

**VENTE DE MATERIEL D'OCCASION****Ritchie Bros révolutionne son offre qui devient 100% digitale**

Conjuguer ventes en ligne et lien social au cœur des territoires



La crise de la covid-19 a obligé les marques et les entreprises à réinventer leurs services en cohérence avec le contexte sanitaire. Pour Ritchie Bros, société spécialisée dans la vente et l'achat de matériel d'occasion, cela s'est traduit par un virage vers le 100% digital pour l'organisation de ses ventes sans réserve. Une orientation stratégique réussie d'après les premiers résultats des ventes, avec notamment une forte augmentation de l'audience par rapport à 2019.

En ce début d'année, l'entreprise revient sur les résultats de cette transformation et se fixe de nouveaux objectifs pour 2021. En lien étroit avec les professionnels de la construction, du transport et du monde agricole, Ritchie Bros souhaite se rapprocher de ses clients en région en développant son offre et sa présence sur tout le territoire national. L'entreprise a réfléchi aussi au développement de nouveaux outils pour renforcer la qualité de ses services.

**CONTACTS PRESSE**

LE CRIEUR PUBLIC – Pauline Garde  
[pauline.garde@lecrieurpublic.fr](mailto:pauline.garde@lecrieurpublic.fr) - 06 73 15 67 39

LE CRIEUR PUBLIC - Morgane Lieutet  
[morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr](mailto:morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr) - 06 71 10 86 52

## Des résultats 2020 prometteurs et fondateurs

Malgré la conjoncture actuelle, le marché de la vente de matériel d'occasion est soutenu, quant à la demande, elle reste très active. L'incertitude liée à la crise sanitaire et le manque de visibilité sur les prochains mois encouragent certaines entreprises du secteur à privilégier l'occasion pour s'équiper.



Dans ce contexte, et alors que Ritchie Bros ne pouvait plus organiser ses ventes physiques sur son site à Saint-Aubin-sur-Gaillon, l'entreprise a fait le pari de miser entièrement sur les ventes 100% en ligne. D'un modèle conjuguant ventes physiques et ventes en ligne, Ritchie Bros est passé à un concept entièrement dématérialisé.

La première vente exclusivement en ligne a eu lieu deux jours après le début du premier confinement les 19 et 20 mars 2020. Cette vente a connu une augmentation de 6% du nombre de lot et de 17% d'enchérisseurs. Depuis, ce modèle connaît une forte augmentation de son audience. Les chiffres sont très positifs : Par rapport à 2019, on observe, en France, une croissance de 10% chez les nouveaux vendeurs, de 73% chez les enchérisseurs et de 34% chez les acheteurs. Le passage au 100% digital a aussi ouvert de nouvelles perspectives à Ritchie Bros. D'une part sa clientèle s'est diversifiée, provenant de secteurs variés (construction, transport, agricole, et d'autre part cela lui a permis de développer des ventes hors-site en partenariat avec des acteurs locaux, reconnus dans leurs secteurs.

### Une offre de vente de matériel d'occasion digitale complète et agile

Ritchie Bros s'adapte à toutes les typologies de clients et d'acteurs du secteur, selon leurs besoins et leurs impératifs. D'une part, Ritchie Bros propose une solution de ventes aux enchères en ligne, sans réserve, selon un calendrier prédéfini. D'autre part, la société intègre une place de marché, la Marketplace-E, qui permet de vendre des machines sans contraintes de temps ou d'évènement. La vente peut se faire tout au long de l'année avec un prix garanti, selon la volonté du vendeur. La négociation peut se faire directement en ligne entre l'acheteur et le vendeur.

#### CONTACTS PRESSE

LE CRIEUR PUBLIC – Pauline Garde  
[pauline.garde@lecrieurpublic.fr](mailto:pauline.garde@lecrieurpublic.fr) - 06 73 15 67 39

LE CRIEUR PUBLIC - Morgane Lieutet  
[morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr](mailto:morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr) - 06 71 10 86 52

## Des parcours d'achat et de vente toujours transparents et en toute confiance

Malgré la digitalisation des ventes, le parcours d'achat et de vente reste pensé pour accompagner au mieux les clients dans les différentes étapes.

Le vendeur, accompagné et conseillé par son commercial régional, consigne son matériel chez Ritchie Bros en prévision de la vente. Le commercial réalise une expertise du bien et valorise le prix que peut espérer le vendeur. Le matériel est ensuite transféré sur un des 4 sites Ritchie Bros : Saint-Aubin, Avignon, Izeaux. Et prochainement Cahors. L'offre du transport peut être sous-traitée.

L'équipe Ritchie Bros. s'occupe de mettre en place les contrats avec la réception des documents administratifs. A l'arrivée sur le site, les machines sont réceptionnées et inspectées de A à Z avec des vidéos et des photos à l'appui. Les défauts et les qualités sont mis en avant. Elles sont stockées sur un parc sécurisé.

3 semaines avant la vente, les machines sont identifiées, alignées sur les sites, et leurs infos mises en lignes. A l'issue de la vente, la facturation et la collecte des fonds sont opérées. Ensuite, les acheteurs peuvent récupérer leurs biens. A la fin de ces étapes, le règlement est versé aux vendeurs.



**« Les résultats de notre année 2020 et de notre virage au 100% digital sont prometteurs. Nous souhaitons continuer de nous tourner vers de nouveaux marchés. Ritchie Bros représente aujourd'hui 4,5 % du marché de l'occasion en France, nous avons de vraies opportunités de développement »**

– David Dahirel, Directeur Commercial France

## Ritchie Bros se rapproche des territoires en 2021

En 2021, pour pallier la distance induite par le digital, Ritchie Bros souhaite se rapprocher de ses clients en renforçant sa présence sur le territoire national. On compte actuellement 4 sites en France : Avignon, Izeaux, Saint-Aubin-Sur-Gaillon, et le dernier en date, qui ouvre fin février 2021 : Cahors. L'entreprise souhaite ouvrir prochainement de nouveaux sites satellites pour homogénéiser son maillage sur le territoire. Au-delà du lien régional entre le commercial et ses clients, l'ouverture de nouveaux sites en France permet une diminution des coûts de transport.

La priorité de Ritchie Bros a toujours été une proximité avec ses clients. Chaque vendeur entretient une relation particulière avec son commercial qui lui est rattaché. Le commercial

### CONTACTS PRESSE

LE CRIEUR PUBLIC – Pauline Garde  
[pauline.garde@lecrieurpublic.fr](mailto:pauline.garde@lecrieurpublic.fr) - 06 73 15 67 39

LE CRIEUR PUBLIC - Morgane Lieutet  
[morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr](mailto:morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr) - 06 71 10 86 52

conseille son vendeur en mettant à profit son expertise et sa connaissance du marché pour déterminer la valeur de l'équipement mis en vente.

Afin d'accompagner encore mieux ses clients, Ritchie Bros souhaite renforcer ses équipes commerciales. Aujourd'hui composée de 7 commerciaux, l'équipe recrute de nouveaux collaborateurs au Nord-Est et au secteur agricole.

### Quelques chiffres : Le marché de l'occasion en France



Construction : 1 milliard d'euros



Agricole : 2,6 milliards d'euros



Transport : 1,5 milliard d'euros

→ LA PART DE MARCHÉ DE RITCHIE BROS SE SITUE AUTOUR DE 4,5%  
POUR LE SECTEUR DU CONSTRUCTION

### Les ventes Ritchie Bros en 2021

#### VENTES AGRICOLES :

- 3 mars 2021
- Novembre 2021

#### VENTES TP :

- 24 & 25 mars 2021
- juin 2021
- septembre 2021
- décembre 2021

#### 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](http://rbauction.fr)

#### **CONTACTS PRESSE**

LE CRIEUR PUBLIC – Pauline Garde  
[pauline.garde@lecrieurpublic.fr](mailto:pauline.garde@lecrieurpublic.fr) - 06 73 15 67 39

LE CRIEUR PUBLIC - Morgane Lieutet  
[morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr](mailto:morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr) - 06 71 10 86 52