

## DISTRIBUTION Par Tanguy Merrien, le 15/05/2018

**BIENVENUE**

AUTOBUY.FR EST UNE PLATEFORME DE VENTE DE VÉHICULES D'OCCASION, EXCLUSIVEMENT RÉSERVÉE AUX PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE.

Créée en 2016, Autobuy est très rapidement devenue un acteur incontournable de la revente VO sur le marché Français et Européen, aussi bien pour les revendeurs que pour les acheteurs. Nos partenaires sont essentiellement l'ensemble des loueurs courte et longue durée, groupement de concessionnaires, constructeurs, établissements bancaires, contentieux et sociétés ayant une flotte en propriété, rachat de parcs auto. Plusieurs types de vente sont proposés, prix fixes, soumissions fermées, soumissions fermées avec achats immédiats.

NOUS PROPOSONS ÉGALEMENT DIVERS SERVICES ASSOCIÉS, TELS QUE :

- Enlèvement et stockage des véhicules
- L'expertise des véhicules en partenariat avec une société indépendante ou via la nouvelle application Autobuy (Expertise VO)
- Livraisons en France et dans toute l'Europe pour l'ensemble de nos clients



Identifiant :

Mot de passe :

Restez connecté

[Mot de passe oublié ? Cliquez-ici](#)

[Nouveau sur Autobuy ? Créez un compte](#)

## EMVO 2018 : Autobuy, le marchand qui monte

**En à peine deux ans d'existence, l'entreprise toulousaine spécialisée dans l'achat-vente de VO en France comme à l'étranger a déjà parcouru du chemin et conquis son monde. C'est logiquement que le marchand digital a été élu dans la catégorie négociant face à Imexo et Auto Délic.**

Créé en 2016 par **Olivier Dubois**, secondé depuis peu par **Didier Amilien**, Autobuy, "*marchand digital*", s'est spécialisé dans l'achat-vente de VO à pros en France et à l'étranger. En peu de temps, son essor est déjà conséquent et ses objectifs bien ciblés. A commencer par la refonte du site Internet. "*Il était prépondérant de compter sur une plateforme performante avec beaucoup de fonctionnalités car les pros étrangers y sont très sensibles*", explique Didier Amilien.

Le site est déjà traduit en 18 langues afin de capter un maximum de clients étrangers et une V2 est déjà en préparation. Pour Didier Amilien, il s'agit aussi d'accélérer les ventes à l'export : "*En peu de temps, le mix est passé de 30 % à 45 %, soit une part déjà importante au regard de notre passé récent.*" La plateforme compte déjà plus de 700 clients après quelques mois d'utilisation, "*des chiffres très au-dessus de ce qui était escompté avec l'arrivée de nouveaux clients, aussi bien espagnols qu'italiens ou néerlandais*", rapporte-t-il.

Un développement qui a attiré l'œil de quelques gros bras du secteur, comme Leaseplan en tant qu'apporteur d'affaires. Et ce n'est pas fini. Autobuy vient aussi de

se rapprocher de VW VUL pour densifier son sourcing et s'apprête à lancer une application mobile. Parallèlement, l'entreprise densifie ses équipes commerciales. En 2017, l'entreprise a réalisé un CA de 30 millions d'euros et écoulé 3 500 VO. Depuis le début de l'année, ce sont 350 unités par mois qui sont vendues avec l'objectif de 6 000 unités sur l'exercice.