

autobiz®

extranet

Accès direct



Bienvenue! Franck DAVID

ARTICLES

BASES AUTOBIZ

PERSO

17-02-2010 - ACTUALITÉS - FRANCE

Marchés

## Manheim France relance la vente en salle



**C'est l'effervescence chez Manheim France. Les équipes sont mobilisées pour la réouverture des enchères "physiques" à la fin du premier trimestre. Il s'agit d'un véritable tournant stratégique pour la filiale du groupe américain qui, plus que jamais, compte faire de la vente VO son core business.**

Après avoir arrêté la vente aux enchères "physique" il y a plus de dix ans, Manheim France a décidé de relancer cette activité. En effet, le spécialiste du remarketing a obtenu l'agrément du Conseil des ventes volontaires en septembre dernier et inaugurera sa première adjudication à la fin du premier trimestre. Le centre de Chilly-Mazarin (91), où Manheim gérait jusqu'ici une partie du reconditionnement de ses véhicules, devrait accueillir cette opération.

### L'exemple anglo-saxon

A l'heure où certaines sociétés de ventes volontaires ont décidé de fermer une partie de leurs salles de vente (BCAuctions avec le site de Bassens), Manheim fait donc le pari inverse. La filiale française du groupe américain restera toutefois fidèle à sa stratégie B2B et n'ouvrira son centre de Chilly-Mazarin qu'aux professionnels. *"La vente à particuliers demande trop d'investissement et elle s'adapte difficilement aux enchères"*, confirme Alexandre Sabet d'Acre, directeur de Manheim France.

Plutôt prudent, le dirigeant ne veut d'ailleurs pas aller trop vite. Il attendra les résultats de cette première opération avant de fixer le nombre de ventes qui seront organisées dans l'année à Chilly-Mazarin. Il ne cache pas, toutefois, que la filiale britannique est l'exemple à suivre... *"Au Royaume-Uni, Manheim compte 19 salles d'enchères avec plusieurs couloirs où défilent les voitures. Les mentalités y sont très différentes puisque les loueurs locaux ont tous outsource leur remarketing"*, observe Alexandre Sabet d'Acre.

Si l'Hexagone ne semble pas prêt à copier le modèle anglais, Manheim France espère tout de même s'en rapprocher. Le retour aux ventes "physiques" s'inscrit d'ailleurs dans une volonté, plus globale, de diversification de ses canaux de distribution. Objectif : orienter les stocks VO de ses apporteurs d'affaires vers le support commercial le plus adapté. Sur Internet, ce mouvement s'est traduit, en décembre dernier, par le lancement de CyberAuction, un nouveau site de vente qui s'ajoute au service CyberStock.

### Deux plates-formes de sourcing en ligne

Proposant des enchères d'une durée très courte, entre 1 heure et 1 heure et demie, CyberAuction se présente comme une salle de ventes virtuelle. *"Si CyberStock laisse un délai de 24 à 48 heures pour enchérir sur un véhicule, le rythme de CyberAuction se veut plus rapide et les adjudications se font en quelques minutes"*, explique le directeur de Manheim France, ajoutant que ce

nouveau système créera ainsi l'événement à chaque vente.

Avec ses deux services d'achat en ligne, le spécialiste du remarketing compte séduire une plus large clientèle et, surtout, souhaite convaincre les professionnels VO des atouts de l'approvisionnement à distance. La conjoncture est d'ailleurs plutôt favorable à ce mouvement : *"Les habitudes évoluent. Avec la crise, la réduction des marges et la pénurie de certains véhicules, beaucoup ont découvert les vertus de nos systèmes"*.

De quoi permettre à Manheim France de se montrer plutôt ambitieux. Après avoir écoulé 10.000 VO en 2009, la division remarketing du groupe vise un objectif de 14.000 ventes cette année. D'ici trois à cinq ans, ce volume devrait s'élever, selon Alexandre Sabet d'Acre, à 50.000 véhicules. *"Aujourd'hui, le remarketing représente entre 35 et 45% de notre chiffre d'affaires et, à terme, nous espérons que cette activité passera à 70% de nos revenus"*, conclut-il.

**par Mohamed Aredjal Source : AUTOBIZ**

### Manheim France

[www.manheim.fr](http://www.manheim.fr)

Imprimer

autobiz  
France 2009

qui sommes-nous

infos légales

nous contacter

guides autobiz