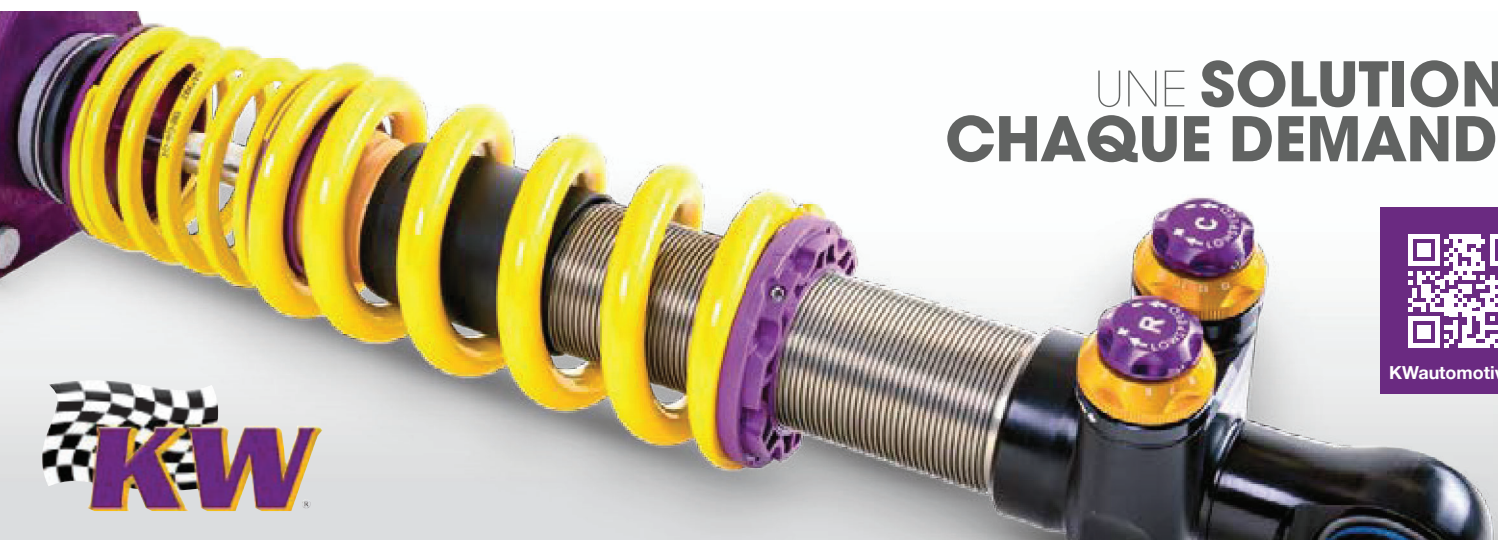
Nouvelle date pour le cours

Jürg Dällenbach a longtemps été cadre dirigeant dans de grandes entreprises employant plus de 100 personnes. Propriétaire de la société Dällenbach Trading Consulting GmbH, il partage ses connaissances depuis plus de dix ans à l'occasion de quatre à huit cours par an. Pour en savoir plus sur le contenu et la prochaine date des cours, cliquez ici.



informations complémentaires et inscription

Prochain rendez-vous : 10 mai 2023, UPSA Yverdon



UNE SOLUTION A CHAQUE DEMANDE!



KWautomotive.ch

street comfort

street performance

track performance