

IES rénove son site

Chiffres

RESEAUX

La société IES achète aux concessionnaires des véhicules neufs souvent préimmatriculés pour les revendre en grande partie à l'étranger. A travers le développement de son site Internet, elle souhaite accroître sa clientèle des particuliers en France.

The screenshot shows the Auto-IES website with a navigation menu at the top (Accueil, Prix, Desks, Concessionnaires, IES M-Vote, Questions Fréquentes, Histoire, Contact). The main content area features several promotional banners: 'Voitures moins chères' with a 'Je suis prêt à acheter' button, 'Promotions du jour' for new vehicles, and 'VÉRIFIEZ VOTRE SOLIDITÉ FINANCIÈRE'. There are also sections for 'Video IES' and 'Vendre votre véhicule en ligne'.

Une nouvelle présentation, une nouvelle base de données et de nouvelles offres, notamment VO, sur le site Auto-IES.com.



Créée en 1987, la société IES a déjà vendu plus de 50 000 véhicules neufs en dehors des réseaux officiels.

IES en 2003

- Implantation : Vichy et Paris 14'
- Capital social : 0,8 million d'euros
- Chiffre d'affaires : environ 47 millions d'euros (+ 5 %)
- Volume de ventes : 4 750 VN (- 6 %)
- Résultat avant impôt : inférieur à 0,6 million d'euros

La société IES, fondée par les frères Koenig en 1987, est un acteur important du "marché gris" de l'automobile. IES a en effet vendu plus de 50 000 véhicules depuis sa création et pas moins de 4 750 VN en 2003. Toutefois, la société refuse de se positionner comme une concurrente des concessionnaires. "Au contraire, explique Thierry Koenig, actionnaire principal et directeur du développement de la société, nous nous considérons comme des gestionnaires de flux et de surplus automobiles au service des concessionnaires. Nous achetons 90 % de nos véhicules en France dont la moitié sur stock (zéro kilomètre) que nous revendons pour 70 % auprès de professionnels étrangers, concessionnaires, agents ou marchands. Le reste est proposé à des clients particuliers français." IES ne joue donc pas tellement sur les écarts de prix HT en Europe mais négocie surtout des remises auprès de ses concessionnaires fournisseurs. "Pour obtenir leurs primes, explique Thierry Koenig, les concessionnaires doivent vendre tous les modèles de leur gamme, même les nanars, sans pouvoir réellement les brader. Nous nous en chargeons. Nous leur assurons un volume d'achat annuel, ce qui leur garantit le versement de leurs primes d'objectif et réduit leurs besoins en trésorerie. Charge à nous de trouver les acheteurs en Europe. Si ce n'est pas le cas dans les délais, nous finançons le stock du concessionnaire jusqu'à trouver preneur."

Doubler les ventes en 18 mois

IES estime pouvoir atteindre les 10 000 ventes annuelles d'ici 18 mois. La société compte accroître ses volumes d'achat hors de France et développer ses débouchés

auprès des particuliers français. Elle mise notamment sur la toute nouvelle mouture de son site Internet auto-ies.com qui intègre désormais une base de données complète de l'offre de véhicules neufs en France. "Le particulier peut passer commande directement : il configure son véhicule, choisit ses équipements, ses options et sa couleur, explique Thierry Koenig. Il connaît immédiatement sa remise, le délai et le lieu de

livraison." Ce système doit permettre de réduire le volume d'échanges de mails avec les internautes et donc d'accélérer le processus de vente. Lors de notre connexion, les meilleures affaires étaient naturellement les véhicules préimmatriculés, telle cette Renault Mégane II 1,9 DCI, immatriculée en octobre 2003, proposée à - 24 %. Toutefois, des véhicules neufs à configurer sont également proposés à - 19 %, tel l'Espace Privilege 2,2 DCI.

Le développement d'IES passe également par le VO récent (véhicule de direction, personnel usiné), nous a expliqué Thierry Koenig, qui compte ainsi doubler son offre sur stock et proposer en permanence 1 000 véhicules. Au moment de notre connexion, seule quelques Volkswagen Bora et un lot de Renault Vel Satis (06/2002 et 20 000 km) à 50 % du prix du neuf étaient proposés.

Xavier Champagne •