



Services - 10/07/2009

Manheim France lance les ventes aux enchères en ligne simultanées

Manheim France lancera à la rentrée son offre Simulcast, une salle de vente aux enchères virtuelles en simultanée, en complément de son système de ventes par soumission. BMW a déjà souscrit à cette offre en Europe pour la revente de ses véhicules en fin de location.

En septembre prochain, Manheim lancera en France et dans 4 pays européens, Simulcast, un service d'enchères en ligne simultanées fonctionnant depuis longtemps aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, et inauguré en Chine en 2007. Créé au départ pour permettre aux marchands de participer à distance aux ventes aux enchères réelles, Simulcast fonctionnera de façon autonome en France, Manheim n'y possédant plus de salles de ventes. Les participants pourront consulter avant la vente toutes les données sur le véhicule : Rapports d'expertise* avec photographies des dommages, relevé du compteur kilométrique, description des équipements, etc.

Manheim propose déjà sur son site internet des ventes par soumission, à travers Cyberstock +, et a vendu par ce biais 6 200 VO l'année dernière auprès de marchands, essentiellement français. "C'est encore très peu, si on le compare aux 370 000 ventes que Manheim réalise au Royaume-Uni", constate **Alexandre Sabet d'Acre**, directeur général de Manheim France. Le potentiel en France est de plus de 600 000 VO, estime-t-il, mais les grands loueurs longue durée ont développé leur propre site de vente par soumission plutôt que de confier totalement leurs VO à des spécialistes. Un cas à part, ING Car Lease, dont le site de vente est une version de Cyberstock + géré par les équipes de Manheim France.

"Avec Simulcast, nous proposons aux marchands de participer à une véritable vente aux enchères virtuelle, une formule de vente totalement transparente", explique le dirigeant de Manheim France. La vente dure ainsi quelques minutes par véhicule, les enchérisseurs sont informés lorsque le prix de réserve a été atteint et l'acheteur sait immédiatement s'il a emporté la vente. Autre avantage non négligeable, le montant de la commission est de 2% du prix, bien inférieur aux 10% perçus dans les ventes aux enchères "réelles".

Un système de vente plébiscité par BMW pour ses buy-backs

Une version de Simulcast fonctionne déjà en France, depuis mars dernier, sous le nom de "BMW Enchères en ligne", utilisée uniquement pour la revente des buy-backs d'Alphabet et de BMW Financial Services. Satisfait de son partenariat avec Manheim aux Etats-Unis, BMW a en effet décidé de revendre ses véhicules en fin de location par ce biais en Allemagne, au Portugal, en Italie, en Espagne, en France et en Belgique, pour un volume d'une cinquantaine de véhicules par mois et par pays. Les concessionnaires BMW comme les marchands peuvent accéder à ses ventes qui ont lieu tous les jeudis pendant une à deux heures.

Tous les modèles mis en vente par BMW sont préparés esthétiquement par les 120 techniciens employés par Manheim. Les véhicules peuvent également être reconditionnés intégralement afin d'être "prêt à livrer". Regroupées dans son département Automotive Services, toutes les activités de reconditionnement, smart repair, dégrèlage, transport, stockage et inspections des VO, ont représenté 60% du chiffre d'affaires de Manheim France, s'élevant à 19 millions d'euros en 2008, contre 35% pour l'activité de vente sur Internet. Les 5% restants sont réalisés par son département Retail services qui propose ses services aux concessionnaires pour les aider à mieux vendre leur VO (création de site VO, système d'export du DMS vers les portails VO, photographie et création de brochure pour VO haut de gamme, consulting).

Xavier Champagne

**Réalisés par RAC France mais qui a décidé de cesser cette activité d'expertise à la fin de l'année. Manheim n'a pas encore choisi son futur expertiseur (Dekra, Macadam...)*

Réactions

www.bourseauto.fr

BMW 118D
Advantage Facelift
143 CV - 5 portes

13.490 €ht

Achat et Vente de VO
pour les Pros