

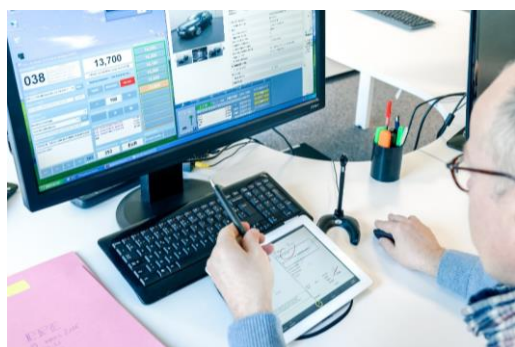
BCAUTO ENCHÈRES LE *BUSINESS PARTNER* QUI ACCÉLÈRE LA TRANSFORMATION DU MARCHÉ DES VÉHICULES D'OCCASION EN FRANCE

POUR BCAUTO ENCHÈRES, UNE PRIORITÉ : TRAVAILLER SUR LE POTENTIEL DU MARCHÉ DU VÉHICULE D'OCCASION BtoB

BCAuto Enchères est une filiale du groupe British Car Auctions (BCA), leader européen de la vente des véhicules d'occasion (VO) depuis 1946. Le groupe est coté en bourse depuis 2015.

Dès 2007, BCAuto Enchères a connu en France une transformation profonde de son activité, peu à peu complètement dédiée au BtoB, et fondée sur une triple conviction :

1. Le groupe BCA offre un modèle mature et performant au Royaume-Uni, qui peut être adapté à la France, tout en bénéficiant d'une assise solide pour investir et innover
2. Le marché d'Europe continentale évolue très vite et la demande des clients professionnels est en pleine mutation
3. Le marché des VO peut devenir rentable et prendre une place importante dans le modèle économique des professionnels, dès lors que la rotation est accrue (objectif de vente à 45 jours).



Pendant 10 années, BCAuto Enchères s'est ainsi concentrée sur un travail avec ses **partenaires vendeurs**, c'est-à-dire les concessionnaires, loueurs et gestionnaires de flottes d'entreprises... qui lui fournissaient les VO, et ses **clients acheteurs**. Il s'agissait pour les premiers de garantir avec eux un écoulement de leurs stocks dans les meilleures conditions et pour les seconds de trouver des VO.

Dans cet objectif, la 1^{ère} innovation importante de BCAuto Enchères fut **MarketPrice**, véritable ensemble de services intégrés de

- Cotation du VO : fondée sur le prix de vente observé par les équipes de BCAuto Enchères
- Logistique : transport, réparation, reconditionnement et présentation standardisée du VO
- Vente : sur l'ensemble des canaux européens du groupe.

La solution MarketPrice



En parallèle, BCAuto Enchères a complètement digitalisé les ventes aux enchères des VO et offert à ses clients un dispositif permettant d'écouler les véhicules qu'ils ne pouvaient vendre : c'est la **MarketPlace**.

BCAuto Enchères a ainsi développé une place de marché très réactive, puis des fonctionnalités personnalisées pour que chaque partenaire puisse à la fois enrichir sa propre offre de VO et rendre ses dispositifs toujours plus rentables. Sa place de marché, reconnue pour sa performance, permet ainsi d'assurer l'écoulement de ses stocks, via des solutions et des services éprouvés : cotation en ligne, collecte, stockage, valorisation, mise en vente, gestion administrative, reporting, conseil...

Acheteurs et vendeurs ont désormais la même promesse de BCAuto Enchères : des VO fiables, des prix transparents et un marché sain.



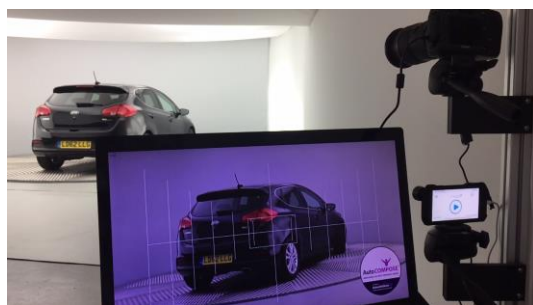
Enfin, BCAuto Enchères développe un solide réseau national, autour de 8 centres logistiques à Lille, Paris, Strasbourg, Lyon, Nîmes, Nantes, Toulouse et Marseille ; dans ces centres les compétences des équipes se démultiplient : réception et inspection des véhicules, préparation esthétique, voire reconditionnement, mise en ligne et animation de la vente.

L'après-vente est assuré grâce à des services de livraison et de gestion de documents tel que la déclaration d'achat du véhicule.

LE MODÈLE EN 4 ÉTAPES DE BCAUTO ENCHÈRES

Dans un objectif permanent d'apporter davantage de rentabilité à ses partenaires concessionnaires et distributeurs de VO, BCAuto Enchères a identifié la création de valeur sur un dispositif simple :

1. **Reprendre les VO** : systématiser la reprise pour délivrer le client particulier de cette contrainte, pour garantir un flux le plus large possible aux acheteurs et professionnaliser cette activité du secteur
2. **Orienter les VO** : être très réactif dans l'arbitrage de la vente à destination des particuliers pour les VO stratégiques, et la revente des autres via les enchères en ligne.
3. **Acheter des VO** : être en mesure de répondre avec réactivité et pertinence à un marché en croissance constante
4. **Revendre vite** : fournir les services les plus aboutis pour permettre une rotation accélérée des VO (objectif de vente en 45 jours).



Pour garantir une dernière étape, la revente, la plus efficace possible, BCAuto Enchères installe dès aujourd'hui dans 7 de ces centres, **la technologie AutosOnShow.**

Fondée sur une acquisition du Groupe en octobre 2014, dans les solutions d'imagerie haute qualité, AutosOnShow permet à BCAuto Enchères d'offrir à ses partenaires et à ses clients des produits sur mesure, soutiens et accélérateurs de la revente du VO tant en BtoB que BtoC : standardisée, la présentation du VO intègre désormais tous les détails, est partagée en temps réel avec les forces de vente et permet une réparation, un reconditionnement et une vente anticipés. Le gain de temps est décuplé et la confiance restaurée.

BCAuto Enchères maîtrise aujourd'hui un modèle, déployé à une échelle de plus en plus grande, qui lui permet d'afficher des ambitions élevées.

En effet, **l'évolution des contrats sur les véhicules neufs**, de plus en plus tournés vers les locations (LOA ou LLD), confirme que le marché de l'automobile est en pleine mutation. Les acteurs du marché deviennent davantage fournisseurs de VO, dont les profils mêmes changent (raccourcissement des durées de location). Ainsi, le succès de ces contrats auprès des consommateurs français, entraîne un renouvellement du marché des VO auquel BCAuto Enchères peut répondre : reprendre plus et plus vite, orienter davantage et précisément les VO, acheter au bon prix et vendre plus vite.

Les 3 années à venir sont déterminantes pour BCAuto Enchères, qui s'est fixé pour objectifs de :

- **Maintenir et accélérer son rythme de croissance, notamment sur le volume de véhicules vendus**
- **Contribuer à accroître la valeur sur l'ensemble de la chaîne et permettre à nos partenaires d'adopter une démarche pionnière pour la (re)vente de VO**
- **Développer les services dont nos clients et partenaires, en amont comme en aval, auront besoin demain.**

L'ORGANISATION DE BCAUTO ENCHÈRES FRANCE

- . Olivier Fernandes – Directeur général France
- . Jean-Roch Piat – Chief operating officer – BCA Europe
- . L'équipe France – 130 collaborateurs, sur 8 sites. Siège social à Alfortville (94)

INFORMATIONS PRATIQUES

Banque d'image BCAuto Enchères :

https://bcaeurope-my.sharepoint.com/personal/eliane_rollo_bca_com/_layouts/15/guestaccess.aspx?folderid=0355666f2fa024a08b3cf632418d8efb7&authkey=AWdVpzGS6kFKli8ePES_ANo

Site Internet : <http://bcautoencheres.fr>