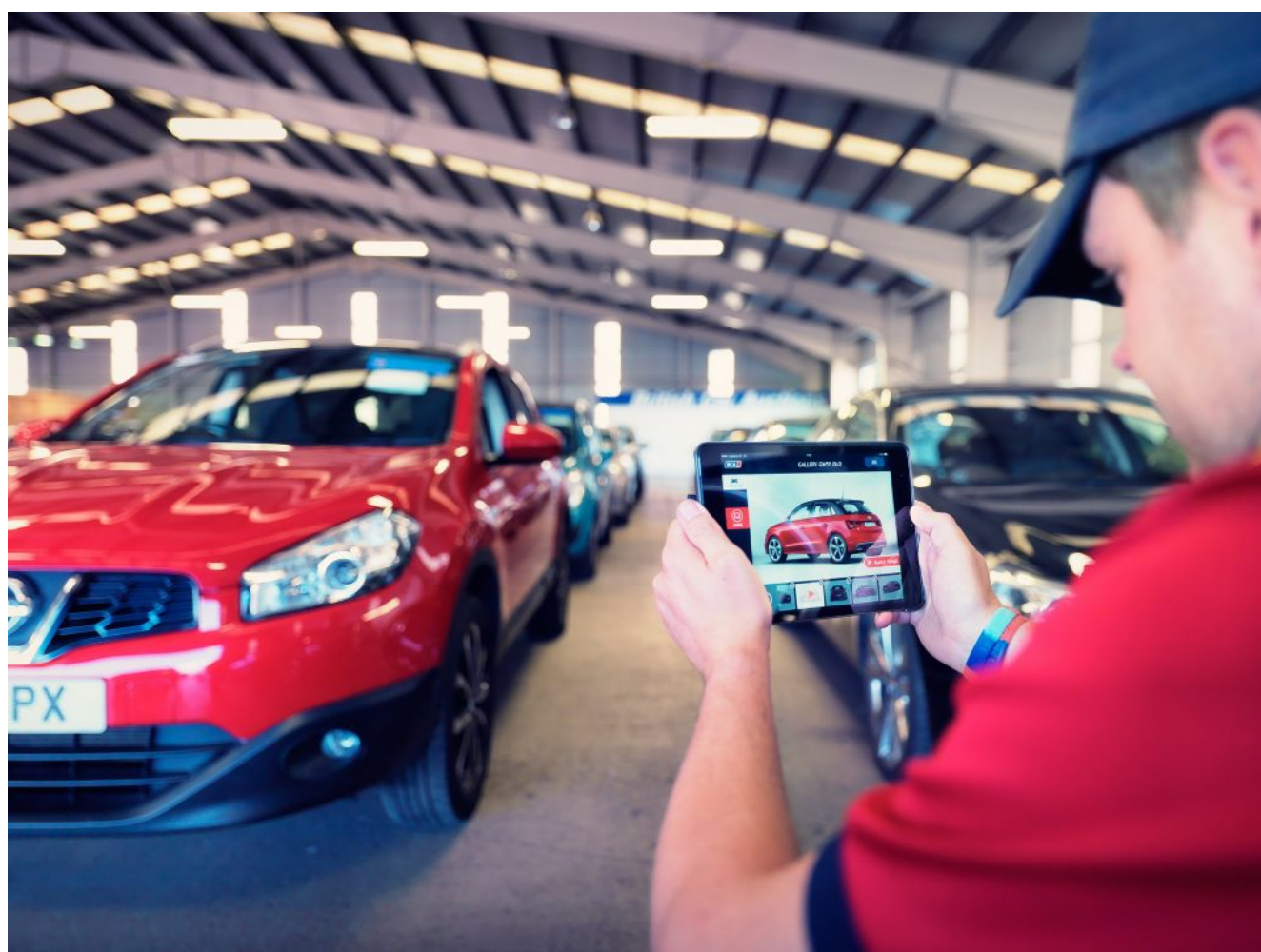


BCAuto Enchères ou l'industrialisation du commerce VO entre pros

jeudi, 04 mai 2017

Sur un marché de l'entretien-réparation où le commerce de véhicules d'occasion devient un véritable levier de rentabilité, BCAuto Enchères pourrait très prochainement faire figure de partenaire de poids. Car la filiale du groupe British Car Auctions dispose de toutes les solutions et d'un savoir-faire quasi industriel de l'achat et de la revente de VO entre pros, avec de véritables centres logistiques avec stock important, zones de préparation et de reconditionnement, et animation à la vente... Entre autres.



La

procédure d'inspection des véhicules à leur arrivée sur les plateformes BCAuto Enchères se fait notamment par photographie à l'aide d'une tablette.

Ça n'est pas un secret : les principaux réseaux d'entretien-réparation traditionnels (AD, Top Garage, Précisium Garage...) ont fait du commerce de véhicules d'occasion, ces dernières années, une véritable activité de conquête. De conquête de parts de marché, de conquête de rentabilité, de conquête client. Et s'ils ont tous déjà des partenariats en la matière avec des sociétés tierces, un acteur comme BCAuto

Enchères ne désespère pas de toucher prochainement les enseignes d'entretien auto indépendantes, lui qui travaille principalement avec des concessions, des agences de marque, des gestionnaires de flotte et des spécialistes VO.

« *Les réseaux de réparations indépendants font évidemment partie de nos cibles prioritaires dans les années qui viennent, reconnaît Olivier Fernandes, directeur général de BCAuto Enchères. Nous savons que ces enseignes ont fait du commerce VO l'un de leurs chevaux de bataille.* » S'il n'est pas encore très connu en France, BCAuto Enchères, filiale du groupe britannique British Car Auctions créée en 2002, a pourtant développé un véritable arsenal pour permettre aux professionnels de développer ce business au maximum.

Du VO BtoC au VO BtoB

Alors qu'elle se dédiait d'abord au commerce VO BtoC, du pro vers le consommateur, BCAuto Enchères s'est orientée progressivement, depuis 2007, vers la vente BtoB, entre professionnels. Et fort de résultats performants sur son marché d'origine, l'entreprise s'attaque aujourd'hui, plus que jamais, au marché français. En misant sur la forte rotation du stock de véhicules, d'abord. « *Le marché des VO peut devenir rentable et prendre une place importante dans le modèle économique des professionnels, dès lors que la rotation est accrue (objectif de vente à 45 jours)* », insiste Jean-Roch Piat administrateur de BCAuto Enchères et chef des opérations. Un objectif tout simplement raccourci de moitié, le modèle standard de rotation des VO tablant généralement sur 90 jours !

Pour permettre à ses clients, vendeurs VO, de viser de tels objectifs, BCAuto Enchères a développé progressivement un ensemble de solutions qui ont permis d'industrialiser véritablement le processus. Il y eut d'abord le développement de MarketPrice, véritable ensemble de services intégrés de cotation du VO : fondée sur le prix de vente observé par les équipes de BCAuto Enchères, de logistique (transport, réparation, reconditionnement et présentation standardisée du VO) et de vente, sur l'ensemble des canaux européens du groupe. Mais ça ne suffisait pas.

Une MarketPlace bien nommée

Pour permettre à ses clients d'écouler les véhicules non vendus et éviter un trop long stockage, synonyme de pertes financières, BCAuto Enchères a ensuite développé sa place de marché, tout simplement nommée MarketPlace. Chaque partenaire peut notamment y enrichir sa propre offre de VO et d'assurer l'écoulement de ses stocks, via des solutions et des services éprouvés : pricing, collecte, stockage, valorisation, mise en vente, gestion administrative, reporting et conseil.

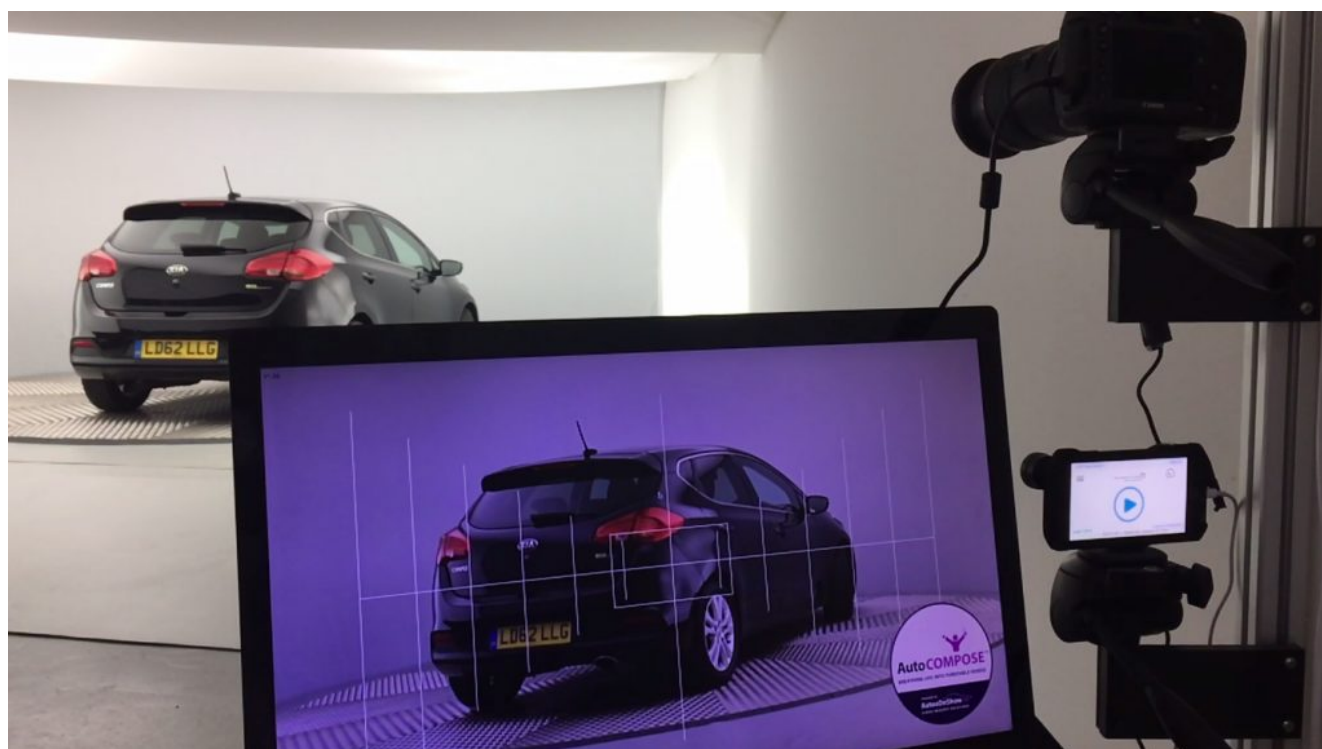
Et pour se permettre d'être efficace partout en France, 8 centres logistiques ont été déployés dans l'Hexagone, à Lille, Paris, Strasbourg, Lyon, Nîmes, Nantes, Toulouse et Marseille. « *Dans ces centres les compétences des équipes se démultiplient : réception et inspection des véhicules, préparation esthétique, voire reconditionnement, mise en ligne et animation de la vente* », affirment les dirigeants de BCAuto Enchères. Quant à l'après-vente du VO, elle est assurée grâce à des services de livraison et de gestion de documents tel que la déclaration d'achat du véhicule.

AutoOnShow : le studio de ces VO

En somme, BCAuto Enchères a basé son modèle sur quatre étapes clefs. D'abord, reprendre les VO efficacement, c'est-à-dire systématiser la reprise pour délivrer le client particulier de cette contrainte, pour garantir un flux le plus large possible aux acheteurs et professionnaliser cette activité du secteur. Puis orienter les VO : être très réactif dans l'arbitrage de la vente à destination des particuliers pour les VO stratégiques, et la revente des autres via les enchères en ligne. Ensuite, acheter des VO, soit être en mesure de répondre avec réactivité et pertinence à un marché en croissance constante. Enfin, revendre vite en fournissant les services les plus aboutis pour permettre une rotation accélérée des VO, avec l'objectif de vente dans les 45 jours évoqués ci-dessus.

Dans 7 de ses 8 centres logistiques français, BCAuto Enchères s'appuie sur la technologie AutoOnShow, du nom d'une société rachetée en 2014. En l'occurrence, un studio d'imagerie haute qualité, avec plateforme tournante pour exposer les véhicules, les filmer et les photographier sous tous les angles, afin d'obtenir un cliché précis, clair et de confiance de chaque véhicule. *« Parce que le pro ne peut plus se permettre, pour des questions de temps et de coût, de se déplacer pour inspecter chacun des véhicules qu'il achète, une solution comme AutoOnShow ramène plus de confiance dans la transaction »*, affirme Olivier Fernandes.

Surfant sur le développement croissant de la location avec option d'achat (LOA) ou de la location longue durée (LLD) dans les modes d'acquisition de véhicules neufs en France, BCAuto Enchères s'est facilement rendu compte que les acteurs du marché deviennent davantage fournisseurs de VO. De VO plus récents, d'ailleurs. *« Ainsi, le succès de ces contrats auprès des consommateurs français, entraîne un renouvellement du marché des VO auquel BCAuto Enchères peut répondre : reprendre plus et plus vite, orienter davantage et précisément les VO, acheter au bon prix et vendre plus vite »*, insistent les dirigeants de la société. Le modèle, en tout cas, a de quoi séduire.



Le studio d'imagerie AutoOnShow, avec sa plateforme tournante, permet des clichés et des vidéos de haute

qualité des VO en vente.

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite