

# Manheim réinvestit les enchères physiques

*Près de dix ans après son retrait des salles d'enchères, Manheim se structure afin d'accueillir ses clients professionnels. Coup d'essai réussi.*

**M**anheim vient d'officialiser la réouverture de son canal des ventes physiques. Après une décennie d'absence sur ce marché, le spécialiste a mené un pilote, le 5 mai dernier, sur son site de Chilly-Mazarin (91). Une trentaine de marchands, pour la plupart déjà clients de Manheim, se sont massés dans cette structure habituellement utilisée pour les opérations de remise en état rapide et pour stocker les BMW du programme Simulcast. A noter que la vente se déroulait en duplex avec le site Internet, d'où se sont connectés une soixantaine d'autres professionnels. *"Nous avons sondé nos partenaires, il y a quelques mois, il s'est avéré qu'ils étaient favorables à cette pratique des ventes physiques, à la seule condition de ne pas être confrontés à des particuliers. Ce que nous nous sommes appliqués à*

mettre en place", souligne Eric Trelet, le nouveau directeur commercial et marketing de Manheim France. Pour cette première expérience, la société a composé un catalogue de 150 véhicules, au profil des plus variés, entre voitures particulières et utilitaires de toutes tailles. Des produits aux origines toutes aussi diverses, provenant des loueurs de courte et longue durée comme des constructeurs. A la présentation, ceux-ci sont simplement nettoyés pour contenir les prix. Ce qui permet par ailleurs à Manheim de vendre sa prestation de re-conditionnement en option.

## Un mercredi par mois

*"Nous testons des véhicules qui vont prochainement arriver sur le marché. Des produits dont les contrats ont été prolongés l'an passé et par voie de fait plus âgés et plus kilométrés qu'à l'accoutumée",*

explique Eric Trelet. Une vente aux allures de baromètre donc, qui s'est clôturée sur un bilan de 63 ventes, jugé "très bon" de la part des responsables. Les marchands participants n'ont pas été frileux, puisqu'ils ont dépensé entre 9 000 et 11 000 euros en moyenne par produit. Manheim touche au passage 6 % HT du prix TTC en commission. Un tarif qui vient défier la concurrence d'autant qu'il est dégressif selon le montant négocié. *"Nous avons un palier et un plafond",* précisent les organisateurs. Le 9 juin aura lieu la prochaine session. Ces sessions devraient se dérouler sur un rythme mensuel, toujours à Chilly-Mazarin, à la demande des clients et toujours le mercredi, afin de se démarquer des concurrents régionaux, tel que BCAuctions. *"Nous avons créé une place de marché autour d'un rendez-vous volontairement cosy, se félicite Alexandre Sabet d'Acre, le directeur de Manheim France. Nous sommes on ne peut plus satisfaits de cette première."*