

La vente de véhicules d'occasion, un marché professionnel à reconquérir

2/3 des ventes de véhicules d'occasion se font aujourd'hui de particulier à particulier et sur 120 acheteurs potentiels vus en garage ou concession, seulement 12 y achètent leur voiture d'occasion.

Avec un approvisionnement de plus en plus dur et rare, et par conséquent un stock restreint et des délais plus longs, les professionnels de l'automobile ne répondent plus aux exigences accrues des consommateurs. Pour accompagner les professionnels dans la reconquête du marché VO, deux professionnels de l'automobile, Régis Tranquille et Julien Etendard, s'associent et créent le logiciel en ligne TEC3H.



TEC3H, un outil novateur pour améliorer la performance des parcs VO

Exigences des clients particuliers pour un achat VO de plus en plus fortes et précises ;

Trésorerie plafonnée et en diminution, d'où un stock restreint à proposer au client ;

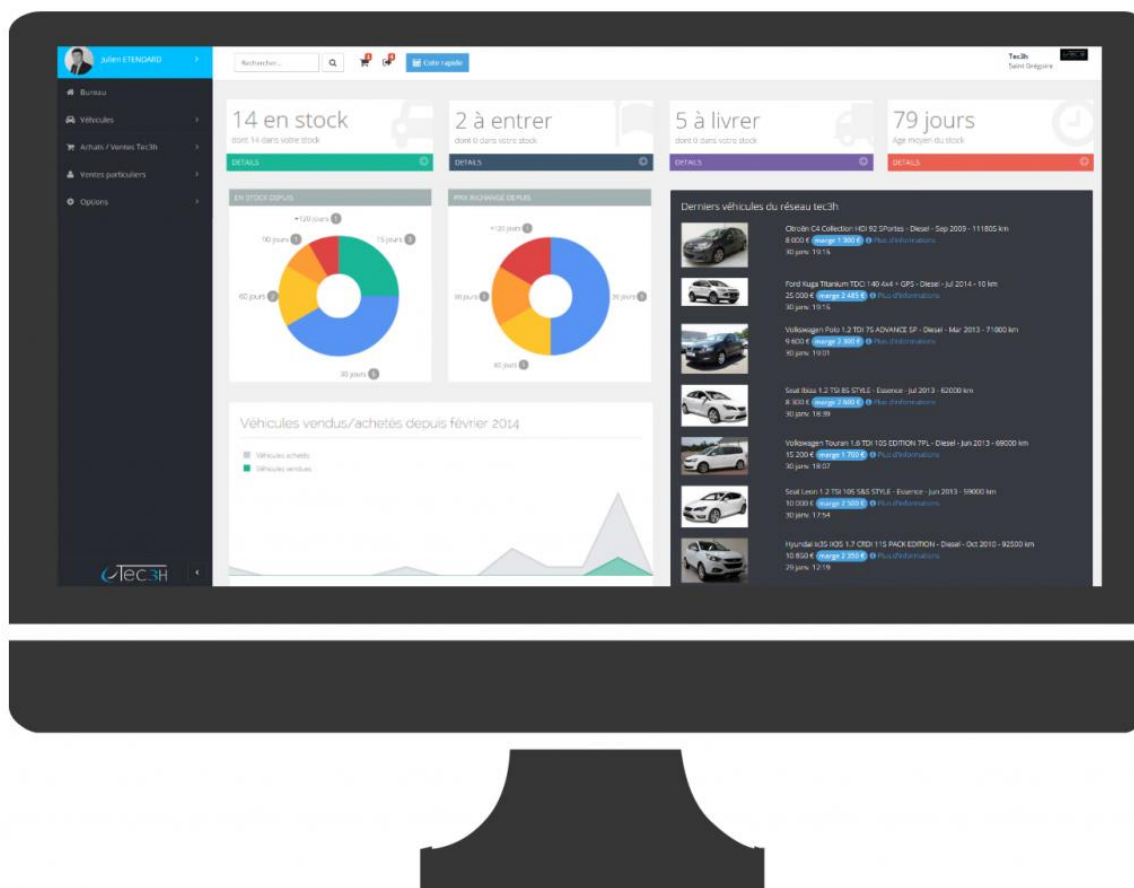
Délai de réponse au client beaucoup trop long ;

Prix de reprise trop bas par crainte de ne pas revendre rapidement le véhicule...

De multiples causes rendent le marché VO de plus en plus difficile aux professionnels. Régis Tranquille et Julien Etendard, tous deux professionnels aguerris au commerce automobile de véhicules neufs et occasions, connaissent parfaitement ces problématiques. Pour répondre aux besoins des professionnels en quête de performance et de rentabilité, ils ont décidé de s'associer et de créer un outil novateur : TEC3H.

Régis Tranquille, dirigeant associé de TEC3H confie,

« Nous avons développé TEC3H avec pour objectif d'offrir aux professionnels un outil inédit, leur permettant de proposer toujours plus de véhicules à leurs clients et ainsi augmenter leur ventes VO. Avec TEC3H, nous souhaitons rassembler et reconquérir la relation entre le client particulier et le vendeur, redonner de la performance et de la crédibilité aux services commerciaux, inverser la courbe des transactions. »



Un logiciel en ligne novateur

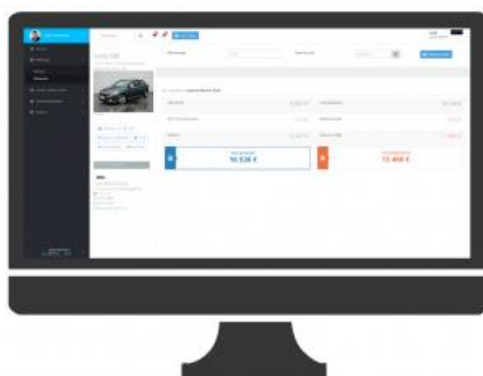
« Il n'y avait pas de véhicule dans son stock qui pouvait m'intéresser, le vendeur a pris mes coordonnées pour me trouver un véhicule mais j'attends toujours son appel. »

Pour ne plus jamais entendre cette phrase, TEC3H réinvente le processus de recherche et d'achat en permettant aux particuliers d'acheter le véhicule de son choix quel que soit le professionnel, même si le véhicule se trouve loin et qu'il ne connaît pas le vendeur initial.

Julien Etendard souligne,

« Nous ne voulons plus que les vendeurs laissent repartir leurs prospects sans propositions. Nous avons bâti en tous points ce logiciel DMS pour que les professionnels puissent proposer un maximum d'offres au client et générer plus de rentabilité. »

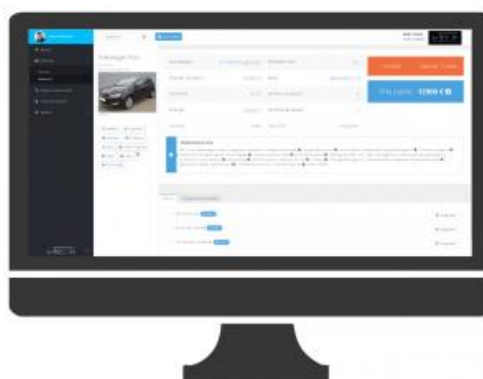
Alliant modernité, simplicité et rapidité d'exécution, TEC3H rassemble en effet les stocks partenaires pour que chaque professionnel utilisateur puisse partager son stock physique, disposer d'un stock virtuel, multiplier les propositions de ventes, etc. et ainsi bénéficier de leviers de performance et de rentabilité grâce à :



- un fonctionnement adapté à l'utilisation commerciale,

- la négociation en discussion instantanée,

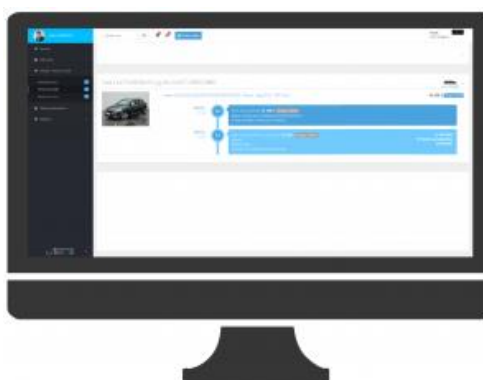
- une totale transparence entre acheteur et vendeur,



- un gain de temps pour l'acheteur avec des fiches complètes pour l'achat d'un produit (prix pro, prix public, équipements de série, options, référencement sur le modèle constructeur, frais de remise en état, photos, cote, indicateur de vente et données administratives préfectorales),

- l'achat instantané (e-commerce automobile),

- l'envoi d'un SMS et d'un Mail d'alerte quand un véhicule recherché rentre dans le stock réseau TEC3H avec réservation du véhicule.



Avec TEC3H, finies les difficiles comparaisons entre véhicules issues des nombreux sites marchands !

Des fonctionnalités complètes

Pour garantir aux professionnels automobiles un outil innovant, avant-gardiste et complet, TEC3H s'articule autour de trois grands axes et fonctionnalités :

1. DMS (Dealer Management System) :

- Analyse du marché et de la concurrence
- Gestion commerciale du stock et gestion des photos via application smartphone
- Référencement constructeur JATO de 99.9% des véhicules vendus en France
- Calcul et choix des frais de remise en état par le leader Français ETAI et référencé par les experts d'assurance
- Cotation illimitée adaptée au marché du prix vendu

2. Partage et échange de stocks physique et virtuel :

- Achat et vente en instantané
- Positionnement et analyse du marché
- Large approvisionnement
- Augmentation de la rotation de stock

3. CRM (Customer Relationship Management) :

- Gestion administrative interne et préfectorale (cerfa obligatoire de déclaration)
- Proposition et commande client
- Requête client

A propos des fondateurs-dirigeants de TEC3H



Bénéficiant d'une forte connaissance dans le commerce automobile véhicules neufs et d'occasions et SAV automobile, Régis Tranquille assure la responsabilité d'un SAV en concession automobile avant de rejoindre le service commercial où il est atteint par le virus de rentabilité et de réorganisation commerciale. En 2004, il continue dans le Groupe DMD pour développer la marque MAZDA en Ile-et-Vilaine, puis de 2009 à 2011 pour la marque FORD. Après avoir pris en 2011, la responsabilité de l'ouverture d'une nouvelle concession de la marque MAZDA à Rennes pour le Groupe LEGRAND, il rejoint à nouveau en 2013, le Groupe DMD pour développer et mettre en place le "label Approved" pour les marques Jaguar et Land Rover. Dès lors, il nourrit l'idée de créer un outil innovant, à la hauteur de ses recherches de performance et de rentabilité.

Disposant à la fois d'une formation scientifique et de solides connaissances dans le commerce automobile Julien Etendard, qui avait intégré en 2011 l'équipe commerciale de la concession MAZDA Rennes du Groupe LEGRAND, rejoint le projet. Partageant les mêmes ambitions, principes et valeurs, les deux hommes décident donc en 2014 de s'associer et de créer TEC3H.

