

# Un marché en pole position

Après une bonne année 2012, les grands opérateurs de ventes aux enchères d'automobiles et de matériel industriel s'attendent à un retournement, ce marché résultant pour l'essentiel du comportement des loueurs. Décryptage.



DR

Le marché des ventes automobiles et de matériel industriel n'a jamais cessé de ressembler aux montagnes russes depuis que le Conseil des ventes volontaires (CVV) a entrepris d'en mesurer les évolutions. Depuis 2003, ce segment a oscillé entre des pics à + 11,2 % pour les bonnes années et des creux à - 3,3 % pour les mauvaises. 2013 devrait relever de la seconde catégorie, les opérateurs s'attendant à un repli autour de - 10 %. « À la fin de la décennie 2000, les loueurs ont en effet modifié leur comportement sous le poids de la crise », explique Nicandro Valerio, président de l'Association des salles de ventes automobiles (ASVA). À la demande de leurs clients soucieux de faire des économies, ils ont prolongé les contrats avec les entreprises et laissé vieillir leur parc automobile, asséchant le sourcing des salles des ventes, alors même qu'ils représentent 60 % des approvisionnements de ces dernières.

Cependant, puisque les loueurs gardent en moyenne quarante-six mois les voitures avant de les revendre, les maisons de ventes ne ressentent les effets de ce vieillissement que quatre ans plus tard. Ainsi, le bon cru 2012 s'expliquait par l'abondance de l'offre de véhicules d'occasion. À l'inverse, la mauvaise performance attendue pour 2013 découle de la prolongation des contrats de location, ce qui raréfie la ressource. « Depuis juillet dernier, nous percevons la demande, qu'il s'agisse de particuliers, d'exportateurs ou de négociants en véhicules d'occasion, mais nous n'avons pas assez de produits à leur fournir », confirme Christophe Cheveu d'Or, directeur général d'Anaf Auto Auction. Toutefois, les opérateurs trouvent un motif de consolation à cette évolution : entre un sourcing qui se tarit et des acheteurs qui se rabattent sur la seconde main en période de crise, les prix se maintiennent et augmentent même pour certains modèles... Ainsi les petits utilitaires s'écoulent-ils aux enchères entre 5 et 10 % plus cher que l'an passé. Les particuliers se tournent quant à eux vers des modèles à moins de 10 000 €, dotés d'un fort kilométrage, qui font office de deuxième voiture ou de véhicule de transition.

À côté des loueurs, trois catégories d'apporteurs d'affaires approvisionnent les salles de ventes aux enchères : les sociétés financières se débarrassent, par ce biais,

de modèles récupérés à la suite d'impayés ; les constructeurs, de ceux affligés de petits défauts, d'un kilométrage excessif pour du neuf, de fins de série. Plus marginalement, on trouve également dans les salles des véhicules proposés par des distributeurs souhaitant déstocker leurs propres fins de série ou des reprises. « Il existe encore un fort potentiel de développement si nous parvenons à répondre aux attentes de ces différents clients », estime pour sa part Nicandro Valerio, de l'ASVA, qui regroupe douze sociétés de ventes totalisant 890 M€ adjugés en 2012, soit l'essentiel du chiffre d'affaires de la profession.

Pour mieux répondre à ces attentes, les opérateurs ont entrepris, ces dernières années, un effort de modernisation et d'automatisation des processus de commercialisation. Cela s'est traduit par une baisse des frais d'intermédiation, qui oscillent dans l'automobile entre 6 et 13 % du prix de vente, lorsqu'ils peuvent atteindre 30 % pour les œuvres d'art. Bien évidemment, l'achat en ligne contribue au premier chef à réduire ces coûts d'intermédiation. Chez VP Auto, ce canal représente déjà 65 % du chiffre d'affaires : « La vente sur Internet coûte, par unité vendue, près de trois fois moins que la vente en salle et enregistre une forte progression. Ce double constat nous a amenés à geler nos projets d'ouverture, mais nous conservons le parc existant », précise François-Laurent Guignard, à la tête de la maison mère Guignard SAS, qui détient trois salles de ventes dédiées à l'automobile sous cette marque commerciale. D'autres vont plus loin, en restructurant leur parc au profit des ventes sur le Net. BCAuto Enchères, devenu le troisième opérateur en 2012, a ainsi fermé ses salles de Bonneuil-sur-Marne et Bron, et Alcopa Auction celles de Nuits-Saint-Georges en Bourgogne et de Meaux, en Seine-et-Marne.

Non contentes de réduire les coûts, les ventes électroniques stimulent les exportations. Celles-ci représentent 35 % du chiffre d'affaires chez VP Auto, dont le centre d'appel officie en onze langues. Les gros clients des sociétés françaises se trouvent surtout en Europe de l'Est (Hongrie, Pologne...), où les marques hexagonales jouissent d'une bonne réputation.

Par ailleurs, des innovations se poursuivent en matière de services pour gagner la confiance des particuliers, une clientèle ayant tendance à penser qu'un véhicule acheté aux enchères ne saurait offrir les mêmes garanties que chez un distributeur. Pour surmonter ces réticences et faire montre de transparence, VP Auto propose un bilan expert pour les véhicules de moins de quatre ans, qui porte sur 185 points

## Le matériel industriel

Souvent inclus dans l'automobile au niveau statistique, puisque recouvrant en partie les mêmes acteurs, le matériel industriel (poids lourds, engins de terrassement et de levage) n'en mène pas moins sa vie propre. Il totalise 81 M€ d'adjudications en 2012 et affiche un repli de - 13,8 % sur l'année précédente. Concernant le sourcing, ce segment strictement professionnel (tant pour les vendeurs que pour les acheteurs) se trouve pour beaucoup alimenté par les cessations de paiement, nombreuses ces dernières années dans les transports routiers et le BTP, qui suivent le mouvement général de l'économie. Ce sont donc soit les créanciers du BTP (sociétés de crédit) qui récupèrent des impayés pour les revendre, soit des constructeurs d'engins ou de poids lourds soucieux de déstocker rapidement leurs fins de série qui fournissent les salles de ventes. Le canadien Ritchie and Bros, situé en Normandie, domine ce marché, mais Toulouse Enchère Automobiles y est également très actif, aux côtés d'Enchères Mat et de Tabutin Méditerranée Enchères.

## Le Conseil des ventes au rapport

Dans son dernier rapport, le Conseil des ventes volontaires constatait qu'en 2012 le montant total adjugé, hors frais et tous secteurs confondus, avait augmenté de 1,9 % par rapport à 2011, pour atteindre un pic historique de 2,42 milliards d'euros. Cette progression a masqué des dynamiques divergentes entre les trois secteurs d'activité : une baisse dans celui des arts et objets de collection, une stabilité dans celui des chevaux, et enfin une hausse soutenue à + 6,5 % dans celui des véhicules d'occasion et de matériel industriel, dont la part de marché atteignait 44,8 % du montant des adjudications, contre 42,9 % en 2011. Concernant 2013, ce dernier secteur pourrait cependant voir sa part de marché reculer.

le contrôle. Dans le même esprit, le belge Alcopa Auction annonçait en octobre dernier qu'il s'associait à Icare, filiale d'Europ Assistance, pour offrir une garantie de trois mois sur chaque véhicule.

l'innovation passe aussi par la diversification des produits. Anaf Auto Auction organise à cet effet deux ou trois fois par an des ventes événementielles de prestige, avec des voitures de luxe trouvant preneur autour de 35 000 €. En complément, et auctioneer intervient sur le marché nautique. En septembre 2013, il a ainsi vendu dix bateaux sur les quinze présentés sur le port de Cannes, le plus cher partant à 500 000 €.

l'effort de modernisation et d'innovation est tout d'abord le fait des grands acteurs, qui creusent l'écart avec les concurrents. En résulte une plus grande concentration depuis quelques années : sur les vingt-neuf opérateurs automobiles et de matériel industriel recensés par le Conseil des ventes volontaires, les quatre premiers (Guignard et associés, Carmen-Alcopa, BCAuto Enchères et Toulouse Enchères automobiles) captent les deux tiers du produit des adjudications, suivis entre autres de Mercier Automobiles et de Car Enchères. Ce phénomène s'accompagne de rapprochements entre salles des ventes et distributeurs.

Les tentatives se heurtent cependant à la réglementation, qui interdit à un opérateur d'enchères d'écouler des objets lui appartenant, ceci pour garantir sa neutralité entre vendeurs et acheteurs. Le CVV s'y est référé pour bloquer le rapprochement un temps envisagé entre Guignard SA et PGA Motors, premier groupe de distribution automobile en France. En revanche, le groupe Bernard, deuxième distributeur, a pu se rapprocher d'Anaf, dont il détient désormais 100 % du capital, sans s'engageant à ne pas écouler ses véhicules dans les salles de ventes lui appartenant désormais. Dans ce dernier cas, l'alliance entre l'auctioneer et le distributeur crée pas de synergie directe. Le groupe Bernard, qui espérait par ce rachat prendre position en attendant un assouplissement de la réglementation, a dû y renoncer. Pour ce distributeur, la vente aux enchères demeure une activité complémentaire, même si des synergies techniques peuvent être mises en œuvre. Cela dit, le statu quo ne satisfait pas les grandes maisons... « La loi n'est plus adaptée. Réglementer le marché de l'automobile comme celui de l'art n'a pas de sens. Nos clients sont des professionnels avertis ; nous ne mettons pas en vente les biens d'héritiers ou de veuves éplorées qui ignorent la valeur des choses », observe François-aurent Guignard.

Si l'on projette les courbes de résultats du passé sur le moyen terme, les opérateurs ont cependant de bonnes raisons d'être optimistes : en dix ans, le montant d'adjudication des ventes aux enchères de véhicules d'occasion en France a progressé de plus de 40 %. En outre, le secteur automobile y semble encore sous-développé par rapport à des voisins comme le Royaume-Uni. Pas étonnant, dans ces conditions, que les maisons donnant la priorité aux ventes électroniques voient l'avenir à rose !

Frédéric Brillet

Le marché se concentre autour de grands acteurs				
Rang	Nom	Montant adjugé (véhicules d'occasion + matériel industriel en millions d'euros)		
		2007	2011	2012
1	Guignard et associés	77	149	181
2	Carmen-Alcopa	-	-	167
3	BCAuto Enchères	64	125	161
4	Toulouse Enchères Automobiles	65	80	112
5	Mercier Automobiles	53	56	60
6	Anaf Auto Auction	33	39	39
7	Ritchie Bros. Auctioneers France	27	42	37
8	Aquitaine Enchères Automobiles	25	31	36
9	Autorola	30 (*)	29	30
10	Parcs Enchères	60	30	23
11	Enchères Mat	4	16	19
12	Car Enchères	18 (*)	18	19
13	Nord Enchères	31 (*)	27	19
14	Enchères Auto Five Auction Tours	21 (*)	20	19
15	Tabutin Méditerranée Enchères	-	17	15
16	SVV Auto Mat & transport	-	13	13
17	Aix Enchères Automobiles	17 (*)	14	13
18	Voutier associés	-	11	11
19	Cevap	-	6	6
20	Roux Troostwijk SVV	-	3	6

(\*) CA en 2009.  
Source : Conseil des ventes volontaires (CVV)



DR

### Le marché des ventes automobiles et du matériel industriel a doublé en dix ans

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Véhicules d'occasion*	698	780	852	837	811	775	840	872	926	1005
Progression annuelle (%)		11,7	9,2	-1,8	-3,1	-4,4	8,4	3,8	6,2	8,5
VO + matériel industriel*	709	789	867	875	885	855	916	950	1020	1086
Progression annuelle VO + matériel industriel (%)		11,2	9,9	1	1,1	-3,3	7,1	3,7	7,4	6,5
Total marché des enchères*	1747	1776	1949	2202	2222	2042	2238	2190	2378	2423
Progression annuelle (%)		1,7	9,7	13	0,9	-8,1	9,6	-2,2	8,6	1,9

(\*) En millions d'euros.

Source : Conseil des ventes volontaires (CVV).