

## "Nous prenons toutes les mesures nécessaires pour estimer chaque véhicule au plus juste prix"



**Malgré une hausse de 20% de son activité en 2008, Manheim France confirme un "durcissement" du marché VO. Selon sa chargée de communication, Karine Vaillau, les produits Renault ainsi que les utilitaires et les véhicules de société accusent tout particulièrement une baisse de leurs valeurs.**

**autobiz : Outre ALD, quels sont les autres loueurs qui confient leur remarketing VO à Manheim ? Combien de véhicules comptez-vous traiter en 2008 ?**

**Karine Vaillau :** GE Capital et ING Car Lease font également partie des sociétés qui nous remettent leurs véhicules. Nous comptons par ailleurs divers constructeurs et captives parmi nos clients : BMW France, BMW Finance, FAL Fleet Services, Citroën France, Business Partner ou encore Mercedes. En moyenne, Manheim se voit confier 10 à 20% des volumes de ses partenaires.

**Pouvez-vous me faire un bilan, sur ces derniers mois, du remarketing VO au sein de votre structure ?**

**K. V. :** Notre bilan 2008 est tout à fait satisfaisant puisque nous affichons une hausse d'activité de près de 20% par rapport à 2007. La crise a effectivement affecté le marché du VO de manière considérable, notamment au niveau des réseaux de concessions. En tant que canal de revente sur Internet, donc "hors-réseau", Manheim offre aux constructeurs une ouverture à de nouveaux circuits de distribution et une solution complémentaire pour écouler leurs volumes. De prime abord frileux vis-à-vis des canaux électroniques, les loueurs et réseaux se tournent aujourd'hui davantage vers ce mode de distribution.

**Quel volume de véhicules aurez-vous traité en 2008 ?**

**K. V. :** Parce que nous proposons divers services liés aux véhicules d'occasion, nous différencions le nombre de véhicules traités (achat/vente, réparation, débosselage, évaluation, stockage, transport, etc.) du nombre de véhicules vendus. A fin 2008, nous dépasserons 6.000 ventes pour 8.500 véhicules présentés sur notre site de vente, le Cyberstock+.

**Avez-vous eu le sentiment que les spécialistes de la LLD vous ont fourni plus de VO ces derniers mois ?**

**K. V. :** Les loueurs de longue durée ont en effet de plus en plus recours aux structures de notre type, qui leur permettent de diversifier leurs canaux de ré-écoulement.

## **Quels services pouvez-vous apporter aux loueurs pour fluidifier l'écoulement de leurs véhicules ?**

**K. V. :** La large gamme de services annexes proposés par Manheim France permet une accélération indéniable de leurs ventes. Tout d'abord, par sa présence européenne, Manheim France offre une ouverture à de nouveaux marchés (Manheim Belgique, Allemagne, Italie, etc.). Les possibilités d'écoulement en sont décuplées. Par ailleurs, en tant que spécialiste du remarketing VO en ligne, nous prenons toutes les mesures nécessaires, conjointement avec nos partenaires, pour estimer au plus juste le prix de vente de chaque véhicule confié (important notamment pour les véhicules de moins de 24 mois, en forte concurrence avec les remises constructeurs sur les "0 km" ou VN). Ce service de consulting est un élément important et sécurisant pour nos partenaires. Enfin, nos services de valorisation des véhicules (reconditionnement, débosselage, carrosserie, remise en état intérieure), apportent une valeur ajoutée essentielle à la revente des véhicules ayant des frais de remise en état.

## **Pourriez-vous me donner plus de détails sur le fonctionnement de votre service consulting ?**

**K. V. :** Toutes nos préconisations sont effectuées par des spécialistes en la matière. Outre leur expérience du marché, ils établissent leurs recommandations à partir de notre propre base de données, ainsi que des prix de vente affichés par les professionnels sur les sites BtoC.

## **Avez-vous observé une hausse de vos ventes à l'étranger ? Manheim n'a pas encore de filiale dans les pays de l'Est. Est-ce un projet en cours ?**

**K. V. :** Nous notons une baisse des ventes à l'export, notamment en raison des bas prix pratiqués sur le marché espagnol. Manheim n'est pas encore implanté en propre en Europe de l'Est mais nous collaborons d'ores et déjà avec différents relais sur ces régions.

## **Les spécialistes de la LLD ont constaté une baisse des valeurs résiduelles ces derniers mois. Est-ce un phénomène que vous avez également perçu ? Si oui, à combien évaluez-vous, en moyenne, cette baisse ?**

**K. V. :** Nous notons effectivement un durcissement du marché. Cependant, seuls les loueurs peuvent communiquer sur ce sujet, nous n'avons pas accès à ces données. Ce phénomène est, en outre, difficile à chiffrer. Il se ressent essentiellement sur les produits Renault (de type Mégane, Scénic ou Espace) pour lesquels l'offre est supérieure à la demande sur le marché français. Par ailleurs, les fortes remises pratiquées aujourd'hui sur les véhicules neufs ou 0 km développent une concurrence directe avec les VO de deux à trois ans. Enfin, les véhicules utilitaires et véhicules de société, qui sont généralement épargnés lors des périodes difficiles, sont aussi touchés, en raison des faibles investissements des petites et moyennes entreprises dans le contexte actuel.