



Chasseneuil du Poitou, le 20 mai 2021





Emil Frey France lance sa plateforme BtoB: autosphere.Pro

Fer de lance de la stratégie commerciale du Groupe Emil Frey France, 1^{er} groupe de distribution automobile français, la marque autosphere s'affirme sur le marché des professionnels de la distribution auto en déployant une nouvelle plateforme d'achat de véhicules d'occasion BtoB, autosphere.Pro .

Le Groupe Emil Frey France renforce son investissement et son déploiement de services sur le marché du véhicule d'occasion, l'un de ses axes stratégiques de développement. Après le lancement de sa market place autosphere.fr, premier site marchand à proposer un parcours d'achat entièrement digital, après le lancement de son service digital de reprise de véhicules, après la création du concept CRVO, industrialisation du reconditionnement des véhicules d'occasion, Emil Frey France consolide sa position d'acteur majeur sur ce marché en se dotant d'une nouvelle plateforme d'achat dédiée aux professionnels de la distribution auto : www.autosphere.Pro. Pour le groupe, cette plateforme est un nouveau canal de ventes lui permettant de mieux gérer sa chaîne de valeur sur un marché en pleine croissance et en tension. Les objectifs de ce lancement sont ambitieux : au minimum 12 000 VO vendus via ce canal la première année.

Transparence, disponibilité, efficacité.

Dans la même ligne que son concept CRVO, Emil Frey France a repensé ses process d'achat pour proposer, à ses clients professionnels, des véhicules d'occasion de **meilleure qualité**, à des **prix plus avantageux** et dans **des délais plus courts**. Ce service est à destination notamment des concessions du réseau autosphere, du Groupe Bernard, de leurs agents, des affiliés du Club Auto Conseil ainsi que des professionnels de la distribution auto externes au groupe.

Les véhicules proviennent d'achats effectués en France et en Europe. Stockés en France, sur l'un des 7 parcs du Groupe, ces véhicules d'occasion sont soumis à une pré-préparation : nettoyage, contrôle de l'état général et photographie. Lorsque le véhicule a passé ces premières étapes et si son dossier administratif est complet et livrable, il est alors mis en vente sur le site. Ce dispositif garantit aux acheteurs une transparence totale sur l'état général du véhicule et donc une réduction des risques liés à l'achat.

Sur le site, les professionnels peuvent retrouver un catalogue de minimum 200 véhicules renouvelés chaque jour en fonction du sourcing. Des ventes thématiques sont aussi organisées, en fonction de la typologie d'arrivage de VO spécifiques : électriques, hybrides, utilitaires (...).

Autosphere.Pro: l'alliance des savoir-faire et des partenaires historiques du Groupe

Ce projet est le fruit d'un travail d'équipe. Les équipes d'acheteurs de la BU VO d'Emil Frey France administrent le sourcing et les ventes des Véhicules d'occasion au quotidien. Pour compléter son expertise, Emil Frey France a fait appel aux compétences clés de ses partenaires historiques : BCAuto Enchères et Imaweb, BCAuto Enchères, spécialisé dans la revente de véhicules à marchand, a apporté son soutien en mettant à disposition la plateforme de vente en ligne et la gestion du back office. Imaweb est quant à lui venu compléter l'expertise de ce dernier en proposant son DMS (Data Management System) Icar pour la gestion comptable. Emil Frey France s'appuie également sur son concept CRVO pour la pré-préparation des véhicules.

Autosphere.pro a pour vocation de proposer de plus en plus de véhicules à un nombre grandissant de clients BtoB, grâce à une diversification des canaux d'approvisionnement et l'élargissement de la typologie de ses achats.



Emil Frey France est la filiale française du groupe Emil Frey. Emil Frey France est le premier groupe de distribution automobile français avec 250 points de vente et 27 marques partenaires. Le Groupe Emil Frey France poursuit également des activités de prestations de services et de financements liés au domaine de l'automobile et est l'importateur officiel des marques Mitsubishi, Subaru et SsangYong sur le marché français. Il a vendu en France en 2019 un peu plus de 270 000 véhicules neufs et d'occasions pour un chiffre d'affaires de 4,7 Md€.