

Mistergooddeal lance la vente de voitures neuves

Après avoir réalisé un chiffre d'affaires de 47 millions d'euros en 2004, contre près de 30 millions en 2003, Mistergooddeal, le spécialiste français du déstockage sur Internet, prévoit d'atteindre les 80 millions cette année. Cette croissance est due au succès de l'offre qu'il propose depuis son lancement en mai 2000, à savoir les produits de marque déstockés dans l'électroménager, l'image et son, la téléphonie, le mobilier et la literie, mais aussi au lancement de nouvelles boutiques informatique, vins, voyages et, dernière en date, automobile. Il y a deux mois, Mistergooddeal a démarré, dans la plus grande discrétion, un service de vente de voitures neuves à prix discount.

5.000 véhicules

« Cela faisait longtemps que nous voulions l'ouvrir, mais nous n'avions pas réussi à trouver une offre intéressante », raconte Nicolas Berloty, PDG et l'un des 3 fondateurs du site. Le partenariat

exclusif avec la société IES – un gestionnaire de flux et de surplus automobiles qui exerce une première activité de mandataire et une seconde de négoce – a permis de déboucher sur la mise en vente de plus de 5.000 véhicules neufs d'une trentaine de grandes marques, avec des remises allant de 6 à 27 %, et parfois plus. « Grâce à notre trésorerie, nous pouvons nous engager vis-à-vis de concessionnaires sur des quantités importantes, leur permettant ainsi d'obtenir des meilleures conditions des constructeurs et de décoincer des stocks », explique le dirigeant.

Le client internaute peut demander un devis avant de valider sa commande en versant 10 % du montant. Il récupère ensuite sa voiture chez le concessionnaire désigné, qui émet la facture avec la garantie de la marque. Mistergooddeal touche une commission sur les ventes, dont le rythme est actuellement de deux à quatre par jour en moyenne.