



ave,
une solution globale
s'adressant aux
propriétaires de
matériel agricole et
industriel.

Vous êtes propriétaire et vous disposez d'un stock de matériel agricole et/ou industriel d'occasion ?

ave vous propose de vendre vos stocks, au meilleur prix, par le biais de la vente aux enchères.



La vente aux enchères

Propriétaire de matériels d'occasion, vous décidez de vendre aux enchères tout ou partie de votre stock par l'intermédiaire du commissaire-priseur. Vous fixez, le cas échéant, un prix de réserve (prix minimum). Lors de la vente, l'acceptation de l'offre rend l'enchérisseur propriétaire si aucun prix supérieur au sien n'est offert.

Si un autre enchérisseur offre un prix plus élevé, l'acceptation précédente

tombe aussitôt et le nouvel enchérisseur est placé dans les mêmes conditions que celui qu'il a évincé.

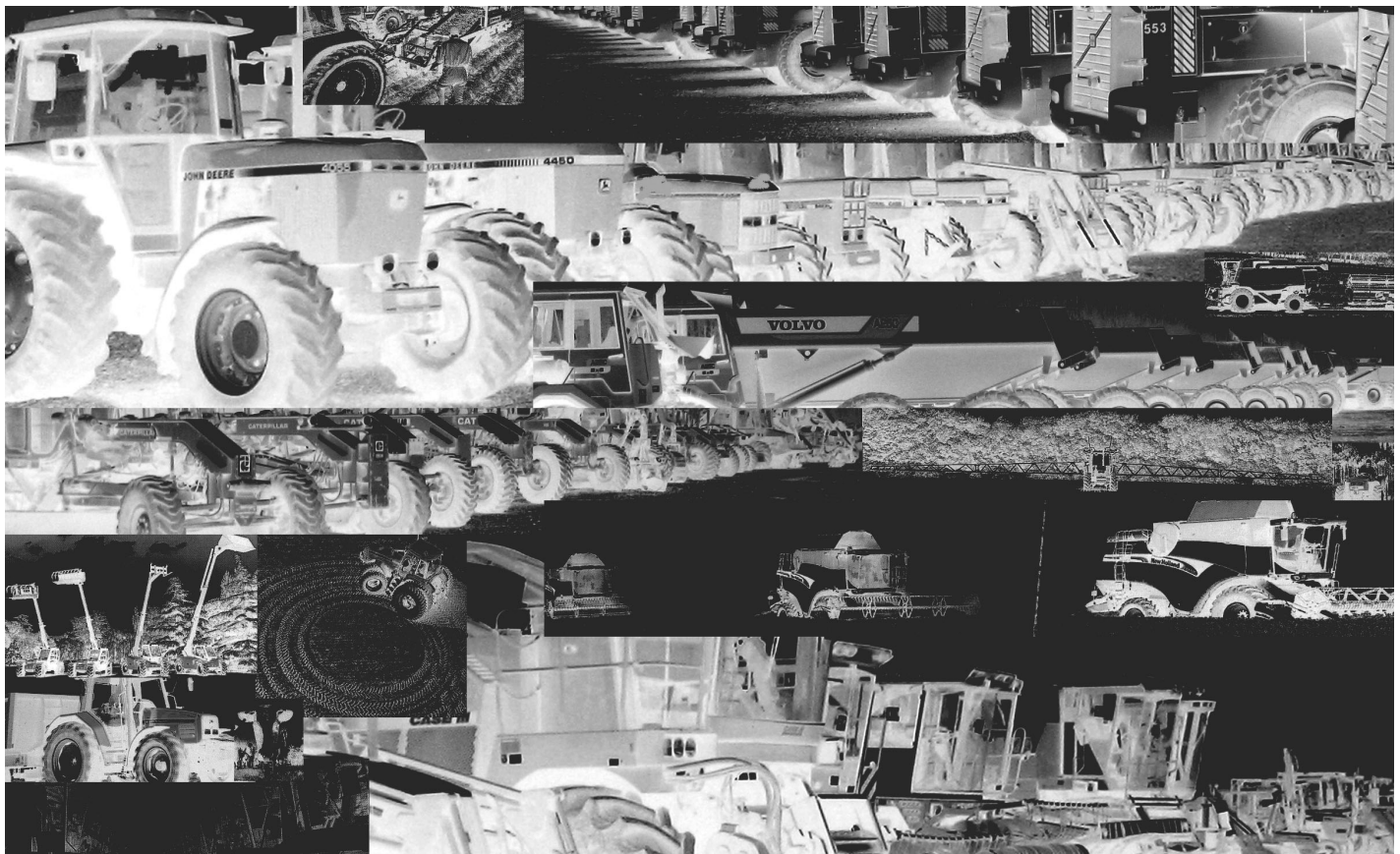
Aucun enchérisseur ne se présentant plus, le commissaire-priseur adjuge le lot au plus offrant et dernier enchérisseur.

Ce procédé vous permet d'offrir votre matériel à plusieurs personnes et d'établir ainsi une concurrence immédiate qui fixe un juste prix.

La vente aux enchères est

ouverte au public. Des journées d'exposition, organisées avant la vente, permettent aux acheteurs potentiels d'examiner les objets mis en vente.

La vente aux enchères offre un grand intérêt sur le plan juridique et commercial : c'est un procédé instantané de transmission de biens ainsi qu'un excellent moyen de vente qui permet d'obtenir avec rapidité et certitude le prix le plus juste.



Les avantages de notre solution :

Optimisation de l'écoulement de vos stocks

Nous appliquons les avantages de la vente aux enchères au secteur du machinisme agricole et industriel.

La création d'un évènement de cet ordre permet :

Concentration de l'offre et de la demande sur un site unique, un jour précis.

Possibilités de vente accrues : 500 machines sont acquises en une journée (représentant plus d'un semestre de CA sur l'occasion, d'un concessionnaire moyen).

Présence d'acheteurs nationaux et internationaux : ouverture à l'exportation grâce aux quantités concernées.

Opportunités de vente de toutes les occasions de marques différentes.

Un partenariat avec **ave** vous garantit un écoulement régulier de tous les types de machines d'occasion (plus ou moins de 5000 heures, mécaniques ou électroniques ...).

Ce partenariat s'inscrit dans le cadre d'une relation gagnant-gagnant. **ave** s'engage à respecter les prix fixés ensemble, votre matériel n'est pas vendu au-dessous de sa côte.

Concrètement,

Vous établissez la liste et le descriptif des lots que vous souhaitez mettre en vente. Vous fixez le prix que vous jugez être le plus approprié et éventuellement vous fixez avec **ave** un prix dit « de réserve », en dessous duquel le lot ne sera pas vendu.

ave se charge du reste : élaboration et publication du catalogue de vente, publicité dans la presse spécialisée locale, nationale et internationale et sur notre site Internet, renseignements du public, organisation de journées d'exposition et création de l'évènement.

Gestion simplifiée

La solution **ave** vous permet de vendre, au moment opportun pour votre activité, les quantités souhaitées sur la zone géographique de votre choix :

Chaque vente gérée par **ave** comprend entre 500 et 5000 lots sur une périodicité d'une vente par mois. Vous choisissez donc librement la période à laquelle vous souhaitez vendre vos machines.

La vente aux enchères offre une grande mobilité : elle se déroule là où se trouve le matériel.

Efficacité au meilleur coût

Notre solution vous permet de vous adresser à de nouveaux acheteurs tout en vous déchargeant des formalités administratives et commerciales de la vente.

ave, en adéquation avec les exigences du marché de l'occasion, perçoit une commission inférieure à celle des autres sociétés de ventes aux enchères. Cette commission ne s'applique que sur les lots qui ont trouvés preneurs. Vous recevez ensuite le règlement sous 30 jours.

ave vous permet de vendre en préservant l'anonymat de votre société. Les relations entre **ave** et ses clients restent confidentielles.

ave prend en charge l'ensemble des formalités nécessaires aux acheteurs.

ave, en partenariat avec ses transporteurs spécialisés, vous propose des solutions logistiques à des prix négociés.

Une équipe à votre service



Yannick Geay

Associé
Directeur Administratif et Financier
Responsable Clientèle Acheteurs



Isabelle Pimor-Cangémi

Associée
Commissaire-Preneur
Responsable Clientèle Vendeurs



Harold Price

Associé
Directeur des Ressources Humaines
Responsable Logistique