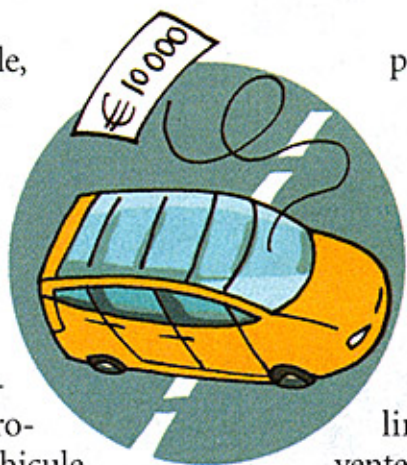


GROSSISTE-MANDATAIRE

Les meilleures offres d'Europe

Pour tout modèle, ce professionnel trouve, grâce à un système informatique sophistiqué, les tarifs les plus bas qu'offrent ses concessionnaires fournisseurs. En France, il propose, via mandat, le véhicule souhaité par le client.

Si le décollage est plus long que prévu, le grossiste-mandataire suisse Delta conserve le cap. Il aura vendu 8 000 voitures en 2006. Grâce à d'importants moyens informatiques, les meilleures offres de voitures neuves d'Europe sont mises en ligne en temps réel par 150 concessionnaires fournisseurs répartis dans différents Etats de l'Union. Ces informations sont accessibles par les



professionnels dans l'Hexagone. L'année dernière, 2 500 garages en France ont utilisé cette filière et 400 en sont devenus des utilisateurs réguliers. Le grossiste-mandataire ne se limite plus aux seules ventes de voitures

neuves par mandats mais propose désormais aux garagistes des modèles « zéro kilomètre ». Un centre d'appels contacte les professionnels pour leur faire part des opportunités à saisir. Ces ventes de faux véhicules neufs ne devraient pas dépasser les 10 % de son volume global.

Delta espère atteindre 1 % des ventes dans les grands marchés européens.

IL LE FAIT DÉJÀ

« Nous nous adressons aux garages sans structures lourdes »



MIKHAËL KHOÏ (Delta)

« Notre priorité est de faciliter la vie des professionnels qui veulent proposer des voitures neuves à leurs clients. Nous nous adressons notamment aux garages sans structures lourdes, dont nous voulons faire des partenaires réguliers. A cette fin, nous avons passé un accord avec Cetelem qui assure le portage financier des véhicules entre le moment de la commande au fournisseur et le paiement par le client final. »

En résumé

- Cibles : concessionnaires et garagistes indépendants
- Service : approvisionnement en véhicules neufs ou très récents
- Avantages : possibilité de diversification dans la vente de véhicules « 0 km », offre multimarque pour les concessionnaires
- Inconvénient : important fonds de roulement ou solides garanties financières nécessaires

DELTA
Le cabinet des garages et des marges

- Accueil
- Contactez-nous
- Qui sommes-nous ?
- Services
- Partenaires
- Actualités
- Avantages Delta
- Financement
- Assurance
- Publications
- Evénements

REVUE DE PRESSE
AUTO INFOS
Auto Info n° 1226, 27 décembre 2006
Delta à la conquête des professionnels français
Lire la suite >>>

Delta est le pionnier de la distribution de voitures neuves multimarques sur le marché d'une clientèle exclusivement composée de professionnels. Notre mission est double :

- Distribuer des voitures neuves de toutes marques exclusivement auprès de garages dans leur activité commerciale
- Proposer aux garages de services tels que crédit, assurance et marketing pour aider les garages en d'approvisionnement en voitures neuves auprès de Delta, les garages jouissent d'un double avantage : un vaste choix de plus de 20 marques et 2400 modèles, et des prix d'achat compétitifs qui permettent d'améliorer leurs marges.

Line le mode d'emploi

Copyright © 2007 Delta Car Trade SA. Tous droits réservés.