

Grenoble vend ses 'trésors' aux enchères en ligne

Les motos BMW ont été renchérées. Personne, en revanche, n'a encore craqué pour la balayeuse sur châssis proposée par la première campagne d'enchères en ligne de la ville de Grenoble.

Ce site est en ligne depuis le 1er février 2007, et s'adresse à tous les publics, particuliers, entreprises, associations ou autres collectivités territoriales.

Certaines d'entre elles ont d'ailleurs précédé les grenoblois, telle la ville de Lyon, pionnière dans les enchères en ligne.

« Auparavant, nous utilisons un système d'enchères classiques. A présent, nous employons Agorastore. De fait, c'est la seule plate-forme disponible sur le marché, mais elle a fait ses preuves, et elle est sécurisée » explique Jérôme Steffenino. « Comme la ville doit être très visiblement l'émetteur, il n'était pas envisageable de passer par e-Bay. Et développer une solution nous-même aurait été beaucoup plus coûteux. »

Enchères clés en main

De fait, la société Agorastore, filiale de G-Fit, fournit une plate-forme déjà constituée, et personnalisable par la collectivité. *« Les services de la ville concernés ont accès à un outil d'administration. Pour l'instant, c'est le services chargé des achats, qui pilote le projet, qui s'en charge. Mais techniquement, cela peut être fait par n'importe quel service » poursuit Jérôme Steffenino.*

Les salariés de la mairie peuvent ainsi mettre en ligne les objets à vendre sur le site, leurs prix, et créer des catégories.

Coté communication, c'est également la municipalité qui assure la promotion des campagnes d'enchères. *« Nous l'avons promue sur le site officiel de la mairie, par une campagne d'affichage, et dans les pages de magazines locaux » explique Jérôme Steffenino.*

La société, elle, *« assure l'hébergement des sites, qui fonctionnent en mode ASP »*, précise Antoine Godet, responsable marketing de l'entreprise. Un portail rassemble les sept sites d'enchères des collectivités territoriales actuellement disponibles.

« Nous réfléchissons à la mise en place d'une gestion centralisée des inscrits, pour qu'un acheteur potentiel ne soit pas obligé de se réinscrire s'il veut participer à des ventes sur les différents sites des collectivités territoriales », explique Antoine Godet, responsable marketing de l'entreprise. Autre réflexion en cours : proposer le paiement en ligne.

La rémunération du prestataire se décompose en deux parties. Tout d'abord, les collectivités paient un prix initial pour la plate-forme elle-même et l'hébergement.

Et, dans un deuxième temps, l'entreprise touche un pourcentage sur les enchères elles même. *« Il y a un pourcentage sur le prix de mise aux enchères, auquel s'ajoute une part sur le pas d'enchère »*, explique Jérôme Steffenino. Et, d'après Antoine Godet, le retour sur investissement serait rapide. *« La ville de Lyon a rentabilisé son investissement sur la première vente. En 2006, elle a d'ailleurs rejoint son objectif de*

100 000 euros de vente, et prévoit de le quadrupler pour 2007. »