



CONTACTS

PLAN DU SITE

PUBLICITE

RECHERCHER

Actualités

Constructeurs
 Equipementiers
 Réseaux
 Marchés
 Internet
 Autour de l'auto
 Services

Emplois

Consulter les offres
 Espace Candidats
 Espace Recruteurs
 Ils recrutent
 Formations
 Métiers

Statistiques marchés

VN par marque
 VN par modèle
 VO par modèle
 VUL par marque

Agenda des salons

Tous nos articles

Mars 2004
 Février 2004
 Avant

Le guide des fournisseurs

Recherche
 Inscription

Nouveaux produits
et services

Boutique pro

Beaux livres
 Etudes et
 réglementation
 Guides pratiques
 Ouvrages techniques
 Presse pro

Appels d'offres

Nos magazines

La Tribune des
 professionnels



SATCO

[Profession automobile]



Interview

Thierry Koenig, Directeur général d'IES, mandataire et courtier

L'entrée en vigueur du nouveau régime d'exemption depuis le 1er octobre 2003 et la fin de la clause de localisation à partir de 2005, devraient conduire à l'émergence de nouveaux réseaux de distribution pour les consommateurs, particuliers et entreprises. Les mandataires espèrent profiter de ces nouvelles règles du jeu. Avec Thierry Koenig, Directeur général d'IES, autoactu revient sur la complexité de son activité et les perspectives qui s'ouvrent à lui et à ses partenaires.

En quoi consiste votre activité, sachant que mandataire n'est pas considéré comme une profession ?

Thierry Koenig : Nous sommes des gestionnaires de flux et de surplus automobiles. Nous exerçons ce métier via une première activité de mandataire transparent et une seconde de négoce. IES travaille en partenariat avec des distributeurs ou des importateurs. Nous leur permettons d'atteindre leurs objectifs en écoulant des véhicules «difficiles» car mal positionnés en terme de prix sur leur marché, mais aussi en déstockant massivement des véhicules neufs et récents. Grâce à des logiciels développés en interne, la cellule Recherche d'IES analyse les écarts de prix et d'équipements par modèle sur l'Europe entière. Ces études, fastidieuses mais indispensables, font apparaître des opportunités ponctuelles qui permettent à nos acheteurs de négocier les meilleures remises.

Ensuite nos commerciaux multilingues entrent en action pour proposer ces véhicules à des particuliers, et à des professionnels. Contrairement aux idées reçues, la santé financière des distributeurs à qui nous apportons ce service est excellente. Ces distributeurs qui réalisaient déjà 95 % de leurs objectifs, le dépassent largement grâce aux commandes IES.

En quoi réside la complexité de votre activité ?

Thierry Koenig : IES travaille sur un fichier informatique composé de 3.000 véhicules sur la France et 10 fois plus au niveau européen, auxquels s'ajoutent près de 10 millions d'options. La complexité de notre activité réside dans le traitement immédiat et l'intégration des changements multiples et sans préavis des données tarifaires et promotionnelles, comme les prix catalogue des véhicules qui changent jusqu'à 3 fois par an, les séries spéciales ou limitées, les appellations et les niveaux d'équipements d'une même voiture qui varient selon les pays, les marges des distributeurs qui changent en permanence, etc. Les primes de déstockage, et de facturation, le taux de réalisation des objectifs, de l'indice de satisfaction des clients, les aménagements des locaux commerciaux, du nombre de véhicules en exposition ou en démonstration, le nombre de jours alloués à la formation des techniciens et des commerciaux, sont autant de paramètres absolument déterminants. Ils sont gérés en temps réel par deux logiciels «maison». Cette maîtrise technique et commerciale nous permet de connaître à tout moment nos prix d'achat et d'alimenter et



autoactu.com est un
site de Bertelsmann
Information
Professionnelle



Faites d'autoactu.com
votre page d'accueil

Votre avis nous
intéresse.

Powered by Ratio.Media™,
a Rosebud Technologies Solution

d'actualiser nos bases de données commerciales et nos sites Internet. L'informatique est évidemment crucial pour notre activité. Nous utilisons deux types de logiciels pour gérer ces informations : un pour saisir les données manuellement et un calculateur de prix. Nous rentrons tous les tarifs des concessionnaires, les opérations de primes, de déstockage, de fin d'année, de livraison, de facturation, dans un logiciel d'analyse qui nous permet de définir notre marge et de savoir en temps réel l'état de l'offre et de la demande.

Où sont les meilleures affaires ?

Thierry Koenig : Le marché évolue continuellement, mais actuellement les «meilleures affaires» sont négociables en Hollande, au Portugal, ou encore au Danemark. En revanche, la France reste un des pays les moins chers d'Europe. Aujourd'hui, IES négocie chaque année plusieurs milliers de véhicules auprès de distributeurs français. Nous mettons à jour notre base de données en permanence, ainsi que nos sites web. Une nouvelle version de notre site pour les particuliers (www.auto-ies.com) vient d'ailleurs d'être mise en ligne.

Quels segments marchent le mieux ?

Thierry Koenig : Professionnels et particuliers peuvent commander le modèle de leur choix complètement à la carte sur nos sites web qui totalisent 200.000 consultations par mois. Mais nos ventes se concentrent essentiellement sur les monospaces et familiales compactes de marques françaises et allemandes qui répondent le mieux aux exigences actuelles des clients.

En quoi la nouvelle réglementation a-t-elle changé les perspectives commerciales du mandataire ?

Thierry Koenig : Jusqu'au 1er octobre 2003, l'organisation de la distribution automobile était de type vertical, et parfaitement cloisonnée dans chaque pays avec les acteurs traditionnels que sont les importateurs/constructeurs, les distributeurs, les sociétés de location, les marchands et les particuliers. Dans cet environnement nous intervenions en tant que mandataire transparent auprès d'un distributeur étranger pour acheter un véhicule au nom d'un particulier français. Maintenant, les concessionnaires-distributeurs n'ont l'obligation de s'approvisionner auprès du constructeur qu'à hauteur de 30% de leurs achats. Pour le reste (70%), ils peuvent acheter leurs véhicules où bon leur semble ; pour ce faire, ils peuvent soit se lancer seuls dans l'aventure du commerce intracommunautaire, soit faire appel à des intermédiaires comme nous, ayant déjà une solide expérience de ce commerce très spécifique. La nouvelle réglementation nous permet de travailler avec n'importe quel acteur en Europe : nous achetons un véhicule à un importateur officiel pour le revendre à un distributeur dans un autre pays. En fait, elle nous offre des perspectives de développement illimitées, notamment grâce à l'utilisation d'Internet. D'ailleurs, la mise en place de programmes d'affiliation constitue la priorité du groupe Auto-IES.

Le règlement 1400/2002, qui vise l'harmonisation des prix au niveau européen, ne menace-t-il pas votre activité à moyen terme ?

Thierry Koenig : Chaque année, depuis plus de dix ans, les constructeurs expliquent à leurs réseaux que les disparités de tarifs en Europe seront supprimées l'année suivante. Mais nous constatons toujours des écarts de prix allant jusqu'à 35% sur des véhicules particuliers et encore plus sur des véhicules utilitaires. La surproduction de véhicules neufs en Europe devient structurelle (chaque année, près de 2 millions de véhicules restent invendus), et les disparités tarifaires ne pourront être gommées que sur le prix hors taxe mais en aucun sur le niveau d'équipement. Nous considérons donc que les prix «réels» ne pourront pas s'harmoniser avant, au plus tôt, une dizaine d'années. En clair, le prix hors taxe d'un même véhicule peut être identique d'un pays à l'autre mais le niveau d'équipement présente un écart de 15% et la remise négociée est de 10% supplémentaires dans le cadre d'une promotion. Conclusion : à prix hors taxe identique, l'écart est encore de 25% !

Vous dites que les constructeurs ne voient pas d'un bon oeil l'activité des mandataires, dont les circuits de distribution échappent à leur contrôle. Subissez-vous toujours des pressions de leur part pour vous décourager de travailler ?

Thierry Koenig : Aux vues des récentes condamnations de Bruxelles, nous pensons que les constructeurs vont cesser de bafouer la réglementation européenne. Mais par le passé, nous avons dû faire face à toutes les pressions imaginables de la part des constructeurs. Cela s'est traduit par des contrôles à répétition du Fisc, de l'URSSAF, des Douanes, mais aussi des pressions exercées sur les Préfectures, les banques, la presse ou encore des menaces auprès de nos fournisseurs et des refus de livraison. Mais nous n'hésiterons pas en cas de nouveaux blocages à déposer d'autres plaintes à Bruxelles.

La profession de mandataire est-elle plus développée dans d'autres pays de l'Union Européenne ?

Thierry Koenig : Cette profession est plus développée en Allemagne, sans doute grâce à l'efficacité de l'administration allemande qui permet depuis plus de dix ans à un professionnel d'obtenir la carte grise d'un véhicule en 48 heures contrairement à l'administration française qui jusqu'à un passé très récent délivrait une carte grise en trois voire quatre mois.

L'ENTREPRISE :

IES a été créée en 1987 par Philippe et Thierry Koenig, tous deux non issus du milieu automobile.

Le groupe Auto-IES emploie aujourd'hui 35 personnes. Il a distribué plus de 5.000 véhicules en 2002 pour un chiffre d'affaires de 45 millions d'euros (honoraires et négoces) et près de 50.000 véhicules neufs depuis la création de l'entreprise. Le résultat 2002 avant impôt se monte à 600.000 euros.

Depuis juillet 2003, une holding, le Groupe Auto-IES, regroupe les activités «de professionnels à professionnels» (B to B) et de «professionnels à particuliers» (B to C).

IES réunit 30% de clients français et 70% de clients étrangers professionnels, en provenance essentiellement des pays du nord de l'Europe (Allemagne, Belgique, Autriche, Hollande), du Maghreb et également des pays de l'Est.

(21/01/2004)

21/01/2004 21/01/2010 7 Autoactu Réseaux: 1

[Format impression](#)
[Envoyer cet article à un correspondant](#)
[Tous les articles](#)

ACCUEIL