

[autoactu.com]

CONTACTS

PLAN DU SITE

PUBLICITE

RECHERCHER

Actualités

Constructeurs
 Equipementiers
 Réseaux
 Marchés
 Internet
 Autour de l'auto
 Services

Emplois

Consulter les offres
 Espace Candidats
 Espace Recruteurs
 Ils recrutent
 Formations
 Métiers

Statistiques marchés

VN par marque
 VN par modèle
 VO par modèle
 VUL par marque

Agenda des salons

Tous nos articles

Mars 2004
 Février 2004
 Avant

Le guide des fournisseurs

Recherche
 Inscription

Nouveaux produits
et services

Boutique pro

Beaux livres
 Etudes et
 réglementation
 Guides pratiques
 Ouvrages techniques
 Presse pro

Appels d'offres

Nos magazines

La Tribune du
 Constructeur

L'AGENT
 AUTOMOBILE



SATCO

[Profession automobile]



Interview

Thierry Koenig, Directeur général d'IES, mandataire et courtier

L'entrée en vigueur du nouveau régime d'exemption depuis le 1er octobre 2003 et la fin de la clause de localisation à partir de 2005, devraient conduire à l'émergence de nouveaux réseaux de distribution pour les consommateurs, particuliers et entreprises. Les mandataires espèrent profiter de ces nouvelles règles du jeu. Avec Thierry Koenig, Directeur général d'IES, autoactu revient sur la complexité de son activité et les perspectives qui s'ouvrent à lui et à ses partenaires.

En quoi consiste votre activité, sachant que mandataire n'est pas considéré comme une profession ?

Thierry Koenig : Nous sommes des gestionnaires de flux et de surplus automobiles. Nous exerçons ce métier via une première activité de mandataire transparent et une seconde de négoce. IES travaille en partenariat avec des distributeurs ou des importateurs. Nous leur permettons d'atteindre leurs objectifs en écoulant des véhicules «difficiles» car mal positionnés en terme de prix sur leur marché, mais aussi en déstockant massivement des véhicules neufs et récents. Grâce à des logiciels développés en interne, la cellule Recherche d'IES analyse les écarts de prix et d'équipements par modèle sur l'Europe entière. Ces études, fastidieuses mais indispensables, font apparaître des opportunités ponctuelles qui permettent à nos acheteurs de négocier les meilleures remises.

Ensuite nos commerciaux multilingues entrent en action pour proposer ces véhicules à des particuliers, et à des professionnels. Contrairement aux idées reçues, la santé financière des distributeurs à qui nous apportons ce service est excellente. Ces distributeurs qui réalisaient déjà 95 % de leurs objectifs, les dépassent largement grâce aux commandes IES.

En quoi réside la complexité de votre activité ?

Thierry Koenig : IES travaille sur un fichier informatique composé de 3.000 véhicules sur la France et 10 fois plus au niveau européen, auxquels s'ajoutent près de 10 millions d'options. La complexité de notre activité réside dans le traitement immédiat et l'intégration des changements multiples et sans préavis des données tarifaires et promotionnelles, comme les prix catalogue des véhicules qui changent jusqu'à 3 fois par an, les séries spéciales ou limitées, les appellations et les niveaux d'équipements d'une même voiture qui varient selon les pays, les marges des distributeurs qui changent en permanence, etc. Les primes de déstockage, et de facturation, le taux de réalisation des objectifs, de l'indice de satisfaction des clients, les aménagements des locaux commerciaux, du nombre de véhicules en exposition ou en démonstration, le nombre de jours alloués à la formation des techniciens et des commerciaux, sont autant de paramètres absolument déterminants. Ils sont gérés en temps réel par deux logiciels «maison». Cette maîtrise technique et commerciale nous permet de connaître à tout moment nos prix d'achat et d'alimenter et