

Enchères VO : une croissance soutenue par un marché porteur et une réponse efficace aux besoins des professionnels de l'automobile

Acteur majeur de la vente aux enchères de véhicules d'occasion en France, Enchères VO affiche une croissance de 30% en 2024, atteignant un chiffre d'affaires de 329 M €.

Cette dynamique résulte d'une conjoncture favorable du marché de l'occasion, portée par les bénéfices d'une stratégie multicanale éprouvée.

En 2025, Enchères VO souhaite poursuivre cette trajectoire et renforcer sa place de partenaire de confiance auprès des professionnels de l'automobile. L'entreprise s'appuie notamment sur son expertise digitale et son approche multicanale pour répondre efficacement aux besoins croissants du marché, tout en garantissant une réactivité optimale.

Des ambitions confirmées en 2025

Première maison de vente aux enchères indépendante en France, Enchères VO souhaite confirmer son développement en 2025. Pour ce faire l'entreprise mise sur un renforcement de sa stratégie multicanale, initiée il y a 3 ans, pour continuer d'apporter des solutions adaptées aux évolutions du secteur.

Guillaume Arnauné, dirigeant d'Enchères VO : « *Notre ambition est de maintenir cette trajectoire en restant à l'écoute du marché. En combinant physique et digital, en explorant de nouveaux débouchés et en offrant des solutions sur-mesure, nous accompagnons nos clients de manière pertinente et efficace.* »

Une stratégie multicanale à l'échelle du groupe

Grâce à une approche alliant ventes physiques et digitales, Enchères VO optimise en effet chaque étape du processus de vente, garantissant aux professionnels de l'automobile une réactivité optimale et un accompagnement personnalisé.

Guillaume Arnauné : « *En une année le marché du véhicule d'occasion a considérablement évolué, notamment avec l'arrivée croissante de véhicules électriques et hybrides, et des volumes en progression sur l'ensemble du marché français. Grâce à la structuration de nos équipes et au développement de solution innovantes, nous sommes aujourd'hui capables d'absorber ces volumes tout en apportant des réponses économiques et opérationnelles adaptées à nos clients.* »

Cette dynamique est portée par l'ensemble des activités du groupe, y compris Enchères VO Mat, filiale spécialisée dans les ventes et remarketing de matériel professionnel d'occasion : « *Sur ce marché très spécifique, notre expertise digitale nous démarque.* »

Enchères VO Informations clés

- Acteur référent du remarketing automobile multicanal et de la vente aux enchères de véhicules et matériels industriels d'occasion
- CA 2024 : 329 millions €
- 100 ventes aux enchères organisées par mois, en physique et digital

« *Notre atout majeur réside dans notre capacité à rester réactifs, tout en gérant des volumes importants.* »

Guillaume Arnauné, dirigeant Enchères VO

Avec un cycle de vente rapide de 12 jours en moyenne, des cotations en moins de 5 minutes et 100 ventes aux enchères organisées chaque mois, Enchères VO mise sur l'agilité et la performance pour répondre aux évolutions du marché.

Une structuration renforcée pour accompagner la croissance

Afin de soutenir ce développement, Enchère VO poursuit également sa structuration et renforce son organisation. Avec 55 collaborateurs répartis sur Toulouse, Bordeaux et Marseille, le groupe prévoit à minima le recrutement de **6 nouveaux collaborateurs en 2025**, principalement sur des fonctions administratives et commerciales.

En 2024, rapidité, agilité, vision et sécurité ont été les moteurs de la croissance d'Enchères VO. Ces piliers resteront au cœur de la stratégie de l'entreprise en 2025. L'objectif : garantir aux professionnels de l'automobile un service toujours plus performant et une expérience fluide, efficace et sécurisée.