

Pour imprimer, utilisez le bouton 'Imprimer' de votre navigateur



Fermer

Enchères : la profession met en garde contre l'avance sur le prix de vente

ACTU / DISTRIBUTION VN/VO

Emmanuel Taillardat

Jeu. 13 mars 2014

Alors que les résultats du Conseil des ventes volontaires montre une baisse des adjudications en 2013, la profession s'intéresse à une pratique montrée du doigt : l'avance des fonds avant la vente.

Les résultats compilés de 2013 par le Conseil des Ventes Volontaires, révélés le 12 mars, font état d'une baisse de 4,4% des montants adjugés l'an dernier. Ils soulignent un bouleversement en tête du classement des opérateurs, BC Auto Enchères étant leader (à la faveur d'une hausse de 13% de ses ventes réglementées) devant Guignard SAS.



Le métier des opérateurs de ventes aux enchères est en profonde mutation en France.

Des chiffres qui traduisent le combat des principaux Opérateurs de Ventes Volontaires (salles de ventes aux enchères) pour développer leurs volumes, au détriment des moins puissants, qui eux chutent lourdement.

Justement, il y a parfois d'agréables surprises ! **Après des mois de disette au sein des salles des ventes volontaires**, plusieurs gros acteurs du marché ont du faire face en février à un afflux de restitutions en provenance de certains loueurs longue durée. Confiance d'un professionnel : « *Ayant été mis au pain sec en 2013, nous avons été surpris d'en voir certains revenir vers nous, avec une vraie problématique de stock.* » Conséquence : l'afflux d'offre a généré une légère érosion des prix de vente.

De fait, tous s'attendent à un mois de mars également fort, mais à une décreue tout aussi forte dès avril... Retour à la case départ : trop dépendre des loueurs longue durée présente un danger pour la profession qui s'organise comme en témoignent les deux orientations stratégiques fort différentes prises par **BC Auto Enchères** d'un côté –ce n'est pas une nouveauté-, Alcopa Auction de l'autre.

Internet et distributeurs

BC Auto Enchères a complètement stoppé les ventes aux particuliers et les ventes physiques (BC Auto est désormais 100% en ventes issues d'internet), et pérennise ses partenariats, dans le cadre de son offre de cotation Marketprice, auprès des groupes de distribution (520 concessionnaires en France). De son côté, Alcopa Auction, issue des ventes physiques mixtes –particuliers et professionnels-, les conserve et développe le canal internet, mais surtout déploie –comme Marketprice pour BC Auto- l'offre de cotation immédiate pour capter la mise en vente aux enchères des VO issus des reprises des groupes de distribution.

S'engager sur un prix de vente

La grosse différence provient de la stratégie officialisée par Alcopa Auction, qui tend à industrialiser une pratique ancienne : jouer le rôle indirect de trésorier pour le compte de ses fournisseurs groupes de distribution. Jean-François Maréchal, DG d'Alcopa, le déclarait dans L'argus récemment : « *Nous nous engageons auprès du distributeur sur le prix de revente du véhicule d'occasion et nous lui versons une avance correspondant à l'estimation. (...) Enfin, nous reversons le solde lorsque le véhicule a été vendu au-dessus de l'estimation lors de nos enchères.* » Une démarche décriée par un grand nombre de ses concurrents et qui pourrait être assimilée à de l'achat pur et simple.

Pour le Conseil des Ventes Volontaires (autorité de régulation du secteur) et notamment Pierre Taugourdeau, son juriste : « *L'avance sur le prix d'une vente par un Opérateur est autorisée par la loi, sans condition légale de montant ou de plafond (*). La mise en œuvre de ce mécanisme implique que l'Opérateur verse, à la conclusion de la vente, le solde à son mandant.* » Et il ajoute : « *Mais cette avance ne peut être versée que lorsqu'elle provient du compte courant de l'Opérateur (donc que l'argent de l'avance provient du fonds de roulement de l'opérateur) et non pas de ses 'comptes de tiers' qui, eux, sont le produit du paiement des adjudications par les acheteurs.* »

Pour Autant le conseil des ventes met en garde contre une dérive de cette pratique : les commissaires-priseurs qui possèdent également le statut de commissaire-priseur judiciaire (ce n'est pas le cas chez Alcopa Auction), ont quant à eux l'interdiction formelle de consentir ou de cautionner un prêt ou une avance. Tout ceci mérite une réflexion de fond, « ce que le Conseil des Ventes engage aujourd'hui car les spécificités des Opérateurs de Ventes Volontaires automobiles sont bien réelles », conclut Pierre Taugourdeau.

(*) article L 321-13 du Code du commerce.

[Fermer](#)