

10-09-2008 - ACTUALITÉS -

Services

Manheim veut compter sur le marché VO français



Après avoir officialisé son rapprochement avec Prem-Tec, le spécialiste du remarketing VO espère bien développer rapidement sa palette de services et n'exclut pas de revenir, prochainement, aux enchères physiques. Alexandre Sabet d'Acre, directeur général de Manheim France, nous dévoile ces différents projets.

Depuis février 2008, Manheim Remarketing s'est rapproché de Prem-Tec et Dent Wizard pour créer l'entité Manheim France. Quelles synergies tirez-vous de cette opération?

Alexandre Sabet d'Acre : Cela faisait plusieurs années que Prem-Tec souhaitait se rapprocher de Manheim. Ce n'est qu'en novembre 2007 que cette opération a pu être finalisée, Manheim France reprenant alors Prem-Tec ainsi que les activités de Manheim Remarketing et de sa filiale Dent Wizard.

De cette fusion, nous avons pu tirer de nombreuses synergies, dans le domaine du reconditionnement notamment. Prem-Tec et Dent Wizard sont deux spécialistes de la réparation rapide et du débosselage sans peinture mais les deux entités disposent d'une organisation différente : Dent Wizard bénéficie d'une équipe mobile tandis que Prem-Tec privilégie le rapatriement des véhicules. Avec les autres services de Manheim Remarketing, nous pouvons ainsi offrir une prestation globale autour de l'activité VO, de la reprise du véhicule à sa revente, en passant par sa préparation.

Via votre département Retail, vous mettez à la disposition des distributeurs VO un ensemble de services assez éclectiques. Quelles prestations sont les plus demandées par les marchands VO ?

A. S. d'A. : Notre principal service est l'E-BC, un showroom VO online permettant à tous les vendeurs d'un même groupe ou d'un même réseau de partager leur stock. C'est un système qui s'interconnecte avec n'importe quel DMS et grâce auquel nous nous assurons que les informations mises en ligne par les concessionnaires ou par les constructeurs correspondent aux véhicules. Nous nous occupons également de transférer ces informations vers d'autres plates-formes de vente comme les sites de petites annonces. En France, Lexus figure parmi les clients de l'E-BC.

Parlez-nous de Cyberstock+, votre catalogue web de véhicules en vente.

A. S. d'A. : Il s'agit d'un système de vente en ligne par soumission, lancé il y a environ deux ans. Après s'être retiré de la vente aux enchères, il y a quelques années, Manheim France avait souhaité conserver une activité de revente via le canal web. D'où le lancement de Cyberstock+. Près de 8.000 véhicules y sont aujourd'hui écoulés chaque année et nous comptons bien développer nos ventes dans les prochains mois.

Le marché des enchères physiques connaît un certain renouveau depuis deux ans. L'aventure pourrait-elle de nouveau vous intéresser ?

A. S. d'A. : Manheim est un spécialiste de la vente aux enchères dans toute l'Europe, notamment en Angleterre ou au Portugal où le groupe est présent depuis

plusieurs années. De nouvelles ouvertures de centres de vente sont prévues prochainement en Allemagne, puis en Espagne. La France pourrait être le marché suivant.. C'est une réflexion menée en interne mais, si le projet devait se concrétiser, ce ne serait pas avant plusieurs années.

Avec Dent Wizard et PremTec, Manheim bénéficie d'une certaine expertise en matière de reconditionnement. Quels sont les différents services dans ce domaine que vous proposez à vos clients ?

A. S. d'A. : Nous offrons tous les services liés au reconditionnement existant aujourd'hui. Manheim France est plus particulièrement un spécialiste du *Smart Repair* et du rebosselage sans peinture, deux prestations qui permettent d'économiser jusqu'à 40 à 60% sur une intervention carrosserie traditionnelle. Nous bénéficions également d'une grande expérience dans la remise en état d'un véhicule avant sa restitution. Avec la combinaison de Dent Wizard et Prem-Tec, le groupe est aujourd'hui leader de ce marché.

Quels sont les prochains services qui seront proposés par Manheim France ?

A. S. d'A. : Depuis le mois de juin, Manheim Europe a racheté Modix, une société allemande éditant des solutions DMS. Le groupe souhaite étendre ces solutions aux autres marchés européens et, en France, le lancement est prévu pour le deuxième trimestre 2009. Toujours l'année prochaine, nous comptons également déployer un nouveau système de gestion de clientèle. Baptisé e-GoodManners, cet outil rassemble et enregistre toutes les données clients générées par les flux téléphoniques ou physiques, assurant ainsi une gestion efficace et permanente des prospects.

par Mohamed Aredjal Source : AUTOBIZ

Manheim France en quelques chiffres

Trois départements :
Manheim Automotive Services
Manheim Remarketing
Manheim Retail Services
CA (2007) : 18 millions d'euros
Effectif global : 169 personnes
70.000 véhicules reconditionnés (2007)
5.500 véhicules vendus (2007)