Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 30 octobre 2026

Avignon : ‘Ritchie bros’ devient 100% digital



Fondée en 1958 au Canada, Ritchie bros est une société internationale qui permet aux entreprises de vendre et d’acheter des équipements d’occasion dans les secteurs de la construction, du transport ou de l’agriculture. Covid oblige, Ritchie bros a opéré un virage 100% digital en 2021, en organisant des ventes exclusivement en ligne. Le site de stockage de matériels situé 325 chemin de Tarta à Avignon figure parmi les 4 centres de gestion français du groupe.

Une orientation stratégique réussie d’après les premiers résultats des ventes, avec notamment une forte augmentation de l’audience par rapport à 2019. L’entreprise revient sur les résultats de cette transformation et se fixe de nouveaux objectifs pour 2021. Ritchie bros souhaite se rapprocher de ses clients en région en développant son offre et sa présence sur tout le territoire national. L’entreprise a réfléchi aussi au développement de nouveaux outils pour renforcer la qualité de ses services.

Des résultats 2020 prometteurs

« Malgré la conjoncture actuelle, le marché de la vente de matériel d’occasion est soutenu, quant à la demande, elle reste très active. La part de marché du groupe se situe autour de 4,5% pour le secteur de la construction qui représente un marché d’un milliard d’euros (marché de l’agriculture : 2,6 milliards, marché des transports: 1,5 milliards). » En raison du contexte sanitaire et alors que Ritchie bros ne

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 30 octobre 2026

pouvait plus organiser ses ventes physiques sur son site à Saint-Aubin-sur-Gaillon, l'entreprise a fait le pari de miser entièrement sur les ventes 100% en ligne. D'un modèle conjuguant ventes physiques et ventes en ligne, elle est passée à un concept entièrement dématérialisé.

La première vente exclusivement en ligne a eu lieu deux jours après le début du premier confinement les 19 et 20 mars 2020. Cette vente a connu une augmentation de 6% du nombre de lot et de 17% d'enchérisseurs. Depuis, ce modèle connait une forte augmentation de son audience. « Par rapport à 2019, on observe, en France, une croissance de 10% chez les nouveaux vendeurs, de 73% chez les enchérisseurs et de 34% chez les acheteurs. » Le digital a permis d'une part de diversifier la clientèle, provenant de secteurs variés (construction, transport, agricole) et d'autre part, de développer des ventes hors-site en partenariat avec des acteurs locaux, reconnus dans leurs secteurs.

Une offre complète

Ritchie Bros s'adapte à toutes les typologies de clients et d'acteurs du secteur, selon leurs besoins et leurs impératifs. La société propose une solution de ventes aux enchères en ligne, sans réserve, selon un calendrier prédéfini. Elle intègre également une place de marché, la Marketplace-E, qui permet de vendre des machines sans contraintes de temps ou d'événement. La vente peut se faire tout au long de l'année avec un prix garanti, selon la volonté du vendeur. La négociation peut se faire directement en ligne entre l'acheteur et le vendeur.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 30 octobre 2026



Parc de gestion à Avignon. Photo: Ritchie Bros

4 sites : Avignon, Saint-Aubin, Izeaux et Cahors

Malgré la digitalisation des ventes, le parcours d'achat et de vente reste pensé pour accompagner au mieux les clients dans les différentes étapes. Le vendeur, accompagné et conseillé par son commercial régional, consigne son matériel chez Ritchie bros en prévision de la vente. Le commercial réalise une expertise du bien et valorise le prix que peut espérer le vendeur. Le matériel est ensuite transféré sur un des 4 sites Ritchie bros : Saint-Aubin, Avignon, Izeaux, et Cahors. A l'arrivée sur le site, les machines sont réceptionnées et inspectées de A à Z avec des vidéos et des photos à l'appui. Elles sont stockées sur un parc sécurisé. 3 semaines avant la vente, les machines sont identifiées, alignées sur les sites, et leurs infos mises en lignes. A l'issue de la vente, la facturation et la collecte des fonds sont opérées. Ensuite, les acheteurs peuvent récupérer leurs biens. A la fin de ces étapes, le règlement est versé aux vendeurs.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 30 octobre 2026

Plus proche des territoires

En 2021, pour pallier la distance induite par le digital, Ritchie bros souhaite se rapprocher de ses clients en renforçant sa présence sur le territoire national. grace à ses 4 sites en France. L'entreprise souhaite ouvrir prochainement de nouveaux sites satellites pour homogénéiser son maillage sur le territoire. « Au-delà du lien régional entre le commercial et ses clients, l'ouverture de nouveaux sites en France permet une diminution des coûts de transport. Chaque vendeur entretient une relation particulière avec son commercial qui lui est rattaché. Le commercial conseille son vendeur en mettant à profit son expertise et sa connaissance du marché pour déterminer la valeur de l'équipement mis en vente ». Afin d'accompagner encore mieux ses clients, Ritchie Bros souhaite renforcer ses équipes commerciales. Aujourd'hui composée de 7 commerciaux, l'équipe recrute de nouveaux collaborateurs au Nord-Est et au secteur agricole.



Parc de gestion à Avignon. Photo: Ritchie Bros

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 30 octobre 2026

La levée de fonds ? Les experts de la French tech Grande Provence vous conseillent



Place à une thématique chère aux entrepreneurs désireux de voir éclore leur projet : la levée de fonds. Etape décisive, cette opération charme à destination des investisseurs peut être un véritable tremplin si bien étudiée. Les experts de la French tech Grande Provence l'ont bien compris et vous donnent les clés le 27 mai prochain.

Les experts se réunissent pour faire le plein d'informations essentielles une fois par mois. La levée de fonds est la thématique de ce mois de mai, sujet qui génère beaucoup de fantasmes et de fausses croyances. Ce genre d'opération peut être source de nombreuses déconvenues pour les entrepreneurs. Afin de faire gagner temps et argent et éviter de lever des fonds au mauvais moment sans y être préparé, la French tech Grande Provence a invité durant une heure deux experts sur le sujet : Ophélia Grangeon, business angel chez Grand delta Angels et Antoine Pierre, manager innovation croissance chez In extenso.

Un échange animé et constructif pour assimiler les clés et comprendre les rouages d'une levée de fonds réussie. L'évènement 100% digital est gratuit sur inscription : http://swll.to/LUR14

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 30 octobre 2026

L.M

Les Sorgues du Comtat et le Rile échangent sur la relation client à l'heure du digital



Pour la sixième édition des rencontres professionnelles organisée par la Communauté de communes les Sorgues du Comtat et la pépinière d'entrepreneurs Rile, 26 chefs d'entreprise comtadins se sont retrouvés en visioconférence pour échanger sur le thème de la relation client au cœur de la digitalisation.

Les technologies numériques, outils au service de la relation client : tel était le sujet de l'intervention de Laure Ricatti, consultante en communication et dirigeante de LR Communication Digitale. Objectif ? Permettre aux participants d'en savoir davantage sur la e-réputation et les différentes étapes de la prise de contact, jusqu'à la fidélisation des clients grâce à la digitalisation. Plusieurs problématiques ont été abordées : comment valoriser et contrôler son image en ligne, favoriser les interactions ou fidéliser les

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 30 octobre 2026

clients.

Au-delà des informations, cette rencontre a également été « le moment pour eux d'échanger sur leurs pratiques et activités, connaître les actions et personnes en charge du développement économique de la Communauté de communes, et bien sûr développer leur réseau professionnel local. » L'enjeu de ces rencontres professionnelles des Sorgues du Comtat est de nouer des relations solides entre les structures et entreprises du territoire afin de favoriser l'activité économique des 5 communes de l'intercommunalité : Althen-des-Paluds, Bédarrides, Monteux, Pernes-les-Fontaines et Sorgues.

La prochaine rencontre professionnelle est programmée le jeudi 17 juin prochain à 18h, si possible en présentiel au siège des Sorgues du Comtat, sur le thème de 'l'attractivité des talents et la gestion des ressources humaines', avec les interventions d'Amandine Pontonnier et Ludivine Mussard du cabinet Vast RH.

04 90 61 15 66 – service.eco@sorgues-du-comtat.com – www.sorgues-du-comtat.com. Pépinière d'entrepreneurs RILE : 04 90 67 14 73 – www.rile.fr

L.M.