

Ventes en ligne

## Agorastore ouvre ses enchères

Inspirée d'un modèle lyonnais de ventes aux enchères en ligne de matériels municipaux, la place de marché Agorastore ne cesse de se développer. Outre son ambition de muscler sa présence à l'étranger, elle se fixe l'objectif de doubler son volume de ventes en matériels de BTP d'ici 2021.

[Delphine LAURE]

Il y a une dizaine d'années, l'univers des enchères était encore réservé à une poignée d'initiés que l'annonce à la volée d'offres grandissantes ne troublait pas. Mais l'ambiance des salles, le vocabulaire, le milieu des commissaires-priseurs et de leurs aides ne mettent pas forcément à l'aise tout un chacun. C'est ainsi qu'à Lyon, en 2005, en cherchant une solution de revente de ses matériels d'espace vert usagés, la municipalité a créé Agorastore, une plateforme de vente en ligne. Par l'étymologie de son nom rappelant l'agora, la place publique sur laquelle se rassemblaient et débattaient les citoyens grecs, elle voulait affirmer une vocation d'ouverture et d'équité de traitement des participants. Le succès a été au rendez-vous. Dès la première vente, 100 000 € de recettes et 12 000 connexions par jour ont été

enregistrées. Aujourd'hui, David Riahi et Olivier Nataf en sont les président et directeur général. En 2011, ces deux spécialistes du commerce en ligne et anciens étudiants d'HEC ont décidé de racheter Agorastore pour développer leur propre concept de transactions sans déplacement préalable des matériels et l'étendre à l'échelle nationale, voire internationale. Spécialisée au départ dans la vente des biens des collectivités et des organismes publics, la plateforme s'est ouverte en 2013 aux entreprises du secteur public avant de vendre, deux ans plus tard, ses premiers engins de TP.



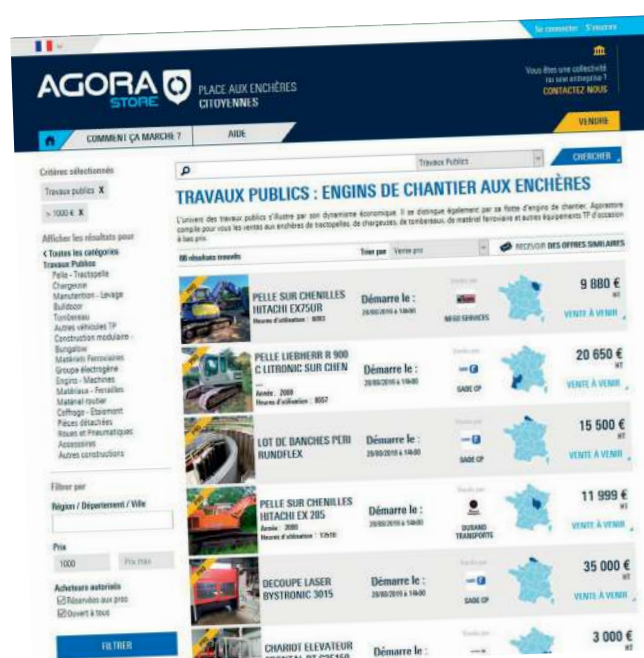
David Riahi et Olivier Nataf (de gauche à droite en arrière-plan) ont bâti Agorastore sur des principes de transparence et d'accessibilité des ventes.

Aujourd'hui, les 40 collaborateurs du siège de Montreuil (Seine-Saint-Denis) se posent le défi de doubler le nombre de ventes de ce type de matériels à l'horizon 2020. « Nous pensons cet objectif possible, explique Olivier Nataf. L'accroissement du nombre de transactions réalisées sur notre site par chacun de nos vendeurs suscite l'intérêt de nouveaux acteurs. » Pour les attirer, les équipes d'Agorastore se sont attelées à la prospection de constructeurs et de concessionnaires.

**+ 20 % dans le BTP dès 2019**

Alban Fruchart, le directeur du pôle Équipements, se montre optimiste : « 500 000 personnes visitent Agorastore tous les mois. Sachant que notre volume de ventes toutes machines

confondues a augmenté d'environ 40 % en 2018 pour atteindre 35 M€, nous projetons une croissance de la catégorie des matériels de BTP d'environ 20 % dès cette année. » Ouvrant les offres à quelque 44 pays, principalement en Europe de l'Est et en Afrique, l'équipe d'Olivier Nataf et David Riahi a compris que les acheteurs potentiels étaient prêts à investir sans forcément examiner le bien sur place. Le détail des fiches descriptives ainsi que la confiance inspirée par le vendeur peuvent faire foi. Dans son fonctionnement, Agorastore est autorisée depuis 2015 à jouer le rôle de commissaire-priseur et à endosser les responsabilités après-vente. Le vendeur est également dans le droit de ne proposer ses biens qu'à un certain profil d'internautes. Selon David Jaoui, directeur des ventes, 30 à 40 % des transactions s'opèrent en privé. Pour éviter certains abus de la part d'acheteurs connaissant trop bien les règles des enchères en ligne, Agorastore a mis en place des subtilités. Ainsi, afin d'éviter les snipings, ces surenchères de toute dernière seconde, l'option de fin glissante prolonge automatiquement la vente de deux minutes afin d'offrir à chacun une opportunité d'enchérir. ■



Agorastore veut démarcher la clientèle des distributeurs privés.