



Publié le 23 juin 2015 à 15:52. Mis à jour le 23 juin 2015 à 18:16. par Benoît Landré

Enchères : Vers une prise de pouvoir des ventes en ligne

Si la fréquentation en salle reste satisfaisante, la croissance des opérateurs s'opère principalement via internet.

Le Conseil des ventes a remis son traditionnel rapport annuel qui confirme l'influence grandissante du canal Internet dans les ventes aux enchères de VO, qui a généré une transaction sur deux l'an passé.

En 2014, le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » a cumulé un montant d'adjudication de 1 091 millions d'euros. Il a ainsi progressé de 5,1% par rapport à 2013 et affiché une part de 44 % du montant total des adjudications tous secteurs confondus (41 % en 2003). Cette croissance a été largement portée par le seul marché des ventes aux enchères de VO, qui a représenté un montant d'adjudication de 1 017 millions d'euros (+5,9%).

Les ventes en ligne ont représenté un total de 549 millions d'euros l'an passé (196M€ en 2011), soit une progression de 24% par rapport à 2013. Ainsi, les transactions sur Internet sont devenues aussi importantes que les ventes physiques, représentant une vente sur deux. Certains opérateurs ne jurent d'ailleurs plus que par ce canal.

« Si les ventes en salles physiques conservent leur attrait, les ventes online permettent de maîtriser les coûts et de toucher un public plus large », note le Conseil des ventes.

La barre des 200 000 unités franchies

Au total, 202 000 véhicules d'occasion ont été adjugés en France en 2014 via les 29 opérateurs spécialisés recensés par le Conseil des Ventes, soit une progression de 5% par rapport à 2013. Le secteur des enchères a ainsi pesé 3,7% du marché de la seconde main français en 2014. Une part encore très confidentielle mais qui progresse d'année en année. Ainsi, en 2009, le nombre de véhicules d'occasion adjugés n'était que de 149 000 unités, soit une part de 2,8% du marché.

« L'évolution à venir des montants d'adjudication de véhicules d'occasion dépendra principalement de la capacité des opérateurs de ventes à augmenter leurs volumes et donc d'accroître leurs parts de marché par rapport aux autres canaux de vente », souligne le Conseil des ventes dans son rapport.

Aujourd'hui, les flux émanent encore principalement des loueurs, des constructeurs et des établissements financiers. Comme ces derniers ne devraient pas *« tendanciellement progresser »*, les principaux opérateurs se doivent de conquérir de nouvelles sources d'approvisionnement. Ainsi, BCAuto Enchères, Alcopa Auction, VPAuto ou encore Toulouse Enchères, qui ont représenté à eux-seuls près de 70% des adjudications du secteur, se livrent un lutte acharnée pour capter les volumes des groupes de distribution. Afin de poursuivre leur croissance, ils ne pourront pas faire fi, également, d'une offensive auprès des particuliers.



Lire la suite: <http://www.largus.fr/actualite-automobile/encheres-vers-une-prise-de-pouvoir-des-ventes-en-ligne-6363384.html#ixzz3dykQ1SpI>

Follow us: [@Largus_auto](#) on Twitter | [Largus.auto](#) on Facebook