

ENQUETE**Une enquête révèle l'envolée des matériels en Europe et les nouvelles tendances d'achat et de vente**

De nombreuses entreprises de construction en Europe augmentent leur parc de matériels en prévision d'une reprise de la productivité cette année. Elles se tournent notamment vers l'achat et la vente en ligne et sont en quête de données fiables pour les soutenir dans la gestion de leur parc. Ces tendances ont toutes été mises en évidence lors d'un récent sondage consommateur mené par Ritchie Bros.

Environ 200 entreprises de construction ont été interrogées par Ritchie Bros., représentant des sociétés d'Allemagne, des Pays-Bas, de France et du Royaume-Uni, avec des parcs allant de 2 à 200 matériels et camions.

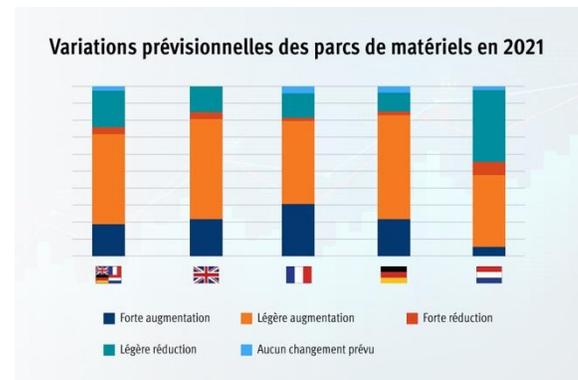
La reprise de la demande en matériel pour 2021

Après la chute de la productivité liée à la pandémie de la Covid-19, ayant touché une grande partie de l'Europe en 2020, une majorité des entreprises de construction interrogées par Ritchie Bros. ont exprimé leur optimisme quant à l'essor de la productivité cette année. En France, 71 % des personnes interrogées ont déclaré que la Covid-19 avait affecté leurs décisions relatives à l'ajout ou au retrait de machines de leur parc, elles s'attendent désormais à une année 2021 plus rentable. De fait, les projets dans les régions prennent de l'ampleur et les carnets de commandes s'étoffent.

" Cela se reflète clairement à travers l'Europe. Nous le constatons lors de nos enchères en ligne et sur nos plateformes de vente", a déclaré Jeroen Rijk, directeur général Europe de Ritchie Bros.

"De nombreuses entreprises ont une utilisation élevée de leurs matériels, et cherchent souvent à ajouter ou à remplacer les machines avec lesquelles elles travaillent. La demande internationale en matériel est en forte progression, ce qui entraîne un nombre record d'enchérisseurs à nos ventes et une forte hausse des prix."

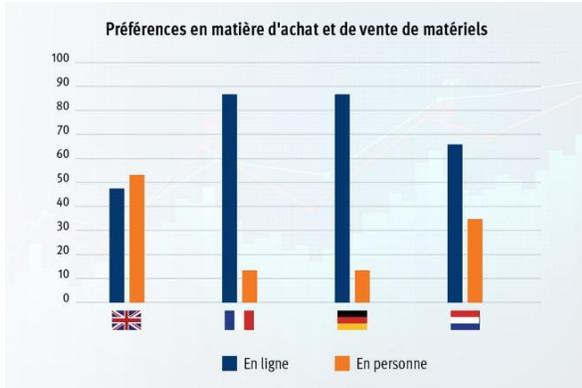
Plus de 70 % des entreprises de construction interrogées envisagent d'accroître leur parc de matériels au cours de l'année, 19 % d'entre elles cherchent même à améliorer leur parc "de manière significative". Comme les entreprises cherchent à équilibrer leur parc pour leurs besoins futurs, elles invoquent deux raisons principales pour la vente d'unités : 'un besoin de machines différentes' et 'des machines trop vieilles devant être remplacées'. Une troisième raison évoquée – notamment par les interrogés en France –, concerne l'augmentation des coûts de maintenance.



Croissance continue des transactions en ligne

Le sondage a également révélé une évolution des habitudes d'achat et de vente de machines, qui passent de transactions en personne aux transactions en ligne. Elles alors répondaient à un besoin lié à la crise sanitaire qui imposait une distanciation sociale dans la conduite des affaires ; elles devraient se maintenir

après la pandémie remplaçant des méthodes plus conventionnelles telles que les ventes en personne, comme l'ont largement reconnu les interrogés.



En France, plus de 94 % des personnes interrogées se sentent à l'aise pour acheter des matériels en ligne, 17 % d'entre elles prévoyant même de faire tous leurs achats en ligne en 2021. Pour ce qui est de la vente de machines, 86 % des personnes interrogées se sentent à l'aise de s'en occuper en ligne, et près de 53 % prévoient de gérer plus de la moitié de leurs cessions de matériels par des canaux numériques.

En Europe, le sondage a montré que 71 % des entreprises de construction participantes considèrent que l'achat et la vente de machines en ligne remplacent avantageusement la vente et l'achat en face à face. Toutefois, les avis sont partagés parmi les interrogés britanniques, 47 % seulement estiment que l'achat et la vente en ligne remplacent avantageusement les méthodes hors ligne, telles que les visites de concessionnaires ou la participation aux enchères sur site. A contrario, les entreprises de construction françaises sont très favorables à l'idée de gérer leur parc en ligne, 58% d'entre elles n'envisagent même pas de revenir aux méthodes hors ligne en 2021.

De manière générale, ces résultats correspondent à la propre expérience de Ritchie Bros. concernant les changements de comportement sur le marché des matériels. L'activité en ligne de la société a augmenté de façon spectaculaire au cours de l'année 2020, avec un trafic sur le site Web en hausse de 13 % sur l'année, avec plus de 140 500 000 visites, des inscriptions d'enchérisseurs en ligne en hausse de 77 % pour atteindre 1,2 million d'enchérisseurs, et des enchères posées en hausse de 65 % pour atteindre 15 millions.



« En France, on assiste à une démocratisation de la vente et de l'achat en ligne, explique David Dahirel, directeur commercial Ritchie Bros., cette accélération est, en grande partie, due à la Covid 19. Toutefois, les décisionnaires veulent travailler avec des acteurs sérieux et transparents afin de minimiser le temps passé sur la vente et l'achat de matériels d'occasion et de revenir à l'essentiel : leurs chantiers. » - David Dahirel, directeur commercial France.

Le lien humain reste crucial

Bien que la plupart des personnes interrogées, peu importe la taille de leur entreprise, préfèrent l'achat en ligne pour les transactions futures aux méthodes en personne, ces dernières sont toujours appréciées par les petites entreprises possédant un parc de 2 ou 3 matériels. Une proportion massive de 92 % des personnes interrogées au sein de cette catégorie d'entreprise apprécient fortement l'achat et la vente en personne.

En dépit des changements, survenus au cours de la pandémie, dans la manière de faire des affaires et l'engouement pour les transactions numériques, considérées comme la voie à suivre, les résultats du sondage démontrent qu'il existe un besoin pour une solution hybride entre un service en ligne et un service en personne, en particulier pour les petites entreprises de construction.

Jeroen Rijk ajoute : *"Le numérique est peut-être la nouvelle norme, mais nous ne parlons pas ici de commander une nouvelle paire de chaussures sur votre site web préféré. Nous avons affaire à des biens matériels précieux, à une logistique internationale complexe et à des revenus nets qui doivent être croissants pour nos clients. Quelle que soit la puissance de la technologie, vous aurez toujours besoin de personnel et de lieux physiques pour obtenir les meilleurs résultats."*

Au cours des six derniers mois, Ritchie Bros a développé trois sites de stockage en France afin d'offrir un service adapté aux clients situés à distance du principal site de vente. Rijk poursuit : *"En nous rapprochant des clients, nous leur offrons l'opportunité de vendre plus facilement. Leurs coûts sont moins élevés et ils reçoivent un service personnalisé. Ils peuvent livrer et stocker les matériels sur un de nos sites, puis les vendre lors de nos enchères en ligne ou sur notre marketplace. Grâce à notre système d'enchères en ligne et notre stratégie marketing, nos clients vendeurs atteignent des acheteurs internationaux de chez eux. En conclusion, la relation particulière entre le client et notre personnel est vraiment le cœur de toute l'opération."*

Exploiter les données pour prendre de meilleures décisions

La croissance des ventes de matériels en ligne a entraîné l'accès à une multitude de données. En parallèle, les propriétaires se reposent sur les données de leurs machines pour prendre des décisions quant à la gestion de leur parc. La combinaison des dernières tendances du marché, de la performance des prix des matériels et d'une capacité à identifier les zones où la demande en machines est forte permettent aux propriétaires de matériels d'atténuer leurs risques et d'apporter de la précision dans leur gestion de parc.

Rijk conclut : *"À l'heure actuelle, de nombreuses entreprises de construction se concentrent sur leur chantier, et fréquemment elles stockent des machines inutilisées dans un coin de leur parc. Elles ont aussi du mal à remplacer efficacement leurs biens par des matériels plus récents. Tous les biens, qu'ils soient anciens ou nouveaux, ont une valeur sur le marché, et souvent leurs propriétaires cherchent des moyens*

d'optimiser le retour sur investissement. À l'aide d'outils et d'analyses de données, nous pouvons voir ce que le marché fait pour certaines catégories de matériels et adapter la stratégie de vente du client en conséquence pour maximiser son rendement."

Principaux résultats en France

Les répondants de France ont signalé la plus forte baisse de productivité dans le contexte de Covid-19,

71 % d'entre eux faisant état d'un impact.

58% des répondants ont déclaré qu'ils préféreraient acheter plus de 50% des équipements de machinerie lourde en ligne.

86 % des entreprises sont d'accord pour dire que l'achat et la vente d'équipements en ligne remplacent avantageusement les options traditionnelles en face à face.

A propos de Ritchie Bros :

Fondée en 1958 au Canada, Ritchie Bros. est une société internationale qui offre des solutions aux entrepreneurs et aux entreprises leur permettant de vendre et d'acheter des équipements d'occasion dans les secteurs de la construction, du transport, de l'agriculture, de l'énergie, de la sylviculture et de l'exploitation minière.

Au-delà des solutions d'aide à la vente, Ritchie Bros propose un service de référencement d'équipement en ligne avec la plateforme Mascus, mais également des ventes négociées en privé avec Ritchie Bros. Private Treaty, le financement d'équipements avec Ritchie Bros Financial Services et l'organisation du transport maritime de matériels avec Ritchie Bros. Logistics.

Installé en France depuis le milieu des années 90, Ritchie Bros. est un spécialiste de la vente aux enchères. Il propose des ventes aux enchères programmées et sans prix de réserve, mais également une place de marché contrôlée, Marketplace-E, où un entrepreneur peut présenter son matériel avec un prix de réserve et selon de multiples options de calendrier. Depuis la crise sanitaire, Ritchie Bros. n'organise plus d'enchères physiques en Europe. L'entreprise se concentre sur la vente entièrement digitalisée. Pour plus d'informations sur Ritchie Bros., visitez le site web rbauction.fr

CONTACTS PRESSE

LE CRIEUR PUBLIC – Pauline Garde

LE CRIEUR PUBLIC - Morgane Lieutet

pauline.garde@lecrieurpublic.fr - 06 73 15 67 39

morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr - 06 71 10 86 52