

Autobuy sur sa lancée

Dans la lignée de sa victoire aux Etats-majors du véhicule d'occasion en mai dernier, l'entreprise toulousaine ne s'endort pas sur ses lauriers. Bien au contraire. Outre son développement commercial, Autobuy ouvre une filiale à l'international et vient de lancer parallèlement un outil de cotation pour les groupes de concessions français et étrangers.

Elue dans la catégorie "marchand-négociant" lors des derniers Etats-majors du VO en mai dernier au regard d'un exercice 2017 tonitruant après à peine deux ans d'existence, Autobuy ne compte pas s'arrêter là. Bien au contraire.

En effet, l'entreprise toulousaine spécialisée dans l'achat-vente de VO en France comme à l'étranger, fondée par **Olivier Dubois**, a poursuivi ses efforts. En premier lieu, l'entreprise s'appuie en back-office sur une plateforme performante où les fonctionnalités ont été multipliées et la V2 est quasiment terminée. *"Il était important pour nous de moderniser notre back-office au vu de notre essor"*, confirme **Didier Amilien**, qui seconde Olivier Dubois dans le développement de l'entreprise.

Depuis l'arrivée de ce dernier il y a dix mois, Autobuy a enregistré 1 250 nouveaux clients pour en compter aujourd'hui 2 350. Des clients français, mais aussi étrangers : *"Plus de 50 % des ventes se font désormais à l'export"*, précise Didier Amilien. C'est aussi pourquoi la plateforme d'Autobuy compte dix-huit traductions différentes pour séduire de nouveaux clients en Europe.

Après un bel exercice 2017 donc, Autobuy enregistre une augmentation de ses volumes *"de l'ordre de 30 % depuis le début de l'année"*. Une réussite qui s'appuie sur le business-modèle innovant d'Autobuy, *"mais aussi sur un savoir-faire et les compétences de nos équipes administratives et commerciales qui réalisent toutes un excellent travail"*, insiste Didier Amilien.

Un développement qui a attiré l'œil de quelques gros bras du secteur, comme Leaseplan qui est aujourd'hui devenu un partenaire de l'entreprise. Certains constructeurs et de grands groupes de distribution, membres du Top 100, se sont également rapprochés d'Autobuy pour d'éventuelles collaborations.

Fidèles à leurs principes, les deux hommes vont poursuivre dans cette lignée. A la mi-septembre, une filiale va ouvrir ses portes en Europe, ce qui concrétisera le développement international de l'entreprise. Parallèlement, Autobuy vient de lancer un outil de cotation utilisable depuis les smartphones (Android/iOS) et mis à disposition des groupes de distribution. *"Outre notre engagement à répondre dans les cinq minutes, nous nous engageons également sur le prix ferme annoncé"*, conclut

Didier Amilien.