

ONZIEME RENCONTRE INTERNATIONALE DU GERPISA
ELEVENTH GERPISA INTERNATIONAL COLLOQUIUM

Les acteurs de l'entreprise à la recherche de nouveaux compromis ?
Construire le schéma d'analyse du GERPISA

Company Actors on the Look Out for New Compromises
Developing GERPISA's New Analytical Schema

11-13 Juin 2003 (Ministère de la Recherche, Paris, France)

**EFFICACITE ET TRANSPOSABILITE D'UNE PLATE-FORME DE
VENTE DE VEHICULES D'OCCASION**

Jean-Yves BARBIER

CRG-Ecole Polytechnique

Le canal de distribution automobile est structuré depuis l'après-guerre par le modèle de la concession mono-marque multi-activités qui représente la formule de vente dominante du secteur automobile. Plusieurs facteurs concourent aujourd'hui à contester cette suprématie et permettent d'envisager de nouvelles formes de structuration du canal. A travers l'exploration d'un cas empirique, nous avons questionné la validité d'une formule de vente alternative pour le commerce de véhicules d'occasion. Pour cela, nous avons analysé les conditions d'efficacité organisationnelle, commerciale et économique d'une plate-forme de vente de véhicules d'occasion. Cette démarche nous conduit à proposer des principes pour le marketing d'une enseigne automobile, une typologie des registres d'un acte de vente et une équation économique pour la formule de vente. Une condition supplémentaire de réussite apparaît dans les modalités de duplication des savoirs, notamment commerciaux, pour lesquels nous proposons une catégorisation afin d'identifier les trappes à connaissances tacites.