

Enchères VO : 30 ans, chiffre d'affaires record, et de belles perspectives à venir !

Acteur incontournable de la vente aux enchères de véhicules d'occasion, Enchères VO fête les 30 ans de sa première salle de vente et enregistre une année record avec un chiffre d'affaires de 252 M€.

Précurseur sur le volet du digital, le groupe souhaite confirmer sa place de leader de la vente de véhicules d'occasion et conquérir de nouveaux marchés : notamment auprès des professionnels pour la vente aux enchères de véhicules, transports et matériels industriels.

En 2023, ce sont sans aucun doute l'expertise de plusieurs décennies, la fiabilité des cotations, la fluidité du parcours client, mais également la disponibilité des services d'Enchères VO qui ont permis à l'entreprise de conforter des partenariats historiques et de poursuivre une croissance positive.

Dans un contexte de sortie de crise, Enchères VO au service des professionnels

Après plusieurs années de tumulte pour le secteur de l'automobile, les chaînes d'approvisionnement ont repris et le marché semble retrouver une certaine « normalisation » selon Guillaume Arnauné, dirigeant d'Enchères VO, acteur leader de la vente aux enchères de véhicules d'occasion en France.

Pour 2024 dans un contexte de reprise de marché favorable, Enchères VO souhaite renforcer ses partenariats avec les professionnels.

Guillaume Arnauné : « Nous avons réalisé des investissements importants dans nos outils digitaux ces dernières années qui nous permettent aujourd'hui de répondre "présent" et de proposer un service premium aux professionnels, adapté à leurs attentes et besoins, alors que le marché semble repartir. »

Enchères VO Informations clés

- Acteur référent du remarketing automobile multicanal et de la vente aux enchères de véhicules et matériels industriels d'occasion
- CA 2023 : 252 millions €
- 100 ventes aux enchères organisées par mois, en physique et digital

Enchères VO : « le cycle de vente de nos véhicules est de 12 jours ! »

Les outils digitaux développés par Enchères VO lui permettent de proposer aux professionnels une expérience fluide, simplifiée et sécurisée et de mettre son expertise à disposition pour une cotation fiable et presque instantanée des véhicules, quasiment 24/7.

Guillaume Arnauné : « Le cycle de vente de nos véhicules est de 12 jours en moyenne seulement ! C'est très rapide et rendu possible grâce à l'efficacité de notre accompagnement dans l'acte de reprise couplant le physique et le digital. Nos moyens logistiques partout en France sont éprouvés, nos solutions de remarketing très efficaces, il n'y a pas de temps mort lors de la mise en vente ce qui nous permet restituer de la performance à nos partenaires et d'obtenir le meilleur prix possible sur le canal le plus adapté. »

Le digital en tant que fer de lance pour conquérir de nouveaux marchés

Après un tournant digital ces dernières années, Enchères VO souhaite déployer la recette de son succès et renforcer son offre auprès des professionnels en 2024. Pour accompagner cette croissance, Enchères VO recrute plusieurs profils commerciaux et fonctions support.

Guillaume Arnauné : « Nous apportons une sécurité commerciale, juridique et financière aux professionnels avec lesquels nous travaillons. Partant de ce cadre rassurant, la vente aux enchères devient une solution économiquement et logistiquement pertinente que nous pouvons assoir sur tous types de matériels ou véhicules, accessible à tous les publics, grâce notamment au digital. »