

DISTRIBUTION Par Tanguy Merrien, le 18/10/2017



Autobuy sans frontière

Créée en août 2016, Autobuy s'est spécialisée dans l'achat-vente de VO à pros en France comme à l'étranger. C'est désormais avec le soutien de Didier Amilien, arrivé récemment, que l'entreprise compte se développer en s'appuyant sur la digitalisation et l'essor international.

En quelques mois, **Didier Amilien** a donné une nouvelle orientation à sa vie professionnelle. En effet, l'ancien stratège de CarsOnTheWeb a quitté Paris et sa région pour rejoindre Toulouse et son ami **Olivier Dubois**, fondateur et dirigeant d'Autobuy. C'est le 4 septembre dernier qu'il prend ses fonctions pour développer et manager les équipes de vente au sein du "*marchand digital*", comme il aime à appeler cette entreprise spécialisée dans l'achat et la vente de VO à pros en France comme à l'étranger. "*Mon arrivée coïncide avec la fin de la première étape de l'entreprise et mon but est aussi d'accélérer son développement*", explique-t-il. Et l'homme sait ce qui l'attend.

Une quarantaine de ventes à la semaine

A commencer par refonder un nouveau site Internet. "*Au regard de notre activité et surtout de notre cible, il est prépondérant d'avoir une plateforme performante avec notamment beaucoup de fonctionnalités car les professionnels étrangers y sont très sensibles*", explique-t-il. Outre, la refonte Web d'Autobuy (<http://autobuy.fr/>), Didier Amilien a pour tâche d'accélérer les ventes à l'export, notamment vers les marchés d'Europe du Sud et de l'Est. "*Pour l'heure, elles ne concernent que 30% de notre activité, mais en l'espace d'un an, c'est une part déjà importante*", poursuit Didier Amilien, qui reconnaît qu'Autobuy a "*déjà adopté un rythme de croisière satisfaisant avec une quarantaine de ventes à la semaine*".

De grandes ambitions

Avec un sourcing déjà conséquent, Autobuy travaille essentiellement avec les loueurs courte durée, longue durée, quelques constructeurs et distributeurs, tout en rachetant des parcs. Autobuy se centre pour l'heure sur les VO moyennement récents avec un *"mix très homogène"* pour les revendre essentiellement à des marchands, voire à des concessionnaires, dont certains *"ont la double casquette"*.

Les prochains mois s'annoncent passionnants pour Didier Amilien. Celui-ci annonce *"de grandes ambitions de développement aussi bien en France qu'à l'étranger avec le recrutement de nouveaux clients sur le Vieux Continent"*, ce dernier point étant la pierre angulaire du projet Autobuy à l'avenir. D'ailleurs, pour ce faire, l'entreprise est sur le point de finaliser un accord avec le transporteur international afin de développer l'aspect logistique... Déjà, et en l'espace de quatorze mois, Autobuy se positionne déjà comme un acteur incontournable de la revente VO à pros... Le meilleur est à venir...