



Pics de restitutions : une opportunité remarketing sous-exploitée ?



Chloé DIEBOLD

Cheffe de projet -Digital Customer Success

Lors des pics de restitutions, des volumes massifs de véhicules reviennent en même temps sur le marché, nécessitant inspection, évaluation, reconditionnement et revente.

Ce qui constitue une routine maîtrisée en temps normal devient alors une source de tensions opérationnelles : surcharge des équipes, allongement des délais et hausse significative des coûts de remarketing.

Le rôle essentiel de l'inspection et de la valorisation

A la fin d'un contrat, aucune voiture ne peut être recommercialisée sans passer par deux étapes essentielles :

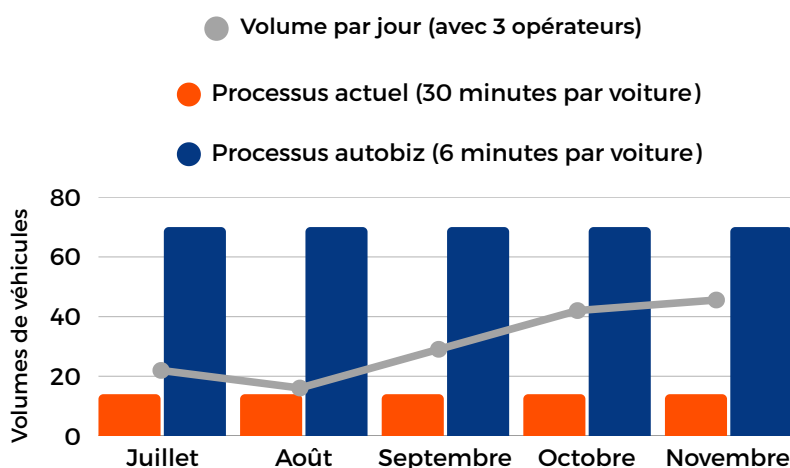
1. **Une inspection physique** pour identifier les dommages, l'usure et les besoins de remise à neuf.
2. **Une valorisation** pour déterminer le juste prix de revente.

Ces étapes constituent le fondement de la confiance entre toutes les parties prenantes : le loueur, le gestionnaire de flotte, le concessionnaire et l'acheteur final. Cependant, elles ont un coût : une inspection dure en moyenne environ **30 minutes par véhicule**. Ajoutés à cela les multiples cycles de validation entre les inspecteurs, les évaluateurs et les gestionnaires de parc, et ce qui devrait être une opération fluide devient rapidement un processus lent et complexe.

Quand la saisonnalité révèle les limites opérationnelles

En temps normal, une inspection et une valorisation complètes prennent environ 30 minutes. Les inspecteurs et experts enchaînent les dossiers avec rigueur, les opérations de remise en état avancent sans accroc, et les véhicules sont remis sur le marché sans délai notable.

Gestion du volume par jour (avec 3 opérateurs) avec les deux processus



Volume traité en octobre

Processus actuel

30 minutes
3 opérateurs



x 14

vs nouveau processus

6 minutes
3 opérateurs



x 70

Mais lors des pics saisonniers, généralement en fin de trimestre ou d'année fiscale, les volumes explosent. Soudain, au lieu de gérer un flux régulier, les équipes se retrouvent confrontées à des centaines de véhicules par jour. En temps normal, avec le processus standard, trois opérateurs suffisent largement à gérer les volumes quotidiens.

L'impact est immédiat :

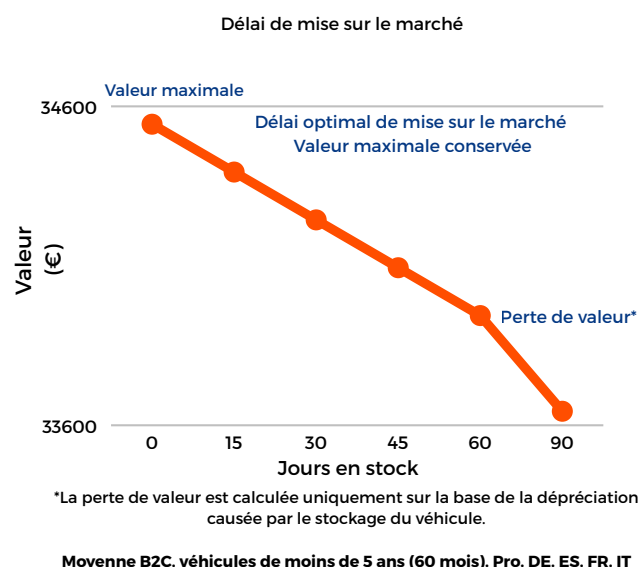
- **Les files d'attente s'allongent** : les véhicules attendent des jours avant le contrôle technique.
- **Les goulots d'étranglement se multiplient** : chaque étape de validation retarde la suivante.
- **Le remarketing ralentit** : les voitures restent immobilisées et perdent de la valeur.

Dans un secteur où le temps équivaut littéralement à de l'argent, ces retards pèsent lourdement sur les marges.

Le coût caché : la remise en état sous pression

Les retards de revente impactent non seulement les délais, mais aussi la valeur des véhicules. Chaque jour supplémentaire passé en stock entraîne une dépréciation accélérée et des coûts de stockage plus élevés. Lorsque de gros volumes de véhicules arrivent simultanément sur le marché, les équipes se heurtent à des goulots d'étranglement, et les véhicules attendent plus longtemps avant d'être revendus.

Pour les gestionnaires de flottes et les loueurs, cela se traduit par une baisse des marges, car les véhicules perdent de la valeur avant même d'arriver chez l'acheteur. Pour les équipes de remarketing, cela implique de gérer un arriéré d'actifs dépréciés au lieu de mettre en œuvre des flux de travail efficaces et prévisibles. Réduire les délais de mise sur le marché est donc essentiel pour préserver la valeur de revente et la rentabilité globale.



Un défi structurel, pas seulement saisonnier

Les pics de déflotte sont rares, mais leur impact est durable. Ils provoquent des déséquilibres sur toute la chaîne : trésorerie bloquée pour les propriétaires de flottes, ateliers saturés après des périodes creuses, et inspecteurs sous pression avec un risque accru d'erreurs.

L'industrie s'est adaptée pendant des années avec des renforts temporaires, des heures supplémentaires ou une priorisation manuelle, mais ce sont des solutions à court terme qui ne résolvent pas le problème structurel majeur : l'inspection et l'évaluation sont encore trop lentes et trop dépendantes de l'effort manuel.

Dans la prochaine partie de cette série, nous explorerons comment l'IA transforme déjà les inspections et les évaluations de véhicules, en aidant les équipes de remarketing à gagner du temps, à réduire les goulots d'étranglement et à retrouver leur efficacité même pendant les pics de flotte.



Apprendre encore plus



Chloé DIEBOLD

Cheffe de projet -
Digital Customer Success

