



Communiqué de presse
le 27.07.2021

CLUB AUTO CONSEIL met à disposition de ses adhérents la nouvelle plateforme d'achat VO BtoB d'autosphere : autosphere.pro

*Toujours à l'écoute des attentes de ses adhérents et pour répondre à l'évolution du marché en matière de véhicules d'occasion, Club Auto Conseil ajoute une corde à son arc en proposant un nouveau service à ses adhérents : **autosphere.pro, nouvelle plateforme d'achat VO BtoB du Groupe Emil Frey France.***

Autosphere.pro : 1 plateforme d'achats VO

Lancée en mai dernier par le Groupe Emil Frey France, **la plateforme d'achat de véhicules d'occasion, autosphere.pro, annonce un objectif de 12 000 véhicules disponibles dès sa première année d'activité et un catalogue de 500 véhicules renouvelés quotidiennement selon les approvisionnements.** Les véhicules proposés sont sourcés en France et en Europe et font l'objet d'une pré-préparation (nettoyage, contrôle de l'état général et photographie). Ce pré-contrôle est essentiel et garantit aux acheteurs une transparence totale sur l'état du véhicule. Les dossiers des véhicules à l'achat sont disponibles et rapidement livrables.

Un partenariat à valeur ajoutée pour le réseau

En partenariat gagnant-gagnant, **Club Auto Conseil et Emil Frey France ont décidé de mettre à disposition des 218 adhérents de l'enseigne, cette nouvelle plateforme d'achat.** Après une étude approfondie des besoins des adhérents, la réflexion a abouti à un **sourcing dédié.** Outre les achats sur stock, **les adhérents Club Auto Conseil pourront participer à des ventes thématiques de VO spécifiques** (électriques, hybrides, utilitaires...).

Grâce à ce nouveau service, les risques liés aux achats VO des adhérents sont largement minimisés. Ils ont accès à des véhicules de meilleure qualité et à des tarifs plus avantageux.

*« Avec cette plateforme, nous apportons un réel plus à notre réseau. Nous leur garantissons une optimisation et une sécurisation de leurs achats VO. Notre objectif de proposer le meilleur des services à nos adhérents se répercute directement sur les services clients. Après un lancement réussi, les remontées du réseau sont très optimistes et annoncent des **résultats très positifs** sur cette activité »* précise Eric Collanges, Directeur Marketing du réseau Club Auto Conseil.

À propos du réseau Club Auto Conseil

Enseigne de réparation multimarque du distributeur Flauraud, Club Auto Conseil a été élue 6 fois enseigne de l'année depuis la création du grand prix des réseaux par Décision Atelier et Kantar TNS. L'enseigne conserve aussi sa première place au baromètre Allogarage avec un taux de satisfaction téléphonique de 88%, toujours leader dans sa catégorie. Elle compte 218 adhérents.