



*Auto-i-Forecast pour les espérances de valeurs résiduelles*

## **Les voitures d'aujourd'hui auront quelle valeur effective demain?**

**Zurich, 9 février 2009 – Les prévisions de valeurs résiduelles des véhicules neufs sont aujourd'hui un instrument efficace et indispensable à l'achat et à la vente efficace pour tous les responsables de flottes et de commerce d'automobiles en cas de contrats de leasing. Avec Auto-i-Forecast, la demande pour certains véhicules ainsi que l'évolution du marché, dont les répercussions sur les prévisions de valeurs résiduelles sont inévitables, sont observées et analysées systématiquement.**

Quelles autos, quelles classes de véhicules et quelles motorisations auront les valeurs les plus stables dans un an, deux ans ou plus? Cette question sans cesse posée lors de l'achat de véhicules trouve sa réponse dans Auto-i-Forecast, le nouveau logiciel d'Auto-i-DAT fournissant les informations nécessaires pour éviter les mauvaises surprises lors de la reprise des véhicules. L'atout d'Auto-i-DAT est de procurer, depuis 20 ans, les prix des occasions au marché professionnel de l'automobile et d'être le seul fournisseur de données véhicules prenant en considération, chaque semaine, les prix des véhicules neufs sans cesse en rotation ainsi que l'évolution du marché.

«Établir des prévisions de valeurs résiduelles pour une ou plusieurs années et ne plus y toucher est à notre avis très imprudent», déclare la cheffe d'Auto-i-DAT, Bernadette Langenick, qui explique que justement pour les nouveaux modèles les attentes de vente ne se réalisent pas toujours et que des corrections appropriées doivent être effectuées. «Les cotes des valeurs résiduelles des entreprises de leasing qui ont aussi pour objectif de promouvoir certains modèles, en prenant par exemple des mesures renforcées en cas de ventes de voitures neuves en stagnation, ne correspondent pas toujours à nos cotations.» Nos cotations ajustées en permanence sont de plus en plus souvent reprises comme base pour le calcul des valeurs résiduelles par les propriétaires de flotte au jour du bilan, en correspondant ainsi mieux aux exigences de «Bâle II».

Les effets de yo-yo sur les prix du neuf et les remises élevées ont des conséquences sur le prix des occasions actuelles et futures et doivent être pris en considération. La cheffe d'Auto-i-DAT sait, par ses 20 ans d'expérience, que le comportement des clients, la prise de conscience croissante du développement durable et bien d'autres facteurs encore modifient sans cesse le marché. Sans observation minutieuse du marché, il n'est pas possible de répondre aux attentes de valeurs résiduelles. Bernadette Langenick: «Nous le savons aujourd'hui, actuellement des véhicules de leasing d'à peine trois ans trouvent difficilement des acheteurs sur le marché de l'occasion si l'on ne prend pas en compte à temps les prévisions de valeurs résiduelles.»

«Grâce à notre longue expérience de la formation des prix pour les valeurs résiduelles, nous sommes persuadés de proposer à nos clients avec Auto-i-Forecast, ce nouveau logiciel d'extension des données, un instrument supplémentaire leur permettant grâce aux valeurs résiduelles réalistes, de ne pas perdre de vue les coûts de demain et d'éviter à temps les mauvais calculs.»