

Auto-IES vise aussi le public

Par le biais d'internet, la société Auto-IES cible le grand public en France et les marchands à l'étranger. A la fois mandataire et entreprise de négoce, Auto-IES s'adresse à deux clientèles différentes. La moitié de ses ventes est réalisée en France directement auprès de particuliers, principalement par le biais de mandats. L'autre moitié, surtout les véhicules qui se vendent mal dans l'Hexagone, est écoulee auprès de marchands étrangers. Pour les professionnels français, Auto-IES constitue davantage un débouché qu'une source d'approvisionnement.

Pour mieux assurer sa croissance, l'entreprise devrait prochainement faire entrer un partenaire dans son capital. Elle a par ailleurs passé un accord avec le leader du déstockage en ligne www.mistergooddeal.com qui représente environ 10 % du volume vendu aux particuliers.

Avant internet, Auto-IES utilisait le téléphone et le minitel. Depuis sa création en 1987, il totalise 60 000 ventes.

Pour dénicher les bonnes affaires en Europe, Auto-IES a constitué un plateau multilingue.



COMBIEN DE VÉHICULES VENDUS ?

7 500 unités en 2005 (contre 5 000 en 2004).

Auto-IES table sur 11 000 transactions en 2006.

D'OÙ VIENNENT-ILS ?

De quelque 200 concessionnaires de toutes marques (dont 90 % sont en France).