novembre 2017

Ritchie Bros. / IronPlanet

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Location / Loueurs

Les premiers pas conjoints de Ritchie Bros. et IronPlanet

A Image not found or type unknown Ritchie Bros. et IronPlanet avancent dans l'intégration de leurs services au sein de la nouvelle structure afin d'apporter les meilleurs services possibles à la clientèle, laquelle a désormais accès sur chaque site à l'ensemble des produits.

Après une proposition d'acquisition formulée à l'été 2016, la fusion effective de deux leaders mondiaux de la vente aux enchères d'équipements lourds Ritchie Bros. et IronPlanet, le premier ayant acquis le second, est intervenue le 31 mai 2017.

Dans l'immédiat, les clients vont poursuivre leurs affaires comme ils en avaient l'habitude avec les sites web de deux marques qui conservent leur identité visuelle. Néanmoins, même si l'utilisateur choisit la plate-forme sur laquelle il veut mettre son équipement en ligne, les deux sites Ritchie Bros. et IronPlanet fonctionnent d'ores et déjà comme un seul et même ensemble, et ce dès l'inscription en ligne – un contrat commun a été instauré.

Un portefeuille produits complet

Suivant sa devise « Meilleurs ensemble », la nouvelle entité entend fournir un portefeuille produits complet avec des offres qui s'adaptent aux besoins des clients, notamment à travers ses trois principales gammes de prestations qui forment un système unique : les ventes aux enchères sans prix de réserve qui constituent la principale solution offerte par Ritchie Bros., la vente aux enchères en ligne proposée par IronPlanet aux États-Unis (hebdomadaire) ou en Europe (mensuelle) et enfin les marchés en ligne EquipmentOne de Ritchie Bros. et Daily Marketplace d'IronPlanet, deux marchés qui fusionneront ultérieurement pour se transformer en une plate-forme unique baptisée Marketplace e.

Marché mondial et multicanal

Avec cette union, les clients peuvent désormais s’attendre à vendre leurs actifs au prix du marché mondial grâce à des campagnes de vente multicanaux et multilingues. Les acheteurs bénéficieront quant à eux d’un choix plus vaste et d’un nombre accru de sites. «La diversification des produits apportée par le rapprochement entre Ritchie Bros. et IronPlanet apparaît comme une réponse logique à la demande croissante en matière de solutions de vente et d’achat » souligne à ce propos Jeroen Rijk, DG Europe chez Ritchie Bros. En outre, la possibilité d’inspecter les produits sur les sites de ventes aux enchères Ritchie Bros. et la certification de l’état des équipements IronClad d’IronPlanet renforceront la confiance des acheteurs. Jeroen Rijk ne cache pas son optimisme quant aux opportunités que recèle la fusion des deux entreprises : «
Le passage des ventes aux enchères traditionnelles à un marché numérique, dans lequel nous sommes très actifs, gagne chaque jour en importance. Différents secteurs tels que la construction, l’agriculture et le transport offrent de nombreuses perspectives et les années à venir présentent des possibilités de développement importantes. Nous serons rapidement en mesure de lancer une nouvelle gamme de services destinée aux clients habitués à n’utiliser qu’une seule méthode de cession. »