

Le groupe Rouyer tisse sa toile

Lancée en mai 2015, autobonplan.com est une plateforme de distribution automobile multimarques en ligne de véhicules à destination des particuliers, portée par le groupe automobile choletais.

Catherine RICHARD

redac.cholet@courrier-ouest.com

Les consommateurs n'achètent plus les voitures de la même manière qu'il y a dix ans, certains sont fidèles aux concessions et le resteront mais d'autres se sont échappés du circuit classique avec l'arrivée de nouveaux acteurs du web qui ont su trouver les mots pour leur parler. C'est donc pour rattraper cette fuite de clientèle que nous avons monté cette structure, raconte Samy Ben Chekroun, directeur général d'autobonplan.com dans une interview publiée sur la page Facebook de la société bressuiraise de courtage Proxia Assurances. La plate-forme de distribution automobile en ligne de véhicules multimarques à destination des particuliers est portée par un investisseur de taille, le groupe choletais Jean-Rouyer.

140 voitures vendues en six mois

« C'est au Vietnam où je travaillais dans l'import-export de café que j'ai croisé par hasard Lionel Rouyer. À l'époque, le groupe était en prospection pour y monter une filiale d'importation de la marque Renault. Ils m'ont proposé de lancer la marque sur la ville d'Hô-Chi-Minh. J'ai dirigé la concession pendant deux ans avant de rejoindre Cholet comme consultant interne en stratégie et développement, raconte t-il. Les différents audits ont conduit le groupe à mener deux gros chantiers. Le premier, plutôt long-termiste, consiste à doter les concessions des outils nécessaires pour s'adresser à tout le monde, être multi canal.

En parallèle, on avait besoin d'apporter une réponse immédiate au marché, de se doter d'une nouvelle structure qui puisse à la fois servir de laboratoire numérique pour le groupe pour tester des nouveaux outils et d'autre part, qui nous permette de rentrer dans le marché et de jouer à armes égales avec les autres acteurs du web », détaille le dirigeant.

Le groupe Jean Rouyer s'est positionné « en investisseur plutôt qu'en gestionnaire comme sur les autres concessions, insiste Samy Ben Chekroun. Aussi, pour « ne pas générer de concurrence interne », Autobonplan, gérée par une équipe de huit personnes, a choisi d'installer son siège

Auto bonplan
Simplifions l'automobile



DES PRIX PARMI LES PLUS BAS DU MARCHÉ

ACHETEZ VOTRE VOITURE

SERVICES

REPRISE

Accueil > Toutes les voitures > Occasion

TOUTES LES VOITURES D'OCCASION DS3

1 véhicule

Critères

KILOMÉTRAGE

10 km - 10 510 km

MODÈLE

DS3



Vous n'avez pas trouvé votre bonheur ?

Contactez-nous, nous recherchons la voiture de vos rêves !

Autobonplan est un site internet qui permet de commander une voiture directement en ligne

à Bouguenais, près de l'aéroport Nantes, « ce qui nous permet d'être à la fois proche de notre clientèle, plus urbaine, et de nos ressources humaines. Ça paraissait également plus cohérent pour rayonner nationalement d'avoir le tampon de Nantes », remarque Samy Ben Chekroun.

« Nous sommes indépendants du reste des concessions. Nous vendons une quinzaine de marques dont des marques différentes. Les véhicules proviennent de déstockage de concessionnaires européens. Ils sont disponibles immédiatement. Nous sommes enfin en capacité de couvrir toute la France, en livrant à domicile ou sur des points relais », détaille ce dernier.

Après six mois d'activité, le jeune dirigeant affiche sa satisfaction. « Nous avons vendu 140 voitures dont 80 % de véhicules zéro km. Ce qui est fascinant, c'est que notre business-modèle accroche, que des gens achètent à distance, rapidement, de manière informatisée », se réjouit-il. On a même vendu un véhicule en trois échanges via le chat du site, s'étonne t-il.

Notre enjeu majeur dans les trois mois qui viennent va donc être de doubler notre stock qui est d'environ 80 véhicules, en embrassant toutes les marques et de nous orienter petit à petit sur le premium, le plus haut de gamme. Nous continuons à chercher des axes innovants afin de simplifier encore plus la démarche pour le client. Pourquoi ne pas glisser dans chaque voiture une

petite tablette avec des explications vidéo sur les véhicules pour se digitaliser encore plus, rentrer dans notre business model, tout en ne dépersonnalisant pas la relation », avance Samy Ben Chekroun.

www.autobonplan.com

A SAVOIR

Votre voiture en quelques clics

« On s'adresse à deux types de clients. Des clients pressés, pour qui l'achat d'une voiture est une corvée et qu'on est en mesure de livrer chez eux, sur leur lieu de travail ... et des clients surinformés, qui n'ont pas besoin de conseils et qu'on capte grâce au prix, jusqu'à 43 % moins cher sur certains véhicules. Ils acceptent qu'il y ait moins de services et d'acheter un véhicule déjà configuré,

pour payer moins cher », précise Samy Ben Chekroun.

« Les véhicules neufs bénéficient de la même garantie constructeur qu'en concession. Tous nos véhicules d'occasion sont quant à eux garantis un an, ce qui n'est pas le cas chez tous les concessionnaires. Nous proposons enfin la reprise de tous les véhicules même sans engagement d'achat, un axe que nous allons développer dans le futur. »