



**Ma Nouvelle**

VOTRE AUTO SUR UN PATEAU

**Voiture.com**





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



## ◆ Sommaire

- P3** Votre auto sur un plateau
- P5** Pourquoi parier sur ce marché ?
- P6** La remise à neuf des véhicules
- P7** Les particularités du site
- P8** Le pôle automobile du groupe Dubreuil
- P10** Le groupe Dubreuil
- P12** Contact





## ◆ 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 à 360° des véhicules. Une première sur le marché français de la voiture d'occasion (VO).

Visualiser sa future voiture sous toutes les coutures, effectuer son achat en quelques clics et se faire livrer le véhicule à deux pas de chez 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. Les voitures (un millier au démarrage) proviennent d'un réseau de 25 concessions, 92 marques sont représentées et les prix oscillent entre 6000 et 35 000 euros. L'internaute peut 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, sous certaines conditions. S'il souhaite venir le chercher lui-même, ses frais de

déplacement lui sont remboursés.

Pour mettre à disposition des internautes ce show-room virtuel unique en son genre, le groupe Dubreuil a investi dans un vaste studio de prises 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.

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. ◆





## ✦ Paul-Henri Dubreuil,

Président du groupe Dubreuil

« 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. 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. » ✦



## ✦ Robert-Claude Soria,

Président de Clara et Claro Automobiles

« Nous voulons que le service apporté au client soit marqué du sceau de la qualité et du professionnalisme. 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. » ✦

### ✦ Chiffres clés :

- ✦ RÉSEAU DE 25 CONCESSIONS
- ✦ 1000 VÉHICULES D'OCCASION EN VENTE
- ✦ 92 MARQUES REPRÉSENTÉES
- ✦ 40 VÉHICULES PASSENT CHAQUE JOUR PAR LE STUDIO PHOTO
- ✦ 100 POINTS DE CONTRÔLE EFFECTUÉS SUR LES VÉHICULES
- ✦ LES PRIX OSCILLENENT ENTRE 6000 ET 35000 EUROS



## ◆ Pourquoi parier sur **ce marché** ?

Le groupe Dubreuil a choisi de miser sur la vente en ligne de véhicules d'occasion pour deux raisons : le fort développement de la vente en ligne et le poids important du marché de l'occasion.

### L'e-commerce en France

En janvier 2015, la Fédération e-commerce et vente à distance (Fevad) a publié son bilan annuel du e-commerce en France...

- > Les Français ont dépensé 57 milliards d'euros sur Internet en 2014.
- > Le chiffre d'affaires des sites d'e-commerce est en hausse de 11%.
- > Le nombre de transactions a augmenté de 15%.
- > La France est troisième sur le marché du e-commerce en Europe, der-

rière le Royaume-Uni et l'Allemagne.

- > Au premier trimestre 2016, le marché a progressé de 16%.
- > Cette croissance s'explique par une forte progression du nombre de transactions (+21%).

### Le marché de l'occasion en France\*

- > Le marché de l'occasion en France pèse trois fois plus lourd que celui du neuf.
- > Les deux types de voitures d'oc-

casion qui se vendent le mieux sont les plus récents et les plus anciens.

- > Les immatriculations d'occasion de moins d'un an ont progressé de 4,6% en 2015.
- > La voiture moyenne d'occasion est âgée de 3 ans et demi, roule au diesel à 77%, affiche 54 495 km au compteur pour un prix moyen de 14 926 euros. \*1 ◆

\* Source : lemonde.fr

\*1 Source : groupe L'argus





## ★ La remise à neuf des véhicules

Chaque véhicule d'occasion passe entre les mains expertes des quarante-six salariés du centre de préparation, situé sur le site des Essarts, en Vendée. L'ensemble des modèles des vingt-cinq concessions du groupe fait l'objet d'un diagnostic complet et d'une remise à neuf.

Manouvellevoiture.com est un site de professionnels de l'automobile qui se doit de respecter un cahier des charges très précis. Chaque véhicule d'occasion provient d'une des vingt-cinq concessions du groupe. Il ne s'agit pas d'une simple mise en relation entre particuliers, à l'image de certains sites concurrents. Expertise, carrosserie, mécanique, nettoyage intérieur et extérieur... Tous les modèles passent par toutes les étapes de remise

à neuf. Au total, 100 points de contrôle sont réalisés pour assurer une sécurité et une qualité maximales, et limiter les frais d'utilisation futurs.

Gages de la qualité des véhicules, des garanties sont systématiquement proposées. Elles vont de huit à douze mois pour la grande majorité du parc automobile. En option, des extensions de garantie sont disponibles jusqu'à la durée totale du financement du véhicule. ★





## ◆ Les particularités du site

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, de sa navigation ou encore de son mode de livraison...

### Visite virtuelle des véhicules d'occasion

Le groupe Dubreuil bouscule les codes de la vente de véhicules d'occasion en ligne et innove avec un procédé unique : la visite virtuelle 3D à 360°. L'internaute peut visualiser l'ensemble des véhicules selon ce système, aussi bien à l'extérieur qu'à l'intérieur. Les trois niveaux de zoom permettent d'agrandir l'image haute définition pour analyser le véhicule dans les moindres détails.

Pour arriver à ce niveau de précision, un studio photo a été créé sur mesure sur le site des Essarts, en Vendée. La solution a été développée par la société Auto-Focus, basée à Toulouse. Il s'agissait d'une première pour l'entreprise qui a mobilisé pas moins de six personnes pour réaliser ce projet. Trois mois de travail ont été nécessaires pour effectuer toutes les étapes de création du studio : audit, équipement électrique et des éléments de sécurité, préconisations, installation et formation du personnel.

Quarante véhicules passent, chaque jour, sur le plateau circulaire. Pendant vingt minutes, la voiture est photographiée sous tous les angles, portes ouvertes et fermées. Au total, 48 photos sont réalisées puis assemblées via un logiciel qui produit la vidéo.

### Une recherche inspirée des sites américains

Le site innove en termes d'ergonomie et de navigation. Désormais, l'internaute se voit proposer des modèles et des marques en fonction de son budget et de son usage, et non l'inverse comme c'est souvent le cas sur les sites concurrents.

### La livraison

L'internaute peut choisir une livraison au plus proche de chez lui, dans l'un des points de vente du groupe, ou à domicile, sous certaines conditions. Quel que soit l'option choisie par l'internaute, un « metteur en main » professionnel est à disposition du client pour lui expliquer l'utilisation de la voiture et l'informer sur son entretien futur.

### Un module de financement et de reprise

Manouvellevoiture.com prévoit un module de reprise des anciens véhicules. L'internaute est invité à remplir un formulaire. Sa voiture est ensuite estimée et une offre de reprise lui est proposée. Le site intègre également un module de financement permettant de simuler puis de valider une offre.

### Un service de hotline

Le groupe Dubreuil dispose d'un service de hotline pour les utilisateurs du site Manouvellevoiture.com.

Des conseillers sont à disposition des internautes par téléphone de 9h à 18h ou via un système de Tchat accessible depuis le site.

### Réservation de son véhicule

Le site offre la possibilité aux clients de réserver leur voiture en ligne afin qu'ils puissent s'organiser en toute sérénité. Il s'agit d'une réservation payante qui s'élève à 250 euros. ◆





## ★ Le pôle automobile du groupe Dubreuil

31% du chiffre d'affaires du groupe Dubreuil. C'est ce que représente le pôle automobile, l'un des plus importants en termes de résultats financiers. Il intervient sur deux métiers : la distribution automobile et les pièces détachées. Au total, pas moins de cinq structures composent le pôle : Clara automobiles, Claro automobiles et Ouest pièces auto logistique, autodistribution et Atlantic Recycl'auto.

### Distribution automobile

Le pôle distribution automobile a réalisé une très bonne année 2015. L'activité véhicules neufs a été portée par de beaux succès commerciaux du constructeur Peugeot, à l'image de la 208 qui est désormais la voiture la plus vendue dans l'hexagone en ce début d'année. Le groupe vient d'accueillir au sein du pôle la marque Opel. Sept concessions constituent désormais le socle de cette activité, permettant au groupe d'élargir son implantation automobile sur trois départements supplémentaires. Opel dispose de beaux produits comme l'Astra, élue voiture de l'année.



L'entreprise anime aujourd'hui un réseau de 18 concessions. Son or-

ganisation centralisée aux Essarts, en Vendée, lui permet non seulement une rationalisation des coûts de fonctionnement mais aussi une meilleure efficacité commerciale, avec notamment une organisation par métier. Le stock de véhicules de tous les sites est mutualisé par une optimisation des ventes et des frais financiers. Clara assure également la préparation des véhicules neufs et d'occasion, et organise la livraison des véhicules. La structure se charge également de la revente des véhicules d'occasion.



À l'image de Clara automobiles, une organisation centralisée sera mise en place aux Essarts avec un ensemble de fonctions supports au service des sites Opel. La prépa-

ration des véhicules et l'acheminement des pièces seront également organisés par Claro pour permettre aux concessions de se concentrer sur le cœur de métier, la vente.



Ouest pièces auto logistique OPAL est le premier distributeur français de pièces de rechange Peugeot. Il approvisionne deux fois par jour le réseau des concessions Clara et optimise également son schéma de distribution en fournissant les 90 agents des concessions et quelque 1900 mécaniciens. ★

### ★ Chiffres clés :

- ★ 12 350 VÉHICULES NEUFS ET 14 000 D'OCCASION VENDUS EN 2016 (CHIFFRES PRÉVISIONNELS)
- ★ 27% DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU GROUPE
- ★ 885 COLLABORATEURS





## Pièces détachées automobile

Après deux années de réglage, la plateforme logistique de Grandchamp-des-Fontaines a trouvé ses marques et prouvé toute son efficacité. L'organisation logistique permet désormais d'assurer une fréquence de quatre livraisons par jour. Elle est sans nul doute une composante importante du succès rencontré auprès des professionnels. Quant au métier de la déconstruction automobile, il a ouvert de nouvelles perspectives de distribution sur la pièce de réemploi.



Assure la distribution de pièces détachées toutes marques et d'équipements pour l'automobile et les poids lourds, principalement auprès des professionnels. Ses agences sont adhérentes au réseau Autodistribution, lui-même leader de la distribution indépendante de pièces détachées automobiles en Europe.



Spécialisée dans la déconstruction automobile. ARA assure la collecte des voitures accidentées ou en fin de vie. Elle réalise la dépollution et la déconstruction de ces véhicules. Elle effectue le tri des matières pour les revaloriser ou les recycler, et enfin le reconditionnement des organes et des pièces pour la commercialisation en pièces d'occasion.



### Chiffres clés du groupe Dubreuil :

- ◆ 4% DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU GROUPE
- ◆ 350 COLLABORATEURS
- ◆ 55 000 RÉFÉRENCES





## ★ Le groupe **Dubreuil**

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. 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 vaste palette de métiers : le transport aérien (Air Caraïbes), la distribution et la location automobile, la vente de produits pétroliers, la commercialisation de matériels 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), Dubreuil compte une vingtaine de filiales, 120 établissements répartis dans toute la France

(notamment dans le grand Ouest) et emploie 3450 personnes.

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.

### Les métiers du groupe

Première entreprise vendéenne en termes de chiffre d'affaires, le groupe Dubreuil est fortement investi dans la distribution et a diversifié ses activités autour de huit métiers :

- > Le transport aérien (35% du CA)
- > La distribution automobile (31% du CA)
- > La distribution de produits pétroliers (15% du CA)
- > La distribution et la location de matériels BTP (10% du CA)
- > La distribution de matériels agricoles (7% du CA)
- > Les énergies nouvelles (1% du CA)
- > L'hôtellerie et l'immobilier (1% du CA)

## Les métiers du Groupe

► 1,6 milliard de chiffre d'affaires prévu en 2016





## ◆ Le groupe **Dubreuil**

### 90 ans d'une épopée familiale

**En 1924**, Henri Dubreuil achète l'épicerie en gros « Gaston Moreau », installée à La Roche-sur-Yon.

**L'année 1935** marque la première diversification du groupe, avec la reprise d'une société de vin.

**En 1966**, Jean-Paul Dubreuil reprend l'affaire familiale après le décès de son père.

**Les années 70** sont marquées par une accélération du développement du groupe. Un premier supermarché est créé à Luçon et Air Vendée voit le jour.

**Les années 80** correspondent à l'investissement du groupe dans les métiers du bricolage et de la distribution automobile. D'abord BMW, puis Peugeot.

**Les années 90** permettent à Air Vendée de prendre une nouvelle dimension, avec la création de Regional Airlines. Ce sont aussi les années des premiers pas dans l'hôtellerie.

**Les années 2000** sont marquées par de nouvelles diversifications, avec la distribution de matériels de travaux publics, puis la loca-

tion et les énergies nouvelles. Le groupe cède Regional Airlines à Air France et rachète une compagnie régionale aux Antilles, Air Caraïbes.

**Depuis 2009**, Paul-Henri Dubreuil, fils de Jean-Paul, est à la tête du groupe. La distribution de matériels agricoles s'ajoute à toutes les autres activités.

**En 2014**, le groupe Dubreuil a fêté ses 90 ans et compte aujourd'hui huit métiers et 3450 collaborateurs.

### **Chiffres clés du groupe Dubreuil :**

- ◆ 1924, ANNÉE DE CRÉATION DU GROUPE
- ◆ 1,6 MILLIARD D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVU EN 2016
- ◆ 3450 COLLABORATEURS
- ◆ 120 ÉTABLISSEMENTS
- ◆ 7 MÉTIERS
- ◆ 90 ANS D'EXISTENCE



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

