

Après une année 2025 en forte progression, EnchèresVO confirme la solidité de son modèle et se prépare aux enjeux de 2026

Acteur majeur du remarketing automobile multicanal et première maison de vente aux enchères indépendante de véhicules et matériels d'occasion en France, EnchèresVO clôture l'exercice 2025 avec un volume de vente de 403 millions d'euros. Dans un environnement fluctuant mais porteur en matière de re-commercialisation, le groupe confirme la robustesse de son modèle et la pertinence de son positionnement centré sur l'accompagnement de ses clients.

Ainsi, alors que les fondamentaux du véhicule d'occasion demeurent solides, avec des volumes soutenus et des besoins croissants en remarketing, EnchèresVO poursuit la structuration de son organisation et renforce son offre dédiée aux professionnels afin d'accompagner l'évolution des flux et les exigences opérationnelles qui en découlent.

EnchèresVO, partenaire stratégique face aux enjeux de 2026

Après plusieurs années marquées par la pénurie, les volumes sont revenus sur le marché des véhicules d'occasion. Dans le même temps, les critères de performance évoluent : le délai de revente est désormais central, tandis que 2026 sera marquée par l'arrivée progressive des véhicules issus de la période post-Covid, en particulier les retours de buy-back¹.

Pour les constructeurs, loueurs et réseaux de distribution, l'enjeu porte désormais autant sur la maîtrise des stocks, que sur la sécurisation des niveaux de prix.

Dans ce contexte, EnchèresVO affirme son rôle de partenaire opérationnel capable d'absorber des volumes significatifs et d'accompagner les arbitrages financiers.

« Le marché reste actif, mais plus exigeant. Notre mission est d'apporter des solutions efficaces pour fluidifier les opérations et sécuriser les reprises de véhicules d'occasion. Le sujet n'est pas tant l'afflux de véhicules que leur niveau de valorisation. Les valeurs résiduelles établies dans un contexte post-Covid ne correspondent plus toujours aux conditions actuelles du marché. La maîtrise des délais et notre capacité à apporter à nos partenaires une solution globale sont alors plus que jamais déterminantes. », souligne **Guillaume Arnauné**, commissaire-priseur et dirigeant d'EnchèresVO.

Un modèle indépendant, agile et centré sur le service

En 2025, EnchèresVO a renforcé ses relations avec les professionnels en s'appuyant sur un positionnement clair : accompagnement sur-mesure, exigence opérationnelle et réactivité.

Seule maison de vente indépendante au sein du quatuor de tête du remarketing automobile en France, EnchèresVO bénéficie d'une capacité de décision rapide et d'une organisation agile lui permettant d'évoluer dans des contextes de marché haussiers comme baissiers.

Le groupe a commercialisé 38 000 véhicules en 2025 et accueilli 35 000 visiteurs en salles de vente et sur ses canaux digitaux. C'est notamment cette approche multicanale qui permet de favoriser la fluidité des parcours, côté

EnchèresVO Informations clés

- Première maison de vente aux enchères indépendante et acteur référent du remarketing multicanal de véhicules et matériels industriels d'occasion
- Volume de ventes 2025 : 403 millions €
- 100 ventes aux enchères organisées par mois, en physique et digital
- 38 000 véhicules 2025

¹ Buy-back : véhicules repris par les constructeurs ou loueurs en fin de contrat (location longue durée, leasing), puis remis sur le marché de l'occasion.

acheteurs comme côté fournisseurs, et permet d'activer le canal pertinent en fonction des objectifs : optimisation du prix, rapidité d'écoulement ou sécurisation des transactions.

Avec un cycle moyen de vente de 12 jours, EnchèresVO conjugue industrialisation des process et suivi individualisé. Son modèle repose sur un équilibre assumé entre expertise humaine pour analyser, coter et piloter les opérations et outils digitaux destinés à accélérer et fiabiliser les ventes.

« L'humain nous différencie, notamment sur le volet cotation. Les outils digitaux et l'intelligence artificielle sont des leviers d'accompagnement et de renforcement du travail de nos équipes, pas des substituts. », précise Guillaume Arnauné. « Gérer des volumes importants dans des délais courts fait partie de notre ADN. Notre capacité d'exécution est aujourd'hui un facteur clé de notre compétitivité. »

Renforcement du pôle professionnel d'EnchèresVO et structuration continue

Pour soutenir sa croissance et anticiper l'évolution des flux, EnchèresVO a poursuivi en 2025 la structuration de son modèle engagée ces dernières années. Une dizaine de recrutements ont ainsi été réalisés sur les fonctions commerciales, support et cotation.

Début 2026, l'entreprise compte près de 60 collaborateurs répartis entre Toulouse, Bordeaux et Marseille, et maintient une stratégie de recrutement ciblée afin de conserver un haut niveau d'exigence opérationnelle et de proximité client.

En parallèle, le groupe poursuit la digitalisation de son activité EnchèresVO Mat, filiale dédiée au remarketing de matériels professionnels et industriels d'occasion, afin d'étendre ses standards de qualité et performance à l'ensemble de ses activités.

Priorités 2026 : accompagner, fluidifier, optimiser

En 2026, EnchèresVO entend consolider son rôle d'acteur indépendant de référence en renforçant l'équilibre entre expertise humaine et solutions digitales.

Le groupe poursuit le déploiement de nouvelles offres et le renforcement de ses outils, notamment sur le volet de l'intelligence artificielle, avec un objectif constant : accélérer les cycles de vente, optimiser les valorisations et sécuriser les opérations pour ses partenaires.

Dans un marché où la rotation des stocks et la résistance financière deviennent centrales, EnchèresVO confirme par ailleurs sa stratégie : un modèle indépendant, structuré et agile, au service de la fluidité et de la performance du remarketing automobile.