



## Stratégie **VALORISER**



**Entreprise.** *Le marché de la seconde vie des machines continue sa transformation numérique. Une tendance sur laquelle surfe le pure player français Agorastore.*

# Un modèle de vente aux enchères 100 % dématérialisé

**V**oilà de nombreuses années que des spécialistes proposent aux acheteurs de matériels d'occasion d'enchérir en ligne. Un service qui permet d'ouvrir l'accès des ventes à distance aux clients internationaux et à tous ceux qui ne peuvent pas se déplacer. Le vendeur met à disposition son matériel dans un espace physique tandis qu'un commissaire-priseur se charge des enchères depuis une plateforme web. Depuis trois ans, la start-up française Agorastore s'est lancée sur ce marché de la vente dématérialisée de machines d'occasion. Évidemment, tout, jusqu'au paiement, se passe sur sa plateforme

web. Mais ici, aucun lieu dédié pour entreposer les engins. L'acquéreur retire son matériel directement chez le propriétaire. Le fonctionnement de ce système est simple. Pour accéder au service, soit Agorastore se place en tant que tiers de confiance pour l'acquéreur en mandatant un professionnel qui se déplace pour expertiser le matériel, soit les vendeurs en réalisent une description détaillée en notant ce qui fonctionne ou non. « Nous veillons à ce qu'ils jouent le jeu et mettent des informations conformes à la réalité », avertit Olivier Nataf, directeur général de la société basée à Montreuil (Seine-Saint-Denis). Si





ce n'est pas le cas lorsque l'acheteur vient chercher son bien, la vente peut bien sûr être annulée. «Les acheteurs sont prêts à payer une prime de qualité pour du matériel de seconde main à des vendeurs qui ont un processus d'entretien», assure-t-il.

L'inscription sur la plateforme n'est pas ouverte à tout un chacun, les vendeurs étant strictement sélectionnés. «Nous travaillons avec des acteurs qui ont pignon sur rue», continue Olivier Nataf. Une exigence qui sécurise l'achat en ligne, ainsi que la vente. En témoigne Philippe Minvielle, directeur du développement et de l'innovation chez le bâtisseur GCC, qui a recours à cette solution : «L'acheteur a quinze jours pour récupérer le matériel acheté. Passé ce délai, la vente peut être annulée à notre demande, et des frais de stockage lui être facturés.»

Autre garantie pour celui qui veut se séparer de son bien : un prix de réserve assuré. Et si personne n'enchérit, Agorastore ne touchera aucune commission ni rémunération. Ce processus de vente non risquée constitue une sécurité supplémentaire que la plateforme est en mesure de fournir car elle s'affranchit du stockage du matériel et des coûts fixes qui en découlent. Une approche rationalisée qui permet de proposer «un taux de commission abaissé de 15 à 20 % par rapport à la concurrence», promet Olivier Nataf. De plus, seul l'acquéreur se déplace, le vendeur n'ayant plus besoin de transporter son matériel vers un lieu spécifique. À la clé ? Un gain de temps et d'argent. «La mise en vente se fait en quelques jours, confirme Philippe Minvielle. Nous n'avons aucun contact avec la personne qui achète : elle règle Agorastore, nous recevons un bon d'enlèvement et elle vient chercher le matériel sur le chantier. C'est cette souplesse qui m'a intéressé. C'est facile d'utilisation tout en sécurisant le paiement.» Son modèle, la start-up l'a développé en s'appuyant sur les codes du e-commerce. «Pendant longtemps, les acheteurs étaient un peu frileux à l'idée de participer à une vente aux enchères en ligne. Beaucoup préféraient voir la machine avant de se la procurer. Mais c'est de moins en moins le cas, surtout avec l'arrivée d'une génération qui a l'habitude des achats en ligne», ajoute Olivier Nataf. Devant le succès de son offre, l'entreprise ambitionne désormais de doubler son volume de ventes d'ici à 2021. «Nous sommes portés par nos clients, toujours plus nombreux à adopter notre schéma», se réjouit le directeur général. Il faut dire que la plateforme s'adapte à une multitude de contraintes : ventes en

## « Maîtriser la qualité et le nombre d'enchérisseurs »



**Xavier Barthélémy,**  
directeur matériel chez Eiffage

« Depuis le début de notre collaboration, il y a environ cinq ans, nous utilisons la plateforme Agorastore pour la vente de nos véhicules immatriculés. Cependant, celle-ci étant ouverte, elle ne nous convenait pas pour d'autres types de matériels pour lesquels il nous

semblait important de maîtriser la qualité et le nombre d'enchérisseurs. Nous avons donc créé avec Agorastore une autre plateforme dédiée à notre groupe sur laquelle nous effectuons aujourd'hui une très grande partie de nos ventes de matériels de travaux publics. »

lot, réservées à l'export, ouvertes seulement à une communauté d'acheteurs selon certains critères (secteur, confiance, etc.). «La vente à l'export s'effectue par exemple pour des raisons stratégiques», commente Olivier Nataf. «Cela permet à notre client de ne pas retrouver son matériel chez son concurrent. Les ventes privées sont plutôt adaptées à des acheteurs avec qui la relation dure depuis longtemps, et elles s'organisent généralement très vite.» Et l'argument du délai court fait mouche : le vendeur peut même prévoir une mise aux enchères en quelques semaines, cela lui assure ainsi de se séparer de son ancien matériel le jour même où il recevra le nouveau.

Séverine Fontaine



## « Un processus certifié et transparent »

**Olivier Nataf,** directeur général d'Agorastore

« La principale qualité de notre plateforme est de fournir un processus certifié et transparent.

Nos enchères en ligne conviennent particulièrement aux grands groupes car elles permettent de s'adresser

à un ensemble de directeurs régionaux qui peuvent organiser simultanément leurs ventes.

Tous les dirigeants pourront ainsi vendre au plus offrant et de manière homogène. »