



Ma Nouvelle
VOTRE AUTO SUR UN PLATEAU **Voiture.com**

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

MA NOUVELLE VOITURE.COM

Votre auto sur un plateau

Manouvellevoiture.com débarque sur la Toile ! À la pointe des dernières innovations technologiques, le nouveau site d'e-commerce du Groupe Dubreuil affiche des fonctionnalités uniques, à l'image de son système de visite virtuelle 3D à 360° des véhicules. Une première sur le marché français de la voiture d'occasion.

Les Essarts – 01/06/16. Visualiser sa future voiture sous toutes les coutures, effectuer son achat en quelques clics et se faire livrer le véhicule à deux pas chez de soi. Le tout sans quitter son salon... C'est possible grâce à manouvellevoiture.com. En mettant en ligne son nouveau site Internet, le pôle de distribution automobile du Groupe DUBREUIL, invente une nouvelle façon d'acheter sa voiture d'occasion.

Aujourd'hui, avec l'arrivée du haut débit dans la plupart des foyers français, les photos et la vidéo ne suffisent plus. Place aux visites virtuelles ! Sur le nouveau site du Groupe DUBREUIL, l'ensemble du parc automobile est visible selon ce procédé (un millier de véhicules au démarrage). L'internaute peut ainsi visualiser l'intégralité du véhicule en trois dimensions et à 360 degrés, aussi bien l'extérieur que l'intérieur. Le résultat est unique et d'une incroyable fluidité. Les trois niveaux de zoom permettent d'agrandir l'image haute définition et de scruter la carrosserie ou le moteur dans les moindres détails.

Conçu en « responsive webdesign » pour être accessible sur smartphones et tablettes, le site joue aussi la carte de la nouveauté en termes d'ergonomie et de navigation. Désormais, l'internaute se voit proposer des modèles et des marques à partir de son budget et de son usage, et non l'inverse comme c'est souvent le cas sur les sites concurrents.

S'il est conquis, le client peut ensuite réserver son véhicule en ligne, verser une caution et déclencher la livraison au plus proche de chez lui. Voire à son domicile, à certaines conditions. S'il souhaite venir le chercher lui-même, ses frais de déplacement lui sont remboursés.

« Le marché du VO en France est très significatif, puisqu'il pèse trois fois plus lourd en nombre de véhicules vendus que le marché du neuf, souligne Paul-Henri Dubreuil, président du directoire du groupe éponyme. Or, une grande partie des transactions se fait de particulier à particulier, avec toujours l'inquiétude de savoir à qui on achète le véhicule et dans quel état il se trouve réellement. Si, nous, professionnels, arrivons à rassurer le client sur la préparation, mécanique carrosserie et esthétique, avec une mise en confiance grâce à la vidéo, nous sommes convaincus de pouvoir vendre ces véhicules à distance directement aux particuliers. »

QUALITÉ ET PROFESSIONNALISME

Pour mettre à disposition des internautes ce show-room virtuel unique en son genre, le Groupe Dubreuil a investi dans un vaste studio de prise de vues. Il est situé au sein du centre de préparation des véhicules, aux Essarts (Vendée), à l'endroit même où le Groupe Dubreuil centralise, depuis 2007, la remise en état des modèles d'occasion de ses vingt-cinq concessions.

« Nous avons mis en place ce centre, selon un processus industrialisé, car nous voulions avoir une homogénéité en termes de préparation. Nos différents sites peuvent ainsi proposer des véhicules « prêts à partir », commente Robert-Claude Soria, président de Clara et Claro Automobiles.

Chaque véhicule passe entre les mains expertes des équipes mécaniques et esthétiques et fait l'objet d'un diagnostic complet (100 points de contrôle effectués). Une fois remis en état, il prend place sur le plateau circulaire du studio, où il est photographié sous tous les angles, aussi bien à l'extérieur (portes ouvertes et fermées) qu'à l'intérieur. L'ordinateur se charge ensuite d'animer les images. Le studio permet de traiter jusqu'à 40 véhicules par jour.

« Nous voulons que le service apporté au client soit marqué du sceau de la qualité et du professionnalisme, martèle Robert-Claude Soria. Face à une offre pléthorique sur Internet, il est important de donner un gage de qualité. Acheter à distance n'est jamais simple, surtout une voiture qui représente un investissement important. C'est pour cela que l'on prend l'engagement de livrer la voiture que le client a réellement vue à l'écran. »

Un groupe familial à multiples facettes

L'aventure du groupe Dubreuil démarre en 1924. Cette année-là, Henri Dubreuil rachète l'épicerie en gros « Gaston Moreau », à La Roche-sur-Yon (Vendée). C'est le début d'une épopée familiale qui conduira l'entreprise à jouer à fond la carte de la diversification.

Aujourd'hui, ses activités se développent autour d'une large palette de métiers :

- Le transport aérien (Air Caraïbes)
- La distribution automobile (véhicules neufs et d'occasion, pièces détachées)
- La vente de produits pétroliers
- La commercialisation de matériels et de pièces BTP et agricoles
- La distribution alimentaire
- Les énergies nouvelles
- L'hôtellerie et l'immobilier.

Premier groupe vendéen en termes de chiffre d'affaires (1,6 milliard d'euros prévu en 2016), le Groupe DUBREUIL compte une vingtaine de filiales, 120 établissements répartis dans toute la France (notamment dans le grand Ouest) et emploie 3500 personnes.

Le pôle « Distribution automobile » emploie, à lui seul, 885 collaborateurs et représente 27% du chiffre d'affaires du groupe (12350 véhicules neufs et 14000 véhicules d'occasion prévus en 2016).

Dirigé par Paul-Henri Dubreuil, petit-fils du fondateur, le groupe a installé son siège à Belleville-sur-Vie, à quelques kilomètres de La Roche-sur-Yon.