



Le Leader européen de la cotation lance autobizOffice, la suite dédiée à la reprise et à la revente VO !

Communiqué de presse, Paris, septembre 2021

L'arrivée de nouveaux acteurs (AramisAuto, Autohero, Cazoo...) ainsi que la crise sanitaire le prouvent : le VO est plus que jamais central dans le commerce auto. À travers ses échanges avec ses 4.500 clients, autobiz a cherché comment les distributeurs pouvaient encore mieux structurer et industrialiser leur activité VO. C'est de ces remontées terrain qu'est née autobizOffice, une suite d'outils SaaS interconnectés visant à optimiser chaque étape du business VO (inspection, cotation, stocks, pricing...).

autobizOffice : la première suite d'outils SaaS créée par des professionnels de l'auto pour les professionnels de l'auto

Depuis le début de l'année, trois "pure players" de l'achat et de la vente VO européens (Aramisauto, Auto1/Autohero et Cazoo) ont fait des entrées remarquées en bourse avec des valorisations allant de 2 à 6 milliards d'euros. Ces introductions ont succédé à une année 2020 durant laquelle le marché VO s'est révélé beaucoup plus résilient à la crise que son homologue VN (-3,5% pour le VO en France en 2020 contre -25,5% pour le VN). Deux coups de projecteur qui mettent en lumière la place désormais centrale du véhicule d'occasion dans le commerce automobile

autobiz, acteur de la tech automobile depuis 2004, avait déjà lancé en 2007 l'emblématique **autobizMarket**, un outil de cotation automobile utilisé aujourd'hui par plus 4.500 points de vente en Europe (dont 1.500 en France). En 2017, alors qu'il lançait EasyReprise, son propre réseau d'agences de reprise sèche de VO (devenu aujourd'hui deuxième acteur du marché), autobiz imaginait **autobizCarcheck**, outil digitalisé d'inspection des VO. Le même outil donnera naissance en 2020 à **autobizClic2Sell**, permettant aux professionnels de faire réaliser l'inspection directement par leurs clients particuliers.

Sur la base d'échanges quotidiens avec ses clients ainsi que de son savoir-faire métier, le Leader européen de la cotation lance aujourd'hui **autobizOffice**. Cette suite complète depuis la reprise jusqu'à la revente, vise à optimiser la rentabilité de chaque étape du business VO. Elle met à disposition des distributeurs des technologies de structuration et d'industrialisation comparables à celles des meilleurs « pure-players » du marché.

Que contient la suite autobizOffice ?

« *L'idée de cette nouvelle offre SaaS est de repenser tous nos outils comme étant une suite de produits et services à la carte* », explique Christophe Louvard, fondateur d'autobiz.

Il poursuit : « *Nous avons imaginé un outil pouvant s'intégrer dans n'importe quel DMS, CRM ou autre outil de gestion. Etant positionnés sur le marché de la tech automobile depuis 2004, nous avons vu évoluer les pratiques des professionnels du rachat et de la revente de VO. Au cœur de ce milieu, nous connaissons mieux qu'aucun autre éditeur, leurs attentes et leurs besoins en matière de digitalisation. Nous nous devons d'y apporter une réponse !* »



Avec **autobizOffice**, les utilisateurs professionnels disposent désormais d'une palette d'outils interconnectés :

- **autobizMarket** : *pricing et analyse du marché VO*
- **autobizCarcheck** : *structuration et digitalisation de l'inspection VO*
- **autobizClic2Sell** : *inspection VO simplifiée, mis à disposition des particuliers, pour la reprise à distance par les professionnels*
- **autobiziFrame** : *génération de leads d'acheteur VN ou VO*
- **autobizMonStock** : *marketing des annonces digitales de VO*
- **autobizTrade** : *plateforme de vente VO B2B*

À propos d'[autobiz](#)

Depuis 2004, autobiz accompagne tous les acteurs de l'industrie automobile en Europe, grâce à des solutions de valorisation et de reprise. Cet accompagnement est basé sur 16 ans d'historique data ainsi que le savoir-faire web, logiciel et métier des 160 collaborateurs de l'entreprise. Aujourd'hui basée à La Défense (92), autobiz dispose également de bureaux à Berlin, à Valence (Espagne) et Milan. autobiz accompagne plus de 15 leaders du remarketing occasion (constructeurs, banques, leasers, enchérisistes...) ainsi que 4.500 points de vente dans 18 pays en Europe.
