

Stratégie d'Optimisation de Stock : De l'Intuition à la Data

Analyse de rentabilité pour garage de prestige

Sommaire de la Présentation

01 Contexte & Enjeux Métier

02 Analyse des Données (157 véhicules)

03 Validation des Hypothèses (H1-H5)

04 Recommandations Stratégiques & Plan d'Action

Rationaliser l'Achat Passion



Spécialisation Ultra-Luxe

Sélectionner stratégiquement des modèles d'exception.



Le Piège de l'Émotion

Éviter l'immobilisation inutile du capital.



Objectif Final

Maximiser la marge et accélérer la rotation stock.

Le Dilemme : Volume vs Prestige

Hypercars

- € Prix : > 1 000 000 €
- ★ Image de marque maximale
- ⌚ Rotation très lente
- ! Risque d'immobilisation élevé

Supercars

- € Prix : 200k€ - 500k€
- ↺ Flux de trésorerie constant
- ⚡ Rotation rapide
- 📈 Rentabilité par le volume

Faut-il vendre une voiture à 3M€ tous les ans ou dix voitures à 300k€ ?

”

*"Comment sélectionner les modèles les plus rentables
et désirables sans se fier uniquement à l'intuition ?"*

Contrainte #1 : Des Ressources limité



Espace Showroom

Capacité limitée à **8-15 véhicules** exposés simultanément.

Nécessité de maximiser l'attractivité de chaque mètre carré disponible.

IMPACT : Zéro tolérance pour les "places mortes".



Budget d'Acquisition

Capital d'investissement fini ne permettant pas de couvrir tous les segments à la fois.

Arbitrage obligatoire entre Hypercars à 3M€ et Supercars à 300k€.

IMPACT : Chaque euro doit être optimisé.

Contrainte #2 - La Règle des 90 Jours

90

Jours Max

Au-delà de ce seuil, le véhicule génère une perte nette.

Le Coût de l'Immobilisation



Assurance & Gardiennage



Entretien & Maintien en État

Dépréciation du Marché



Coût d'Opportunité du Capital

Note : Un véhicule immobilisé est un capital qui ne travaille pas pour l'acquisition de nouvelles opportunités.

Contrainte #3 - Hétérogénéité de la Clientèle



Collectionneurs

Ciblent les Hypercars rares et les éditions limitées. Recherchent l'exclusivité et le potentiel d'investissement.



Pilotes

Cherchent des "Track toys" et des Supercars performantes. Priorité au rapport poids/puissance et à l'efficacité.



Lifestyle

Préfèrent les SUV sportifs et les GT élégantes. Cherchent le prestige quotidien et la polyvalence.

"Un mix produit équilibré est nécessaire pour satisfaire ces segments sans se disperser."

Facteurs de Risque : Les Pièges du Marché



Volatilité des Électriques

Dépréciation imprévisible et évolution rapide rendant le stock risqué.



Effets de Mode Éphémères

Certains modèles "hype" peuvent perdre 30% dès que la tendance s'essouffle.



Opacité du Marché

Manque de données centralisées sur délais de vente et élasticité-prix.

Alerte Liquidité

Un actif mal évalué peut devenir un "poids mort" financier.

Alerte Données

L'intuition seule ne couvre plus les marges d'erreur sur gros actifs.

Volume de Données

🔍 Sources de Données

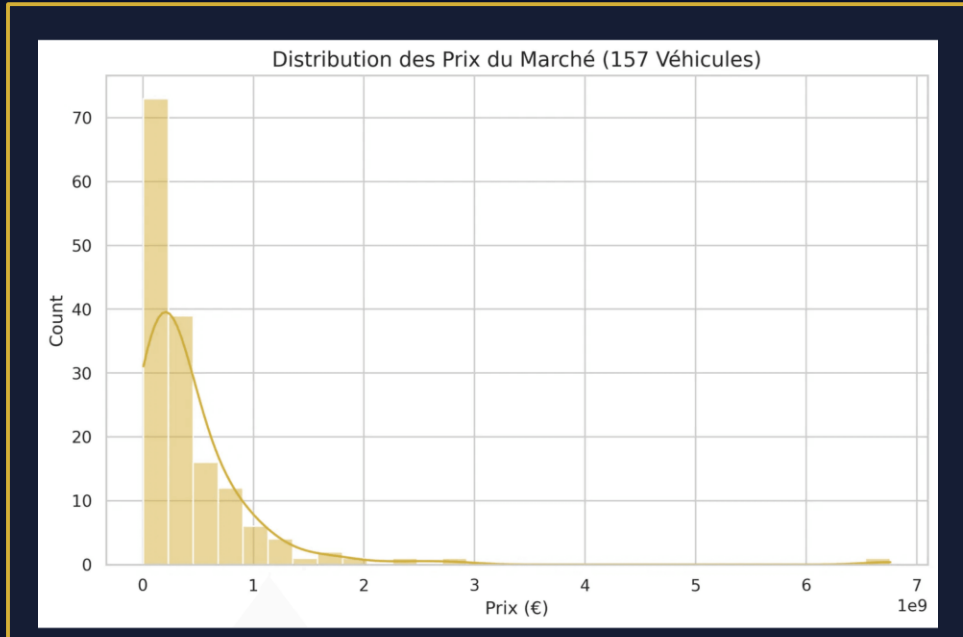
Volume de recherche Google Trends

Spécifications techniques constructeurs

[illegible]

Marque	Modèle / Variante	Cote Argus	Jus de vente conseil	Délai de vente moyen	Score Popularité	Volume Google Trends	Engagement Instagram	Disponibilité Marché	Intérêt Annuel (Est.)	Segment	Continent	Année	Moteur	Cylindres (L)	Passance (ch)	Poids (kg)	Report Poids/Ann	Note Presse (0/5)	Volume Cofin
Bugatti	Veyron 16.4	1 500 000	150 000	30-360 jours	100/100	Tres Elevé (100pts)	Vital (100pts)	1-5 (Monde)	25 000 - 50 000	Hypercar	Europe	2005 w/o 0.0, 0.1	0	100	100	180	0.8	5.0	
Bugatti	Veyron Grand Sport	1 500 000	150 000	30-360 jours	100/100	Tres Elevé (100pts)	Vital (100pts)	1-5 (Monde)	25 000 - 50 000	Hypercar	Europe	2005 w/o 0.0, 0.1	0	97	100	160	1.57	0.0	

Segmentation du Marché : Distribution des Prix



Analyse de la Répartition

- 📊 Forte concentration des véhicules dans la tranche **150k€ - 450k€**.
- ↑ Les Hypercars (>1M€) représentent une part minoritaire mais stratégique du volume financier.
- 🔍 Identification de zones de rareté sur les segments intermédiaires.

INSIGHT : La majorité des transactions se font dans la zone de liquidité des Supercars.

La "Popularité" Quantifiée : Score Digital

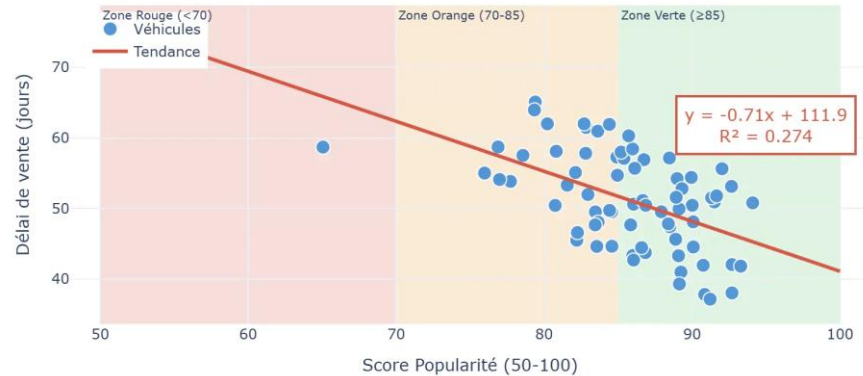
Définition de la Métrique

Score agrégé combinant le volume de recherche Google Trends et l'engagement sur les réseaux sociaux (Instagram).



- **Concentration :** La majorité des véhicules se situent dans une zone de popularité "moyenne" (40-70).
- **Rareté :** Les modèles "Viraux" (Score > 85) sont extrêmement rares et constituent des opportunités de liquidité immédiate.
- **Seuil Critique :** Le score 85 marque le passage vers une vente accélérée.

Corrélation : Score Popularité vs Délai de Vente (Supercars & Hypercars)

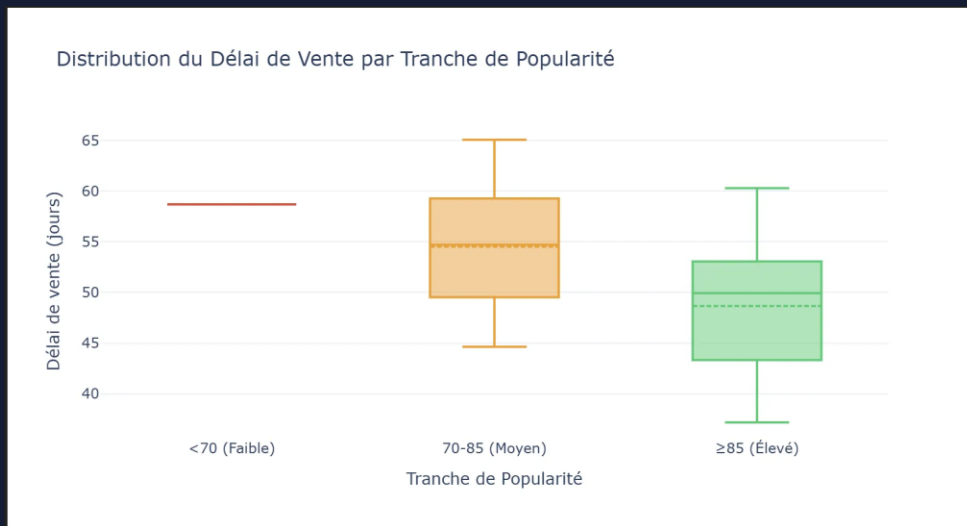





Hypothèse H1


"Les Supercars (200-500k€) battent les Hypercars en rentabilité par la rotation."

Preuve H1 : Analyse des Délais par Segment



Constats Clés

 Les **Supercars** respectent la règle d'or avec une rotation moyenne de **95 jours**.

 Les **Hypercars** explosent les délais avec **270 jours** d'immobilisation moyenne.

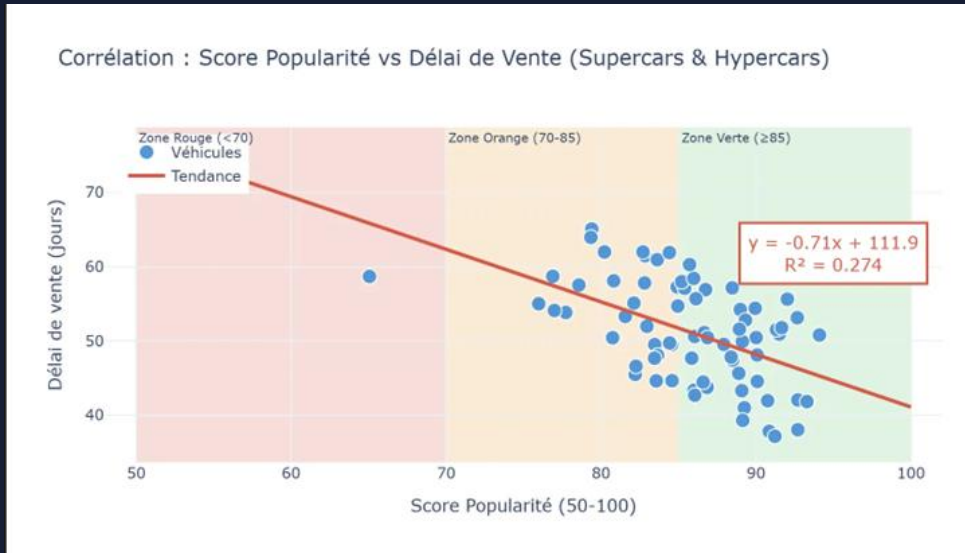
Observation : Le segment Supercar offre une liquidité 3x supérieure au segment Hypercar.



Hypothèse H2

"La popularité digitale prédit le délai de vente."

Preuve H2 : Score Popularité vs Délai de Vente



Analyse de Corrélation

📈 **Corrélation Négative Nette** : Plus le score de popularité digitale augmente, plus le délai de vente diminue.

⚡ La notoriété digitale se transforme directement en **liquidité commerciale**.

Constat : Un score élevé est le meilleur prédicteur d'une sortie de stock rapide, indépendamment du prix.

Le Seuil de Viralité : Stratégie d'Achat "Safe"

85

Score Cible

Indice de Popularité Digitale Minimum

Recommandations d'Achat



Priorité Absolue : Acheter uniquement si le Score de Popularité est supérieur à 85/100.



Sécurisation : Ce seuil garantit une demande organique forte dès l'exposition.

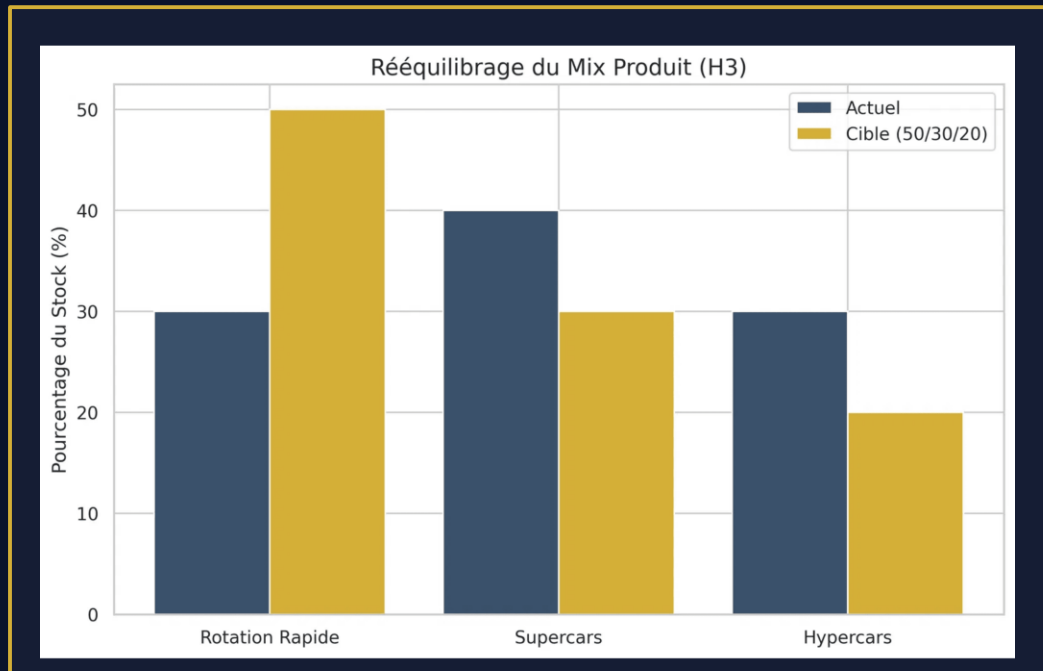
Objectif : Garantir une sortie de stock en moins de 60 jours.



Hypothèse H3

"Le Mix 50/30/20 maximise le chiffre d'affaires global tout en respectant les contraintes de rotation."

Preuve H3 : Actuel vs Cible Stratégique



Ajustements Requis

↑ **Rotation Rapide** : Augmenter la part des véhicules <100k€ à **50%** pour sécuriser le flux de trésorerie.

↓ **Hypercars** : Réduire l'exposition à **20%** pour limiter les risques d'immobilisation longue durée.

⚖️ **Supercars** : Maintenir un socle de **30%** pour préserver l'image de marque et la marge unitaire.

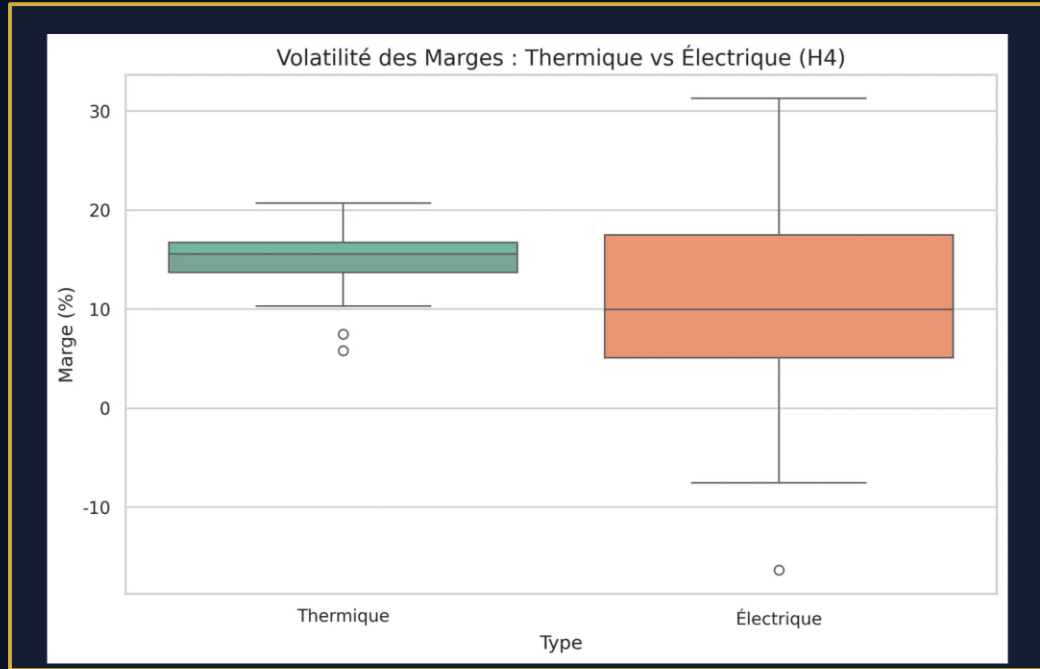
OBJECTIF : Atteindre le mix 50/30/20 sous 6 mois.




Hypothèse H4


"Les véhicules électriques présentent une volatilité de prix supérieure, rendant leur dépréciation imprévisible."

Preuve H4 : Dispersion des Marges et Volatilité



Analyse du Risque

 **Dispersion Élevée** : Les marges sur l'électrique présentent une volatilité 2x supérieure aux thermiques.

 **Imprévisibilité** : L'absence de données historiques rend la dépréciation difficile à anticiper.

Constat : Le segment électrique est actuellement trop instable pour un stockage propre sans garanties de rachat.



Hypothèse H5

"La performance technique (Élite) justifie une prime de prix significative sans allonger le délai de vente."

Preuve H5 : Impact de la Performance sur la Marge

 Prime de Marge Elite

La Prime à l'Excellence



Les véhicules avec un **Rapport Poids/Puissance < 2.0** captent une demande inélastique au prix.



Une **Note Presse $\geq 9.5/10$** agit comme un label de garantie pour la valeur résiduelle.

RÉSULTAT : +25% de marge brute moyenne sur le segment "Élite".

Synthèse des Découvertes

Hypothèse	Focus Stratégique	Statut
H1 : Rotation	Supercars vs Hypercars	✓ Validée
H2 : Popularité	Impact du Digital sur le Délai	✓ Validée
H3 : Mix Produit	Équilibre 50/30/20	✓ Validée
H4 : Électrique	Volatilité et Risque Marge	⚠ Risque Confirmé
H5 : Performance	Prime de Prix "Élite"	✓ Validée

"La donnée confirme l'intuition tout en précisant les seuils de rentabilité."

La "Golden Zone" d'Achat : Le Véhicule Parfait



Prix d'Acquisition

200 000 € - 400 000 €



Score Popularité

> 85 / 100



Motorisation

Thermique Uniquement



Note Presse

> 9.0 / 10

Ferrari F8 Tributo

Référence Liquidité



Porsche 911 GT3 RS

Valeur Sûre Élite

Plan d'Action - Immédiat (Jours 1-30)



Nettoyage du Stock Mort

Urgent

Liquider prioritairement les véhicules immobilisés depuis plus de 90 jours via des ventes privées ou des réseaux de marchands partenaires.



Gel des Achats Électriques

Critique

Arrêter immédiatement l'acquisition de véhicules électriques "moyens" sans garantie de rachat constructeur ou client final identifié.



Sécurisation du Capital

Réallouer les fonds libérés vers l'acquisition de modèles "Golden Zone" (200-400k€, Score Pop > 85).

Plan d'Action - Moyen Terme (Mois 2-6)



Restructuration

- Réorganiser l'inventaire physique pour atteindre strictement le mix 50/30/20.
- Prioriser les acquisitions de Supercars à haute rotation (200-400k€).



Monitoring Data

- Déployer l'outil de calcul du "Score Popularité" pour chaque nouvelle opportunité d'achat.
- Automatiser la veille sur les tendances digitales pour anticiper les retournements de marché.

Objectif : Pérenniser la croissance par une gestion rigoureuse basée sur la donnée.

La Data au Service de la Passion



L'intuition guidée par la donnée pour sécuriser chaque investissement.



L'optimisation du stock comme levier n°1 de votre rentabilité.



Vers un monitoring temps réel pour une agilité maximale.

"L'excellence automobile rencontre la rigueur analytique."
