



Vous avez du matériel inutilisé à revendre ?

# 12 IDÉES REÇUES SUR LES VENTES AUX ENCHÈRES INDUSTRIELLES



Roux Troostwijk S.V.V. - Agrément N°2002-169

[www.TroostwijkAuctions.com](http://www.TroostwijkAuctions.com)



**ROUX TROOSTWIJK**  
INDUSTRIAL AUCTIONEERS & VALUERS SINCE 1930

**IDÉE  
REÇUE  
N°1**

**“ LES VENTES AUX ENCHÈRES  
SONT DES VENTES DE LIQUIDATION ”**

**FAUX**

- Il n'est pas nécessaire de fermer une usine pour avoir du matériel inutilisé.
- De nombreuses entreprises demandent l'organisation d'une vente aux enchères pour les raisons suivantes :
  - **Changement de Production**
  - **Déménagements**
  - **Surplus de matériels dans l'activité courante.**
- Les ventes aux enchères **volontaires** sont devenues un canal de vente moderne grâce à Internet.

**IDÉE  
REÇUE  
N°2**

**“ LES VALEURS DES ENCHÈRES  
SONT FORCÉMENT BASSES ”**

**FAUX**

- La mise en concurrence des enchérisseurs permet d'atteindre le **véritable prix de marché** de l'équipement.
- L'accès à une base de données d'acheteurs internationaux permet de créer une **demande largement supérieure à l'offre.**
- L'utilisation d'Internet **décuple le nombre d'acheteurs** potentiels, bien au-delà du seul réseau direct.



**ROUX TROOSTWIJK**  
INDUSTRIAL AUCTIONEERS & VALUERS SINCE 1930



FAUX

**IDÉE  
REÇUE  
N°3**

**“ AUX ENCHÈRES, ON NE REVEND QUE DU  
MATÉRIEL OBSOLÈTE OU DE FAIBLE VALEUR ”**

- Les ventes de lots de très hautes valeurs ne sont pas réservées aux vente d'art, **toutes les tailles de matériels se vendent aux enchères**:
  - De la pipette au spectromètre de masse,
  - De la débrousailleuse à la moissonneuse-batteuse,
  - Du touret à meuler au Centre d'Usinage à Commande Numérique,
  - **Du petit matériel à l'usine complète.**
- Même les matériels obsolètes en Europe trouvent preneurs sur le marché international de l'occasion car les **attentes** en matière de technologie sont **différentes** selon les continents.

**IDÉE  
REÇUE  
N°4**

**“ LES ACHETEURS SONT DES  
FERRAILLEURS OU DES MARCHANDS ”**

- Les **grands groupes industriels** participent aux ventes aux enchères.
- C'est aujourd'hui devenu un **élément important du processus d'achat** des sociétés européennes. Les directions Achat préconisent désormais l'achat de matériels d'occasion par l'intermédiaire des ventes aux enchères.
- La communication grâce à une base de données d' **industriels internationaux** transforme le profil habituel des acheteurs aux enchères.
- Les acheteurs sont principalement des **utilisateurs finaux.**



**ROUX TROOSTWIJK**  
INDUSTRIAL AUCTIONEERS & VALUERS SINCE 1930

**IDÉE  
REÇUE  
N°5**

**FAUX** “ LE NOM DE NOTRE SOCIÉTÉ NE DOIT PAS ÊTRE ASSOCIÉ À UNE VENTE AUX ENCHÈRES ”

- Au contraire, un logo et un nom sont des **gages de confiance** pour les acheteurs qui sont certains que le matériel est de bonne qualité et a été entretenu.
- La communication autour de l'évènement permet de montrer le **dynamisme de la société** dans la **réduction de ses coûts** et de mettre en avant un dégageant de trésorerie pour de **futurs investissements**.
- La revente des matériels inutilisés est signe d'une **bonne gestion des actifs**.



**IDÉE  
REÇUE  
N°6**

**FAUX** “ SEUL LE FABRICANT PEUT REVENDRE MES ÉQUIPEMENTS ”

- Les fabricants de matériels souhaitent avant tout vendre du matériel neuf.
- Les ventes aux enchères permettent de vendre des matériels standards comme des matériels spécifiques, en mettant en **concurrence les utilisateurs finaux, les fabricants et les marchands**.
- **Les ventes aux enchères défendent les intérêts des vendeurs.**



**ROUX TROOSTWIJK**  
INDUSTRIAL AUCTIONEERS & VALUERS SINCE 1930



FAUX

IDÉE  
REÇUE  
N°7

“ MON RÉSEAU ME PERMETTRA DE  
VENDRE MES MATÉRIELS DIRECTEMENT ”

- Confier ses matériels à une société de ventes aux enchères permet de mettre en concurrence tous les acheteurs potentiels internationaux, bien **au-delà du réseau habituel** de la société.
- La vente aux enchères est un événement **rapide, souple et économique** qui permet au vendeur de se concentrer sur ses activités en déléguant la **gestion complète du projet** à des professionnels.



IDÉE  
REÇUE  
N°8

FAUX “ TOUT LE MONDE EN FRANCE PEUT  
ORGANISER UNE VENTE AUX ENCHÈRES ”

- Seules les **Sociétés de Ventes Volontaires (S.V.V.)** disposant d'un **agrément** obtenu auprès du « **Conseil des Ventes** » sont autorisées à organiser des ventes aux enchères volontaires en France.
- Cette profession est **RÉGLEMENTÉE**.
- Les professionnels qui la composent vous apportent :
  - **Ethique**
  - **Qualité**
  - **Sécurité**



**ROUX TROOSTWIJK**  
INDUSTRIAL AUCTIONEERS & VALUERS SINCE 1930

**IDÉE  
REÇUE  
N°9**

**“ UNE VENTE AUX ENCHÈRES C’EST LONG,  
COMPLIQUÉ ET ÇA COÛTE CHER ”**

**FAUX**

- Le délai moyen pour organiser une vente est de **3 à 6 semaines**.
- La société de ventes aux enchères est rémunérée au pourcentage du prix de vente final. Elle partage avec le vendeur le même **objectif: optimiser la valeur de vente** dans le respect des contraintes de temps.
- Les matériels peuvent être vendus **depuis une salle, ou directement sur Internet, quelque soient leurs localisations (ville ou pays)**.
- Le démontage et l'enlèvement sont à la charge des acheteurs. **Aucune sortie de trésorerie à prévoir, les honoraires sont déduits du résultat de vente.**

|    | A                      | B                                | C        | D        | E    | F    | G    | H    | I    | J    | K    | L    | M    | N    | O    | P    | Q    | R    | S    | T    | U    | V    | W    | X    | Y    | Z    |
|----|------------------------|----------------------------------|----------|----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1  | Titre                  | Adresse                          | Etat     | Statut   | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 |
| 2  |                        |                                  |          |          |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 3  | Matières               | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 4  | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 5  | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 6  | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 7  | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 8  | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 9  | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 10 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 11 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 12 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 13 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 14 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 15 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 16 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 17 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 18 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 19 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 20 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 21 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 22 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 23 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 24 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 25 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 26 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 27 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 28 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 29 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 30 | Transport et Périmètre | Produits chimiques et plastiques | 50000000 | 10000000 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |

**IDÉE  
REÇUE  
N°10**

**“ JE NE PEUX VENDRE QUE DU MATÉRIEL  
CONFORME À LA RÉGLEMENTATION ”**

**FAUX**

- La demande **internationale** n'a pas les mêmes réglementations.
- Il reste à la **charge de l'acheteur** de le remettre en conformité en fonction du pays d'installation.



**ROUX TROOSTWIJK**  
INDUSTRIAL AUCTIONEERS & VALUERS SINCE 1930



IDÉE  
REÇUE  
N°11

FAUX

“ LES VENTES AUX ENCHÈRES NE SONT PAS  
ADAPTÉES AUX MATÉRIELS HIGH TECH ”

- Au contraire, les ventes aux enchères se prêtent particulièrement bien aux matériels électroniques, de laboratoire et informatiques car les marques sont **internationales**, les équipements sont **connus** et ils **s'expédient plus facilement**.
- Ces ventes se déroulent principalement sur **Internet** et attirent de nombreux enchérisseurs du monde entier.
- Les descriptions techniques, les photos, les visites et l'outil Internet permettent de **valoriser** les équipements les plus **complexes**.

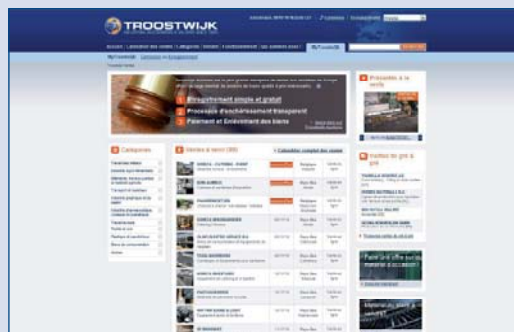
IDÉE  
REÇUE  
N°12

“ LES VENTES SE FONT UNIQUEMENT  
AUTOUR DES MACHINES DANS L'USINE ”

FAUX

C'est un cliché, le métier a évolué. Même si certains commissaires-priseurs continuent à faire des ventes « au pied de la machine », les ventes modernes se déroulent :

- En **salle** par désignation sur écran, **couplé avec Internet**;
- ou **directement sur Internet**.



**ROUX TROOSTWIJK**  
INDUSTRIAL AUCTIONEERS & VALUERS SINCE 1930

# VOUS HÉSITEZ ENCORE ?

## Contactez Roux Troostwijk France :

- Le leader européen des ventes aux enchères industrielles
- 80 années d'expérience dans l'organisation des ventes aux enchères
- 125 employés dans 16 pays en Europe
- Une base de données unique d'acheteurs
- Un site internet qui fait référence : plus de 600 000 visiteurs/mois et 15 millions de pages vues/mois
- Plus de 600 ventes aux enchères par an



- par téléphone : 01 60 94 76 00
- par e-mail : [info@roux-troostwijk.fr](mailto:info@roux-troostwijk.fr)
- sur notre site internet : [www.TroostwijkAuctions.com](http://www.TroostwijkAuctions.com)



**ROUX TROOSTWIJK**  
INDUSTRIAL AUCTIONEERS & VALUERS SINCE 1930