

# 20 autobiz



[corporate.autobiz.com](https://corporate.autobiz.com)

# Dossier de presse

26 mars 2024



# Sommaire

**03** Qui est autobiz ?

**04** Les 4 entités d'autobiz

**05** Leurs activités BtoB

**06** Leur activité BtoC

**07** Les enjeux du marché VO

**08** L'éclosion du rachat cash

**09** De la concentration  
au modèle d'agence

**10** L'industrialisation du  
marché VO

**11** Le défi du véhicule  
électrique



# Qui est autobiz ?



## Un groupe pionnier et disrupteur

autobiz est un **leader européen de la cotation et de la reprise automobile.**

Depuis 2004, le groupe accompagne tous les acteurs de l'industrie automobile en Europe.

Avec **plus de 15 milliards de données récoltées dans 37 pays et à partir de 350 sources différentes**, et plus de 50 millions de dossiers de reprise, autobiz est une référence de la valorisation, du consulting, de la digitalisation des parcours d'achat et du e-commerce automobile.

Ces 5 dernières années, autobiz a fait **plus de 150 % de croissance.**

Le Groupe qui compte désormais 320 collaborateurs, est présent à Paris, Berlin, Milan, Valence et Tunis.

## Le groupe autobiz s'articule autour de **quatre entités fortes** :

**autobiz**

Pour les activités de data et digitalisation des professionnels de l'automobile.

**easyreprise**

Pour le rachat physique en points de vente ou à distance et la revente à professionnels.

**data**biz****<sup>®</sup>  
Empower your business

Pour les développements informatiques et data en interne.

**joreca**  
AN AUTOBIZ COMPANY

Pour l'intelligence de marché des marketplaces spécialisées : immobilier, automobile et emploi.

# Les activités BtoB d'autobiz



## Les valeurs de marché

Depuis 2007, autobiz a été la **première entreprise en Europe à utiliser l'IA et la big data pour valoriser des véhicules d'occasion.**

Le groupe compte aujourd'hui 22 marques et plus de 5 000 points de vente clients dans 22 pays d'Europe.



## Editeur de logiciels, de la reprise à la revente

En 2020, le groupe lance **autobiz Office**, la seule suite qui permet la digitalisation et l'industrialisation complète du rachat à la vente VO.

1 000 professionnels utilisent régulièrement les solutions proposées et 30 000 VO sont gérés par an.



## La reprise en ligne

autobiz.fr a été le **1er site de reprise cash à particulier lancé en Europe continentale** en 2010.

Depuis, le groupe est devenu le 1er fournisseur européen de leads de reprises (+300 sites de marques et distributeurs) avant le lancement en 2018 de la reprise garantie pour guider le secteur automobile vers le e-commerce.



## Le conseil et l'exécution de projets

Depuis 2017, une équipe dédiée de 30 spécialistes de la data et la tech accompagnent une vingtaine de clients par an dans la définition et l'exécution de leurs projets de transformation.

# Les activités CtoB d'autobiz

Depuis 2018, **EasyReprise**, filiale d'autobiz, opère la gestion réseau VO de reprise ainsi que leurs reventes B2B (30 000 VO/an) et forment 300 professionnels chaque année.

80 salariés répartis en France, Allemagne et Espagne gèrent des flux en points de vente ou à distance.

Ces équipes couvrent avec ce service physique 10 des plus grands marchés européens (*Allemagne, Royaume-Uni, France, Italie, Espagne, Pays-Bas, Autriche, Belgique, Portugal et Luxembourg*).





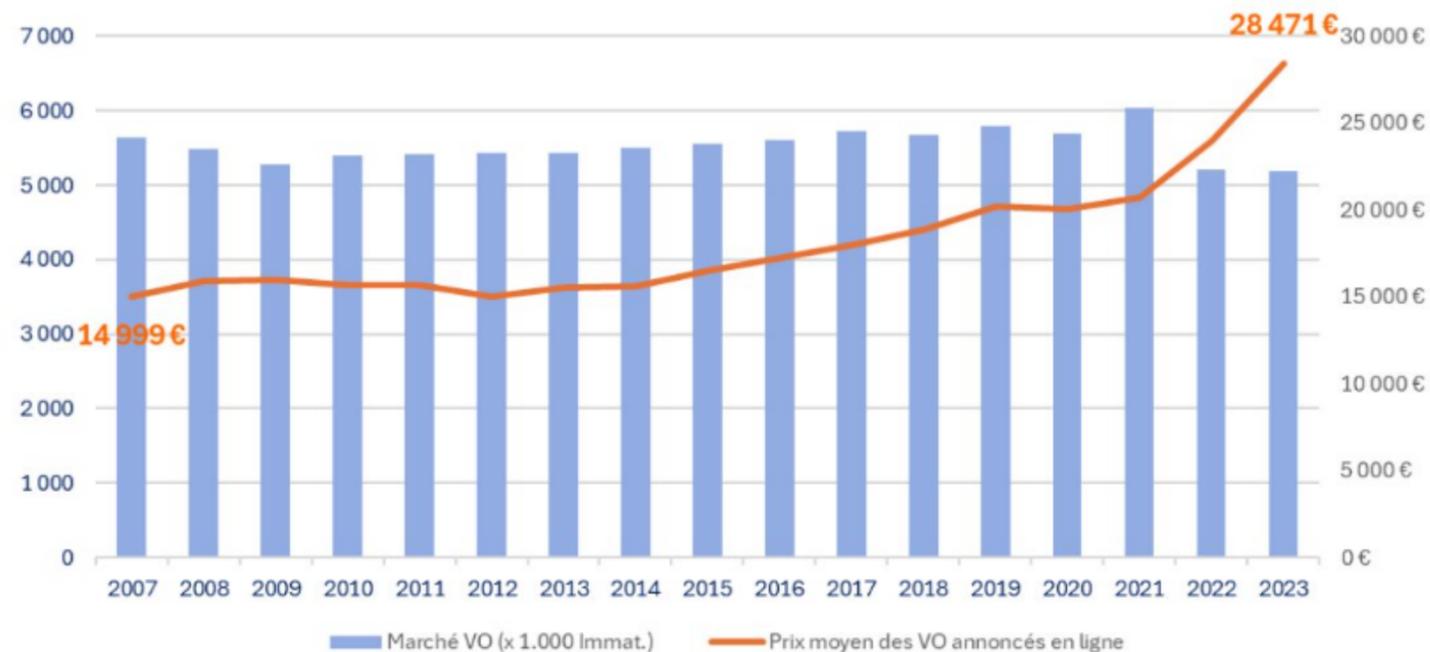
# Quels enjeux pour le marché VO ?

- 1/ L'éclosion du rachat cash
- 2/ De la concentration des groupes au modèle d'agence
- 3/ L'industrialisation de l'activité VO est en marche
- 4/ Le défi du véhicule électrique d'occasion

Depuis 20 ans, le marché automobile a subi de **nombreuses transformations liées à des facteurs réglementaires, technologiques** mais également une **évolution des besoins et des habitudes de consommation des clients**.

Toutefois, le marché du véhicule d'occasion reste stable (hors période Covid) avec des prix globalement en hausse comme nous le montre le graphique ci-dessous.

**Evolution des immatriculations VOP et du prix moyen des véhicules annoncés en ligne**



Source: autobiz, Insee

# 1/ L'éclosion du rachat cash

Face à la montée des prix, les acteurs du VO en France ont eu besoin de sourcer des véhicules moins chers donc plus âgés et plus kilométrés.

Le rachat cash, introduit en France par autobiz en 2013, permet à ces professionnels de racheter des véhicules aux particuliers, sans projet d'achat. C'est une **nouvelle source d'approvisionnement qui est passée de 0% à 5% des volumes du marché VO en moins de 10 ans**. Décorrélé de l'achat d'un véhicule, ce mode d'acquisition permet de maximiser le prix de reprise et d'assurer une nouvelle source rentabilité et de sourcing.



## 2/ De la concentration des groupes au modèle d'agence

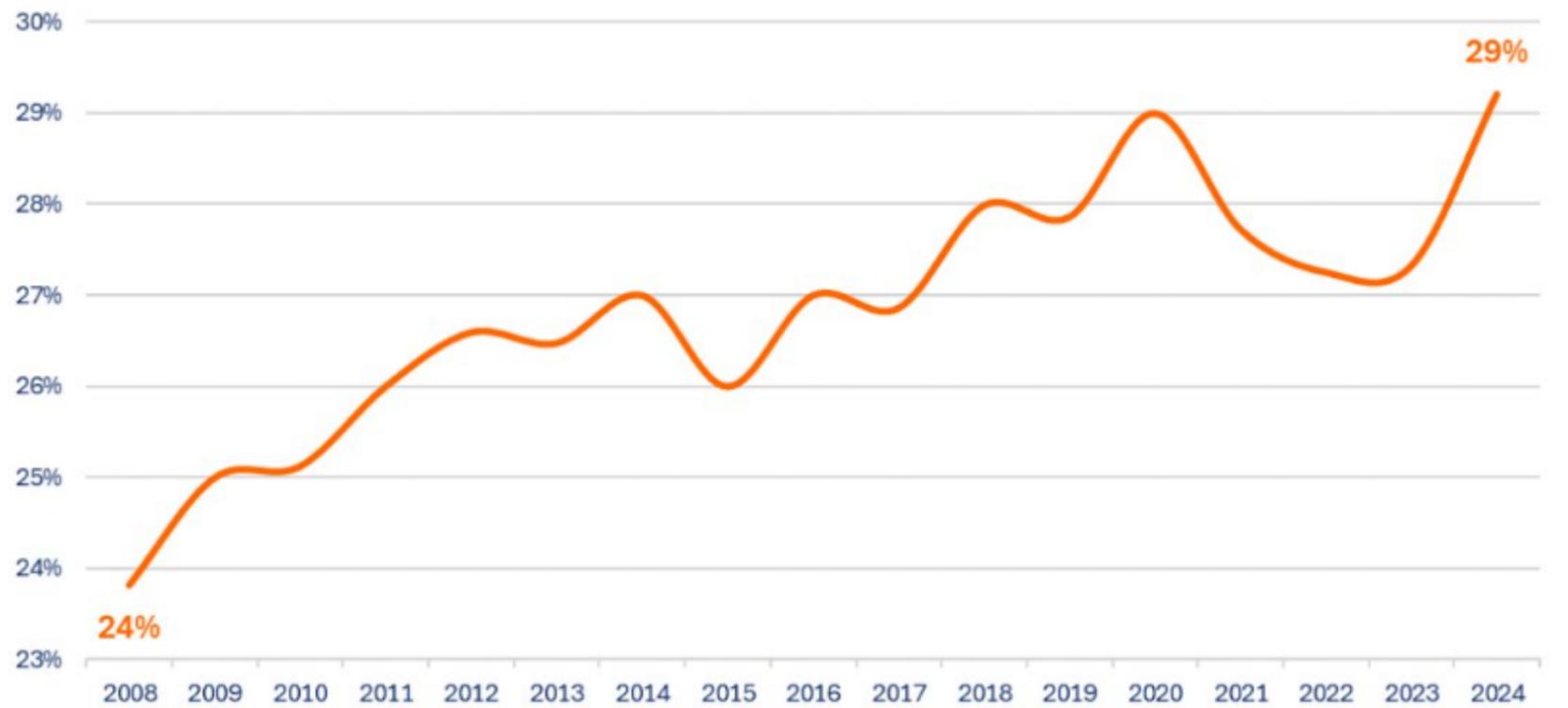
La stabilité apparente du marché VO en France est cependant mise à mal par les différentes contraintes réglementaires imposées au secteur depuis 20 ans. En effet, en 2004, la presse automobile s'agitait autour du BER 1400/2002, le règlement européen sur la distribution automobile mettant fin à la clause de localisation. La concentration des réseaux de distribution était au cœur des discussions.

20 ans après, **le Motor Vehicle Block Exemption Regulation créé à son tour de l'émulation dans le monde de l'automobile**. Certains constructeurs se sont positionnés en faveur d'un changement de modèle de distribution comme Stellantis, Ford, BMW, Volvo, Nissan ou encore VW. Parallèlement, d'autres constructeurs sont plus réticents et préfèrent ne pas se positionner sur ce modèle de distribution pour le moment à l'instar de Toyota, Mazda, Renault, les Coréens Hyundai et Kia ou encore MG.

Dans les deux cas, **le top 100 des groupes de distributions s'est resserré et les acquisitions se sont multipliées.**

Le graphique ci-contre le montre parfaitement.

Part des 100 plus grands groupes de distribution dans les stocks VO des professionnels



Source: autobiz

## 3/ L'industrialisation de l'activité VO est en marche

L'activité croissante de ces groupes de distribution engendre un **besoin en professionnalisation pour faire face aux changements des habitudes de consommation des particuliers** : digitalisation de la vente, besoin de réactivité, d'instantanéité, client expert, etc.

Il est nécessaire de proposer des outils leur permettant d'améliorer leurs processus de reprise, l'accompagnement du client, et de gagner en efficacité et donc en rentabilité.

### L'exemple par excellence : l'IA d'autobiz baptisée "Noa"

Pour répondre à ces nouveaux besoins, autobiz a développé Noa. Parmi ces fonctionnalités : la détection automatique par photo et vidéo des dommages de carrosserie.

Intégrée dans l'outil de reprise d'autobiz cette technologie a permis, sur les deux premiers mois de l'année 2024, de **déceler dans plus d'un tiers des reprises, des frais plus importants que ceux constatés par les acheteurs** (36% très exactement). Cela représente **un gain moyen de 138€ de marge pure par véhicule** rapportée à l'ensemble des voitures rachetées sur la période.



Emmanuel Labi, Président  
d'autobiz

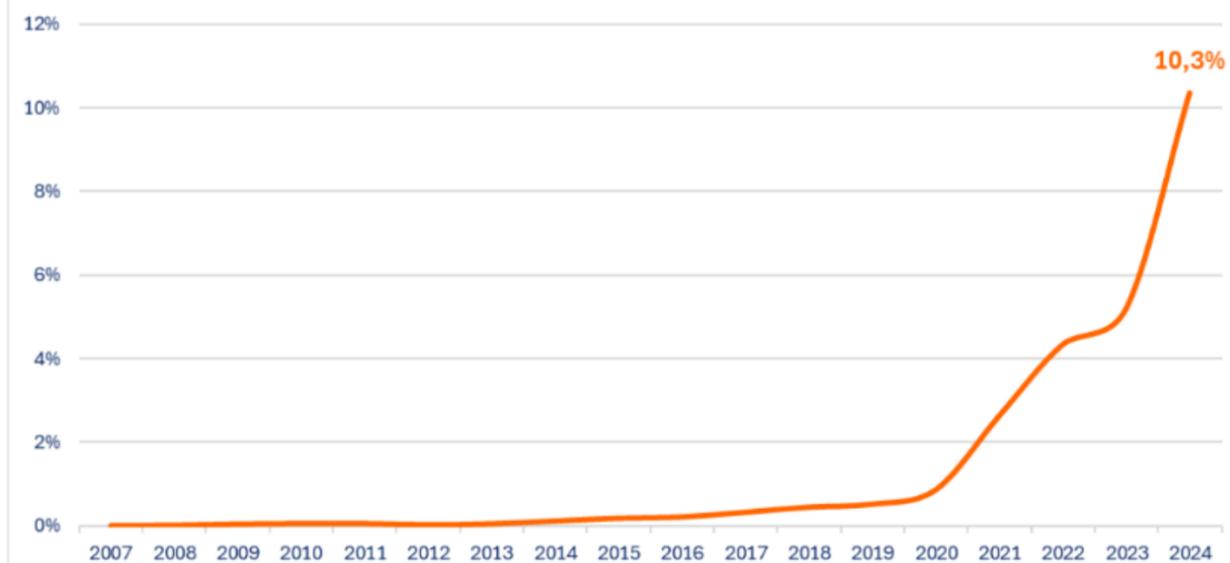


*"Depuis 20 ans, nous avons ainsi vu des ERP puissants ou encore des centres des reconditionnements industrialisés devenir la norme pour les constructeurs et les grands groupes de distribution. Un mouvement également porté par une automatisation et une industrialisation des tâches opérationnelles portées par la data et la technologie à laquelle autobiz contribue. Un bon exemple de ce mouvement peut être illustré par l'adaptation au besoin automobile des technologies IA."*

## 4/ Le défi du véhicule électrique d'occasion

Quatrième enjeu à retenir : l'évolution du parc roulant. Après une poussée sur le diesel, puis un rejet de ce même carburant, les hybrides et électriques ont commencé à se faire une place. Les incitations financières, l'essor de la conscience écologique et l'amélioration des technologies ont grandement contribué à faire évoluer les comportements des clients. Toutefois, même si les ventes de véhicules électriques neufs ont le vent en poupe, **la demande reste inférieure à l'offre sur le marché de l'occasion**. Les niveaux de stocks en ligne observés restent importants et en hausse, comme nous le montre le graphique ci-dessous qui représente la part des différents carburants dans les stocks en ligne français depuis presque 20 ans.

Part des véhicules 100% électriques parmi les automobiles de moins de 48 mois en vente sur Internet en France



Source: autobiz



## 4/ Le défi du véhicule électrique d'occasion (suite)

### Des voitures électriques plus performantes...

Aujourd'hui, les véhicules électriques qui arrivent sur le marché de l'occasion sont plus performants que leurs prédécesseurs puisqu'ils bénéficient d'une meilleure autonomie et d'un tarif plus compétitif. En effet, tous les nouveaux entrants cherchent à se faire une place sur les différents marchés, avec souvent, des stratégies prix agressives.

**Le marché du VO, jusqu'à présent stable, est donc déstabilisé par ces valeurs résiduelles contraires à ce que tous les acteurs du secteur automobile ont connu avec l'énergie thermique.** Il est nécessaire de surveiller de près les valeurs résiduelles sur le véhicule électrique afin d'ajuster au mieux les stratégies de remarketing des véhicules.

### ... et de nouveaux constructeurs aux stratégies agressives

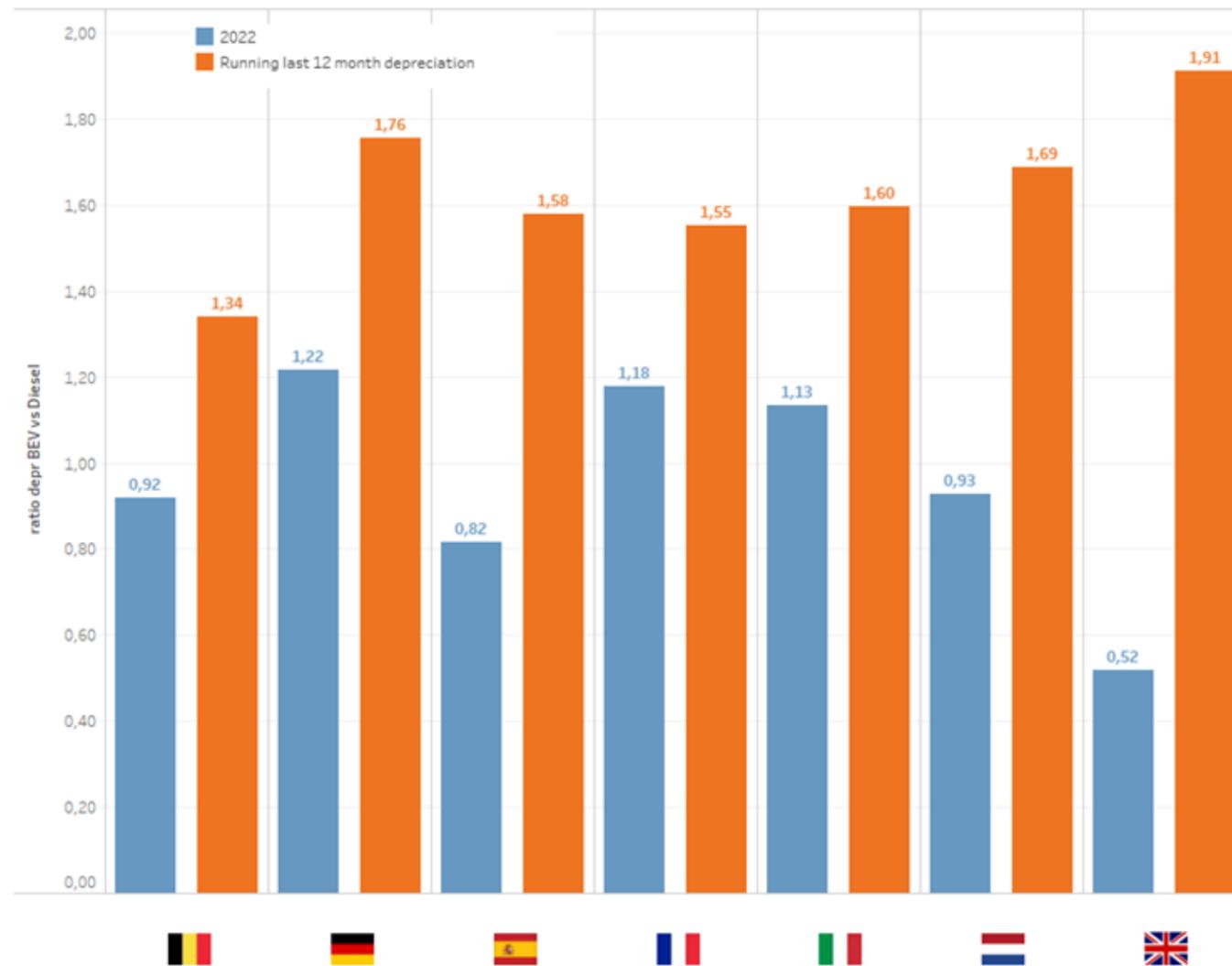
Les valeurs résiduelles des véhicules électriques sont impactées par l'amélioration technologique mais également par **l'arrivée massive de nouveaux constructeurs**.

Nio, Vinfast, MG ou encore Tesla, et plus de 200 marques chinoises mais pas seulement, tentent de grappiller quelques parts sur les marchés automobiles dominés par les constructeurs thermiques historiques. Pour cela, ils adoptent des stratégies de prix agressives.

**Il faut suivre au quotidien la formation de ce marché naissant avec des comportements actuels en termes de prix extrêmement dynamique et qui ne devrait pas se stabiliser avant au moins le milieu de l'année 2025.**

**Au-delà de la question de l'électrique, les nouveaux modèles de distribution et de consommation de l'automobile vont continuer à nourrir la réflexion d'autobiz autour de produits toujours plus orientés business et client**

Emmanuel Labi, Président d'autobiz



Rapport entre l'amortissement annuel des modèles BEV de moins de 2 ans et ceux des toutes énergies thermiques.



20 autobiz



[corporate.autobiz.com](http://corporate.autobiz.com)

