

Manheim : résister à l'écroulement

En 2008, Manheim a su trouver les forces de tenir le cap. Pour 2009, la filiale française annonce une myriade de nouveautés apportant de la valeur ajoutée.

Les dirigeants de Manheim font partie de ceux qui ne se sont pas plaints en 2008, qualifiant même cet exercice de "très bon". En effet, Manheim, qui se présente comme le leader sur le marché du remarketing avec "l'offre la plus complète" (de la réparation à la vente), a visiblement su tirer profit de l'année écoulée, ne totalisant pas moins de 6 200 ventes et clôturant sur un chiffre d'affaires de 19 millions d'euros "Tous les marchés se sont écroulés que ce soit le commerce de véhicule neuf ou d'occasion et la réparation, comme Alexandre Sabet d'Acre, le directeur général de la fi-



liale française. Nous avons dans ce contexte apporté une solution au surstockage"

En 2008, Manheim a proposé en moyenne quelque 70 à 80 VO par jour

à la vente par soumission, mais "les clients ne veulent plus acheter, même au prix qu'ils ont fixé", ainsi que le souligne le directeur. En réponse, Manheim dit avoir cherché de nouveaux partenaires. 2 000 constitueraient actuellement la base de données du spécialiste des ventes aux enchères en ligne. "Ce qui importe, c'est de se focaliser sur les contacts actifs", recadre Alexandre Sabet d'Acre, soit pas moins de 800 noms, d'après le directeur.

Services à suivre

Cette année 2009 devrait comporter son lot d'innovation. Entre autres, les dirigeants de Manheim

prévoient le lancement d'un outil CRM baptisé E-Good Manners. Destiné aux concessionnaires, il s'agit d'un portefeuille client multisite.

En clair, quand un concessionnaire répertorie un prospect dans la base, les commerciaux des autres points de vente peuvent en prendre connaissance et proposer des produits. "Quelques partenaires intéressés, en complément des programmes Cardif ou Planet VO, ont déjà signé, lâche Alexandre Sabet d'Acre. Une option d'alerte par SMS sera également disponible sous forme de licence mensuelle", ajoute-t-il. Sortie prévue au second trimestre. Aussi, un référencement par Google Adwords, le moteur de recherche Internet, devrait être très prochainement possible, assure-t-on. Autant de services complémentaires qui permettront à Manheim et Alexandre Sabet d'Acre d'affronter les difficultés annoncées pour 2009

G.R. ■



Alexandre Sabet d'Acre, directeur de Manheim France

Manheim France :

- CA consolidé 2008 : 19 M€
- Effectif global : 195 personnes
- 6 200 véhicules vendus (2008)

Manheim Continental Europe :

- CA : 60 M€
- Effectif global : 550 personnes
- 250 000 véhicules reconditionnés/réparés
- 40 000 véhicules vendus (ventes physiques et électroniques confondues)