

Dossier de presse Auctelia – Février 2020

1. Un peu d'histoire

En 2009, au terme de leur formation d'ingénieur, François-Xavier Bellot et Christophe Ledur fondent Auctelia, une plateforme de vente aux enchères en ligne dédiée au matériel professionnel et industriel d'occasion.

En 2012, en pleine croissance, l'entreprise attire deux nouveaux investisseurs : Inventures (31%) et Internet Attitude (47%). En 2013, Olivier Maton et Scott Garlick prennent la tête d'Auctelia. Sous leur direction, elle continue sa croissance au cours des années suivantes, avec un volume de vente qui passe de 2 millions en 2015 à 7 millions d'euros en 2019.

Auctelia se développe également en termes de capital humain : l'équipe s'agrandit et, en 2014, voit l'arrivée d'un responsable commercial pour la Flandre. C'est précisément en Flandre et dans le nord de la France qu'Auctelia souhaite aujourd'hui prolonger son développement avant de se laisser tenter par le reste de l'Europe et du monde. Toute en renforçant sa présence en Wallonie notamment en créant de nouvelles collaborations avec le secteur public (services travaux des communes).

Auctelia compte actuellement 18 collaborateurs avec Olivier Maton au poste de COO. L'équipe se compose de :

- 2 collaborateurs pour le marketing et la communication
- 2 délégués pour la Flandre, 3 pour la Wallonie et 1 pour la France
- 4 collaborateurs dédiés au business support
- 4 collaborateurs techniques de terrain
- 1 collaborateur opérationnel

Fin 2019, Auctelia, située au cœur de l'Europe, a célébré son 10^e anniversaire et atteint le cap de 135.000 utilisateurs, issus d'une trentaine de pays. Le chiffre d'affaires, en forte croissance, se répartit à 35% pour la Flandre et 65% pour la Wallonie.

2. Clients

Auctelia compte **135.000 clients** issus de domaines très variés dont, principalement, la construction, le transport, le bois et l'environnement. Parmi les autres secteurs, on note l'agriculture, l'horeca, les services publics, le commerce, l'industrie métallurgique ou encore le stockage et la manutention de marchandises.

Parmi les clients d'Auctelia, on relève les noms : Brussels Airport, BEP Environnement, Bpost, Caterpillar, Colas Belgium, Alstom, D'Ieteren, Eloy, Ergo Insurance, Groep Huyzentruyt, Proximus, Renewi, Reynders (Groupe Eiffage), Suez environnement et Verelst.

Majoritairement, **les vendeurs** sont des professionnels basés en Belgique. En 2019, Auctelia a démarré la prospection de vendeurs dans le nord de la France. Dans l'ensemble, ils se répartissent essentiellement en cinq catégories : les responsables des achats ou des finances de l'entreprise (40% du chiffre d'affaires), les indépendants et PME (40%), les curateurs (15%), les communes et institutions publiques (3%) et les déstockeurs et revendeurs professionnels (2%).

À côté, on trouve **les acheteurs**, originaires d'une trentaine de pays. La plupart d'entre eux proviennent de Belgique, des Pays-Bas et de France. On relève également un grand nombre d'acheteurs en Allemagne et dans les pays d'Europe de l'Est comme la Roumanie, la Pologne et l'Ukraine. Une très faible proportion des acheteurs est extérieure à l'Europe. De façon globale, les acheteurs se répartissent entre particuliers (15%) et professionnels (85%), dont principalement des directeurs d'achats et de vente, des entrepreneurs et des jeunes entrepreneurs démarrant leurs activités.

3. Enchères sur le site

Pour la vente de matériel professionnel d'occasion sur son site Web, Auctelia propose deux options au vendeur : *full-service* ou *self-service*.

Avec le *full service*, Auctelia prend en charge l'ensemble des aspects de la vente aux enchères. Cela commence par une estimation professionnelle et couvre ensuite l'obtention d'illustrations photo et vidéo, la rédaction d'une description détaillée du matériel, puis la facturation et l'enlèvement des marchandises. Enfin, l'équipe d'Auctelia assure également la promotion de celles-ci auprès des groupes cibles. Un prix minimum à obtenir est fixé entre le vendeur et Auctelia.

Si le vendeur opte pour le *self-service*, il est lui-même responsable de plusieurs étapes du processus de vente. Ceci inclut la réalisation et la mise en ligne de photos ainsi que du matériel. Auctelia se charge de l'organisation de la vente aux enchères, de la promotion et de la facturation

85% des biens mis en vente proviennent de déstockage, du renouvellement de l'équipement, à des changements de méthode de production ou à un arrêt volontaire de leur utilisation. Dans 15% des cas, une vente aux enchères est demandée par des curateurs au terme d'une faillite.

Top 5 des marchandises les plus largement proposées à la vente sur le site :

1. Outillage à main
2. Chariots élévateurs
3. Matériel de menuiserie
4. Camion-poubelle
5. Engins de génie civil (bulldozers, pelleteuses)

En pratique, l'équipe technique d'Auctelia se déplace sur site pour réaliser l'inventaire du matériel. C'est également elle qui supervise les journées de visite proposées pour offrir aux candidats acheteurs la possibilité de vérifier l'état du matériel mis en vente. Afin d'éviter des frais de stockage supplémentaires, Auctelia conseille aux vendeurs de conserver les marchandises dans ses entrepôts.

Le prix de vente correspond généralement à environ 1/3 du prix d'achat. Cela peut varier entre 10 et 30% selon le secteur, le type et l'âge du matériel. Pour le matériel non utilisé, cela se situe aux environs de 50%. Auctelia opère selon le principe « No Cure / No Pay » : aucun frais n'est retenu si le matériel n'est pas vendu.

4. Auctelia en chiffres

- * 7 millions de ventes totales en 2019 *contre* 6 millions en 2018
- * 135.000 utilisateurs en 2019 *contre* 100.000 en 2018
- * 18 collaborateurs
- * 25.000 lots mis en vente
- * 29e place dans le Top 50 de Deloitte Technology Fast 50 (2018 et 2019)

Depuis le changement de management en 2013, Auctelia enregistre en moyenne un taux de croissance annuel de ses ventes de 30%.

Pour 2020, Auctelia prévoit un volume de ventes de 9 millions d'euros. Cela représente une progression de 30% par rapport à 2019. Elle s'appuie principalement sur la croissance accrue en Flandre et dans le nord de la France.

Volume de vente	2 M	3M	5M	6M	7M
Année	2015	2016	2017	2018	2019

5. 10 ans d'Auctelia, 10 ventes mémorables

Vente	Info	Date
Faillite Liégeois	Importante faillite de matériel de génie civil.	11/12/2012
Faillite Concept Eco Energy	Importante faillite d'un installateur de panneaux photovoltaïques: 639 lots. A attiré beaucoup d'attention: émission "Reporters" sur RTL-TVi.	01/10/2013
	+ Bureaux (223 lots)	22/10/2013
Fontexx	Première vente auprès d'un partenaire aux Pays-Bas.	19/11/2013
Proximus - groupes électrogènes	1er contrat avec un grand groupe (hors liquidations) => S'inscrit dans le cadre des "sociétés en activité qui déstockent".	08/03/2016
Group Huyzentruyt	Vente avec un important acteur flamand de la construction.	18/09/2016
Caterpillar	Liquidation du site de Caterpillar Gosselies : matériel de manutention et de levage, atelier mécanique, etc.	De fin 2017 à juin 2018
Renewi	Début d'un contrat récurrent avec un leader de son secteur. Renewi = Van Gansewinkel + Shanks	27/06/2017
1 ^{ère} vente BTP	1 ^{ère} vente thématique groupée pour plusieurs vendeurs (SELF + Dépôt).	17/06/2014
BEP, ICDI: institutions publiques	1 ^{ère} vente avec le BEP (intercommunale namuroise).	30/10/2012
1 ^{ère} vente avec Monsieur Chapelle comme partenaire	1 ^{ère} vente totalement déléguée à un partenaire en Belgique: 100% gérée par le partenaire.	10/10/2017

6. La croissance du marché

La croissance du marché peut s'expliquer de deux manières. Il y a d'abord une évolution des mentalités. Chacun, aujourd'hui, est conscient de l'importance de l'aspect écologique : du matériel usagé, mais encore fonctionnel, n'est plus jeté à la poubelle, mais profite d'une seconde vie, auprès d'un autre utilisateur dans un autre endroit. Les écoles techniques, les jeunes entrepreneurs, ... achètent de plus en plus de matériel de deuxième main. Et puis, les vendeurs sont de plus en plus informés des avantages d'une solution comme Auctelia. Le processus de vente leur demande beaucoup d'efforts et de temps. Ils réalisent qu'ils ont besoin d'un acteur spécialisé pour obtenir une estimation correcte de la valeur de leur équipement. En confiant la vente à une plateforme d'enchères professionnelle, les entrepreneurs peuvent se consacrer à leurs activités tout en retirant un profit de leur ancien matériel.