



Seuls 129 points d'avitaillement publics sont en service en France. Ils devraient passer à 250 fin 2020.

■■■ *les inconvénients de celui-ci*», estime Gilles Durand. En attendant, la filière bio-gaz se développe via des initiatives locales impliquant agriculteurs, opérateurs de transporteurs et pouvoirs publics (commune, département, région). « *Cela entraîne des dynamiques territoriales, comme en Bretagne ou dans les Landes, qui ont mis en place un écosystème adapté aux professionnels* », conclut le secrétaire général de l'AFGNV. En 2018, le taux d'incorporation de bioGNV dans le réseau GNV était de 12 %. Il devrait atteindre 20 % en 2023 selon la programmation pluriannuelle de l'énergie. A suivre ■

Le GNL, l'autre forme du gaz naturel

Version liquéfiée du gaz naturel, le gaz naturel liquéfié (GNL) est doté d'une plus grande densité énergétique. Produit par des méthaniers et stocké dans des réservoirs cryogénisés à -160 °C, il n'est utilisé que sur les gros camions (plus de 44 tonnes) pour les moyennes et longues distances, ainsi que sur les navires de croisière ou de marchandises. Moins bruyant que le diesel, permettant de réduire les émissions de CO₂ et de polluants (NO_x, CO), le GNL devrait être favorisé par les futures normes environnementales et servir de relais de croissance dans le secteur du transport. Lancé en mai 2013, le projet européen LNG Blue Corridor compte déjà 14 stations de rechargement. Ce partenariat réunit des constructeurs européens de poids lourds, des sociétés de transport ainsi que des fournisseurs et distributeurs de GNL, comme Elengy, filiale de GRTgaz ■

La vente aux enchères gagne du terrain

Occasion. Loueurs et entreprises ont de plus en plus recours à ce circuit pour écouler leur parc.

PAR ROMAN SCOBELTZINE

On ne s'en doute pas forcément, mais l'automobile occupe une place prépondérante sur le marché des ventes aux enchères publiques en France. Aux côtés des chevaux et des objets d'art ou de collection, les véhicules d'occasion (et le matériel industriel) représentent chaque année 47 % des adjudications. Un secteur qui pèse 1,42 milliard d'euros – en légère baisse (-1,7 %) l'an dernier par rapport à 2017, selon le Conseil des ventes, qui vient de publier le bilan de l'activité 2018. Sur le podium, on retrouve trois acteurs de poids de la vente aux enchères de véhicules d'occasion : BCAuto Enchères, Alcopa Auction et VPauto. Leur credo : jouer l'intermédiaire entre les vendeurs (flottes d'entreprise, loueurs)

et les acheteurs (marchands, revendeurs) par le biais d'un commissaire-priseur qui évalue les biens et les met aux enchères. L'an dernier, 276 000 véhicules d'occasion ont ainsi été vendus en France, soit 4 % de plus qu'en 2017. Ce volume garantit aux loueurs de reconstituer rapidement leur trésorerie afin de pouvoir renouveler leur parc avec des modèles récents.

Le leader, BCAuto Enchères, vend à lui seul pas moins de 1,5 million de véhicules dans le monde par an ; avec 371 millions d'euros de montants adjugés en 2018, il entérine une progression de 7 %. La société peut compter sur une base de 36 000 acheteurs, un véritable trésor de guerre partagé par ses 13 filiales. En France, cet enchériste s'approvisionne uniquement auprès de constructeurs, concessionnaires, groupes de distribution, loueurs et flottes d'entreprise. Tandis que 25 % des véhicules sont destinés à l'export, principalement dans les pays de l'Est (Pologne, République tchèque, Serbie...), particulièrement friands d'occasions récentes. « *Le gros atout de la vente aux enchères, c'est la rapidité : il faut compter huit jours en moyenne pour la réa-* ■■■



Alcopa Auction, n°2 du secteur, dispose de six salles des ventes et de 25 hectares d'exposition.



■■■ *lisation d'une vente, transport compris*», explique Olivier Fernandes, directeur général de BCAuto Enchères. «*Cela permet d'assurer aux vendeurs un taux de rotation important et de réduire ainsi les temps d'immobilisation des véhicules.*»

Les ventes aux enchères offrent également un débouché intéressant pour les acteurs de flotte locaux. «*Grâce à notre capacité à trouver des acheteurs partout en Europe, on sert de variable d'ajustement pour nos partenaires vendeurs. Pour les aider à écouler leurs stocks [en particulier de diesels, dont la demande a baissé en France, NDLR], on se charge d'activer la demande sur d'autres marchés.*»

Enchères digitales

Pour doper ses ventes, BCAuto Enchères a misé sur un modèle 100% digital avec une place de marché en ligne. Cela permet de pratiquer des taux très bas : 2,4% (avec un minimum de 250 euros, hors frais de transport), là où d'autres opérateurs calent plus volontiers leurs commissions

Le leader, BCAuto Enchères, qui vend 1,5 million de véhicules par an dans le monde, a mis au point une place de marché en ligne.

47%

des adjudications concernent des véhicules d'occasion.

1,42

milliard d'euros
C'est le chiffre d'affaires des ventes aux enchères de véhicules en 2018.

276 000

véhicules d'occasion ont ainsi été vendus en France en 2018.

sur 14%, le taux légal des ventes judiciaires. Au passage, BCAuto Enchères propose un certain nombre de prestations : un bilan technique avec vérification des points de contrôle ainsi qu'une séance photo complète sont réalisés systématiquement pour chaque voiture. Ces informations sont diffusées en ligne vingt-quatre heures avant la vente, qui ne dure qu'une minute trente avec 400 acheteurs connectés en moyenne. Le prix des véhicules, fixé par le commissaire-priseur, peut parfois grimper de 20%. Rien à voir avec les enchères de véhicules de collection, qui peuvent atteindre des sommets.

Un rôle d'intermédiation

De son côté, Alcopa Auction, n° 2 du secteur, conserve un modèle économique plus physique avec à la clé 6 salles de vente et 25 hectares de surface d'exposition. Montants adjugés en 2018 : 284 millions d'euros et une croissance de 15% par rapport à 2017. Sur les 72 000 voitures vendues l'an dernier, près de 30% étaient issues de flottes d'entreprise ou de loueurs longue durée. La plupart (80%) étaient destinées aux professionnels, petits marchands ou réseaux de distributeurs. «*Le métier d'enchérisseur a beaucoup évolué, estime Jean-François Maréchal, directeur général d'Alcopa Auction. Nous jouons un rôle d'intermédiation de plus en plus actif entre vendeurs et acheteurs. Cela passe par un accompagnement sur le pricing, le marketing, les datas, mais aussi par des processus totalement sécurisés pour nos clients.*» Grâce à son expertise en matière de cotation des véhicules, la société peut notamment réaliser des « estimations engageantes », et ce en moins de six minutes, via Internet. Un argument intéressant pour les vendeurs les plus pressés ■



Une vente chez VPauto. Les Européens de l'Est sont demandeurs de voitures de flottes françaises.