



FORCE DE VENTE

- **Un secteur qui ne connaît pas la crise !**

« Assurément, le marché de la voiture de collection se porte bien. Les différentes ventes aux enchères en attestent et le [salon Rétromobile](#), qui débutera le 6 février prochain, attirera à coup sûr de nombreux visiteurs.

Une étude réalisée par Interenchères, un site de vente aux enchères, met en lumière les *tendances de quelques marques*. Ainsi, certains prix ont été multipliés par trois en dix ans et des constructeurs comme Ferrari, Porsche et Alpine voient leur cote grimper en flèche. Une *Ferrari 308 GTB* de 1978 adjugée 24 000 € en 2008 a été revendue 69 000 € en 2016, soit une *progression de 187,5 %* !

[Citroën](#) n'est pas en reste non plus puisque les prix ont été multipliés par deux en huit ans. C'est surtout les DS et certaines 2CV qui font grimper les cours.

Les différentes ventes aux enchères (Artcurial, Bonhams, RM Sotheby's ou encore [Leclere](#)) sont de bons indicateurs de l'évolution des prix. Mais les sites de petites annonces permettent aussi d'identifier les véhicules qui ont le vent en poupe.

Ces dix dernières années, une nouvelle « catégorie » est apparue, celle des **youngtimers**. Il s'agit des voitures datant des années 70 jusqu'à 2000. BMW Série 3 E30, Citroën CX, Peugeot 205, ces modèles qui ne suscitaient guère d'attention il y a peu sont désormais très recherchés. Interenchères a réalisé un focus sur la Renault 5 Turbo 2. Vendue neuve 34 505 € en 1982, un exemplaire a été adjugé 60 000 € en 2018. Son prix a doublé en moins de 40 ans. Une [Renault Clio Williams](#), dans le creux de la vague dans les années 2000, a été adjugée 35 000 € (soit 41 720 € avec les frais) lors d'une [vente Artcurial en 2018](#). Un autre phénomène est apparu, les « sorties de granges ». La [collection Baillon de 2015](#) a amplifié le mouvement. Depuis, les véhicules dénichés dans des garages sont de plus en plus fréquents et certains valent le détour. À titre d'exemple, une [Lamborghini Miura qui était entreposée dans la région de Tarbes](#) a trouvé un acquéreur pour 560 000 €, malgré la présence de corrosion multiple. »

Source : L'Argus <https://www.largus.fr/amp/actualite-automobile/les-tendances-du-marche-de-la-voiture-de-collection-9604398.html>

Cet article date de 2019, mais en 2022 et ce malgré les différentes crises mondiales, l'engouement général et international pour les véhicules de collection n'a pas faibli, bien au contraire car de toute évidence il s'agit d'un secteur porteur, actuellement encore en pleine croissance et qui sait se renouveler sans cesse !

Autre article de presse (2022) :

<https://www.republicain-lorrain.fr/economie/2022/09/09/pourquoi-les-voitures-anciennes-ont-la-cote>

- **Notre fonctionnement interne**

Pour tous nos collaborateurs, voici de plus amples détails :

Dans un premier temps, absolument tous nos collaborateurs sont des « [Freelancers](#) ». Chez **Yescar Vintage** tout le monde travaille à la commission afin d'éviter les tensions et surtout pour garantir la totale liberté d'action et de mouvement de chacun. Vous avez pu lire un document transmis précédemment (on-line) sur le rôle de **l'Agent Commercial** ou **Représentant**, je réponds maintenant aux questions que vous vous êtes peut-être posé entre-temps :

Comment amener les clients jusqu'à Yescar Vintage ?

Tout simplement en partageant notre page web le plus possible ! Élaborez des posts, une fois le contact établi avec un prospect, demandez-lui quel type de véhicule il souhaite acquérir (modèle, année, etc) et vous me communiquez ces infos pour que je puisse lancer une recherche rapide. Vous aurez aussi un code personnel que vous lui communiquerez sous forme de "**code promo**" afin que je puisse reconnaître que c'est vous qui me l'envoyez et non pas un autre Représentant.

Comment montrer la voiture de collection à l'acheteur ?

Après avoir réalisé une recherche de véhicule pour le client, nous dévoilons photos et vidéos et suggérons au client de passer à l'examen complet du véhicule (opération payante, qui engage donc l'acheteur dans son processus d'acquisition) et remettons un Rapport complet au client.

Quelle est la qualité de service de Yescarvintage.com ?

Tous nos véhicules sont entièrement révisés au niveau du Châssis et du Moteur, sauf bien-sûr pour les véhicules restés à l'état de projet de restauration. Des options sont possibles à l'achat comme par exemple : choix de couleur, personnalisation, sellerie, volant en bois si le client le souhaite, sun-roof, pneumatiques neufs, autoradio tactile, caméra de recul, etc.. selon la demande du client et dans la mesure du possible (certaines choses ne sont pas possibles sinon la Carte Grise Collection ne peut être délivrée ! ex. un moteur sur-gonflé par rapport au modèle original).

Comment fonctionne ma rémunération en tant que Représentant Yescar Vintage ?

En réalité il existe 2 façons de travailler (et donc de gagner de l'argent) :

1. La commission est fixe lorsque vous ne faites que « rabattre la clientèle », en effet qu'il s'agisse d'une simple Volkswagen ou bien d'une superbe Lamborghini la commission sera toujours la même, 500€.

2. Si vous fournissez un travail plus approfondi, en d'autres termes si vous avancez dans le processus de vente AVANT de me passer la main, vous toucherez une commission comprise entre 500€ et 2000€ (ceci dépendra du type de véhicule et de la marge réalisée).

Comment convaincre un acheteur potentiel de se rapprocher de Yescar Vintage en toute confiance sans pour autant lui dévoiler trop d'informations ?

Vendre un véhicule de collection c'est avant tout vendre du rêve, c'est un peu comme vendre un produit de luxe ou mieux encore un bijou ! Comme tout bon vendeur l'Agent Commercial doit faire preuve de psychologie et présenter son produit comme étant **LE** produit dont a besoin son client. Il se peut parfois que l'on doive s'y prendre à plusieurs fois pour convaincre un client, d'où l'importance pour le vendeur de se créer une liste de prospects et de les relancer périodiquement.

De même, il est important de lire et comprendre notre offre afin de communiquer au client toute la clarté et la transparence des différentes étapes en vue de l'acquisition d'un véhicule.

Est-ce vraiment possible pour une personne de vendre une voiture de collection par internet ?

Bien-sûr que oui ! D'ailleurs il y en a même qui vendent des avions !! Et que dire de ceux qui vendent depuis le moindre petit bout de plastique jusqu'au container entier rempli de tout un tas de choses hallucinantes à prix fous !!! La Vente n'est qu'une question de confiance, si la personne qui est en face de vous est convaincue qu'elle a besoin du produit c'est une chose **MAIS** si en plus elle a confiance en vous alors c'est ce qui fera la différence entre **VOUS** et la concurrence.

Quel mode de paiement pour le client ?

Nous acceptons tous types de paiement (virement bancaire, Lettre de crédit, Western union, Paypal, etc..), le mode choisi dépend aussi de la somme en jeu, tout est mis en œuvre pour sécuriser les transactions et nous mettons un point d'honneur à respecter tous les délais impartis. Une Facture est délivrée au client.

Quel mode de paiement pour le Représentant Yescar Vintage ? Et à quel moment ?

Nous privilégions le transfert via Western Union ou bien alors le virement bancaire. La rémunération se fait après la vente, la commission est garantie à partir de l'instant où le client a payé son achat mais nous attendrons que l'opération dite d' « Acheminement » soit engagée pour payer la commission. C'est-à-dire que nous payons la commission à notre collaborateur qu'une fois le véhicule à bord du transporteur.

Ai-je le droit de prospecter en dehors de ma zone géographique ?

Oui ! Il est tout à fait possible pour quiconque de travailler sur plusieurs terrains à la fois ou bien même de prospecter ailleurs que sur son propre terrain. Cette activité pouvant être réalisée via internet avec tout un tas d'outils comme des traducteurs et les réseaux sociaux, libre choix au **Représentant** d'établir son champ d'action selon son bon vouloir.

Sur internet, tous les pays nous intéressent, en première ligne les pays riches comme le Luxembourg, Malte, Autriche, Liechtenstein, Hollande, Angleterre, Norvège, Suède, Belgique, France, Espagne, Portugal, Russie, Pologne, Allemagne, Tchéquie, Grèce, Italie, Monaco, Slovénie, mais aussi Afrique du Sud, Australie, Inde, Martinique, Saint- Martin, Tahiti, Amérique du Nord et du Sud, Maroc, Tunisie, Algérie, Égypte, Israël, la zone Océan Indien, Indonésie, Côte d'Ivoire, Cameroun, Japon, Corée, Chine, etc. Bref, partout où cela est possible !

Puis-je créer une page Facebook *Yescar Vintage* ?

Oui bien-sûr mais elle devra comporter la mention du pays ou bien de la région (ex. « YESCAR VINTAGE Russie » ou encore « YESCAR VINTAGE Ardennes ») et il n'y aura droit qu'à **une seule page Fb par pays/région**, donc si vous êtes plusieurs Représentants sur le même territoire ce sera le premier qui créer la page Fb qui la gèrera et SI POSSIBLE en collaboration avec les autres car n'oubliez pas que l'union fait la force et le collectif est un atout !

Les Commerciaux peuvent-ils communiquer entre eux ?

Oui ! D'ailleurs vous ferez tous partie d'un groupe sur Whatsapp afin que vous puissiez vous connaître les uns les autres puis échanger entre vous tout type d'information car n'oubliez pas que vous pouvez démarcher non seulement sur votre secteur géographique (via internet en physique) mais aussi partout ailleurs à votre guise (via internet principalement).

Il est important que vous soyez connectés tous ensemble car ce collectif représente la **Force de Vente *Yescar Vintage***, néanmoins aucune participation active régulière sur ce groupe Whatsapp ne sera exigée (l'important c'est le travail, pas la rigolade !).

Dois-je forcément mener mon action aussi sur le terrain ?

Tout le monde ne fonctionne pas de la même façon, certains sont plus à l'aise au téléphone, d'autres derrière un écran, tandis que quelques uns sont de véritables personnes de terrain préférant aller directement à la rencontre de leur prospects.. Il n'y a donc pas de règle et tout vous est permis du moment que puissiez capter l'intérêt de votre interlocuteur.

Pour les clients à haut potentiel comme par exemple les Hommes d'affaires, les Diplomates, les Politiciens, les Sportifs de haut niveau et les Artistes, pour toutes ces

personnes (si vous avez la chance d'avoir ces contacts) il ne fait aucun doute qu'il faille leur faire une présentation en direct car ils apprécient en général d'avantage un contact de visu plutôt qu'un simple coup de fil, surtout lorsqu'il s'agit de se faire plaisir.

Enfin de manière générale, sachez tout de même que les gens ont plus confiance lorsqu'ils rencontrent la personne physiquement.

Y a-t-il une obligation de résultat ?

Évidemment, à un moment donné si vous ne parvenez pas à gagner de commission c'est qu'il y a un souci (et vous aurez envie de partir). Soit vous ne travaillez pas assez, soit votre manière de communiquer n'est pas la bonne, à vous de vous remettre en question et de corriger le tir ! Il y a donc bien une obligation de résultat. Cependant vous restez seul maître de votre emploi du temps et pouvez faire partie de la Team indéfiniment (sauf avis contraire via notification interne).

Puis-je recevoir mes commissions sur un compte à l'étranger ?

Oui ! Toute commission sera payée quoiqu'il arrive et via le mode de paiement qui vous conviendra le mieux.

Quel lien juridique entre le Représentant *Yescar Vintage* et l'entreprise *Yescar Vintage* ?

Afin de vous identifier, un lot de cartes de visite [Yescar Vintage](#) vous sera fourni, comprenant votre Nom ainsi que votre Numéro de téléphone et votre Code promo.

Aussi, un document officiel émanant de l'entreprise vous sera transmis, ce document stipulera explicitement que votre qualité d'Agent Commercial non-salarié (freelance) vous libère de toute responsabilité, que votre rôle est celui d'un simple communicant, laissant à [Yescar Vintage](#) qui vous a mandaté le soin de régler tout conflit éventuel.

Puis-je proposer à mes amis d'intégrer l'équipe des Représentants *Yescar Vintage* ?

Oui évidemment ! C'est ouvert à tout le monde sans aucune restriction !

Nous serions heureux de voir grandir notre « team » de [Force de Vente !](#)

Pour toute autre question, n'hésitez pas à revenir vers moi !

Matériel à disposition

- Site internet : www.yescarvintage.com
- Groupe whatsapp **TEAM Force De Vente**
- mon Facebook **VINZ FELIZ** (vous y verrez des exemples de posts)
- Logo officiel de *Yescar Vintage*
- Quelques Informations & Tips
- Stock de PHOTOS & VIDEOS pour créer des annonces et autres posts
- VIDEOS « Yescar Vintage » directement sur **YouTube** pour partager les liens.
- Groupes et annonceurs divers un peu partout sur internet.. réseaux sociaux etc.
- Une entreprise pignon sur rue et un réseau international fiable qui nous permet d'opérer pratiquement partout dans le monde !

ATTENTION : Les véhicules présents sur le site internet ont pour la plupart déjà été vendus.
Nous lançons de nouvelles recherches de véhicules en fonction de ce que souhaite tout nouveau client.

AVANT TOUT, IL S'AGIT DE VENTE ET DE TECHNIQUE DE MARKETING !

Même si nous savons que notre produit (véhicules de collection) est très demandé et d'un excellent rapport **Qualité/Prix** pour le client final, toute la difficulté réside dans la façon de mettre en condition le client, soit **L'ART & LA MANIERE** de l'amener à faire le bon choix.

Afin de mieux comprendre le mode opératoire de **Yescar Vintage** pour la Vente et notre rapport au client, pour commencer je vous suggère de consulter simplement les [Conditions Générales](#) qui figurent sur notre page web www.yescarvintage.com ainsi que la section intitulée **"Notre Offre"**.

1 - Premier point

Rappelons que tous nos véhicules sont livrés à domicile avec :

- REVISION FAITE
- DOSSIER FFVE (Contrôle Technique / Carte Grise Collection offerts)
- NETTOYAGE FAIT
- LE PLEIN DE CARBURANT
- BATTERIE NEUVE

2 - Deuxième point

Ce que nous savons :

- TOUT CLIENT EXIGE DE VOIR LE VEHICULE AVANT DE SE DECIDER
- L'IMPORTATION EN NOM PROPRE = CG transférable 1 an après seulement !
- DANS CE CAS LA VENTE NE PEUT DONC SE CLORE QU'AU BOUT D'1 AN
- ET LE CLIENT EXIGE DE PAYER A LA LIVRAISON
- DONC LE CLIENT PEUT PAYER EN 12X (cause délai CG)
- L'IDEAL POUR YV ETANT BIEN-SÛR LE PAIEMENT COMPTANT

3 - Troisième point

Il ya maintenant la nécessité, pour ce qui suit, de majorer les tarifs. C'est le prix de la **« qualité de service Yescar Vintage »** et du **« Risque Zéro » pour le client**. La marge normale par véhicule est désormais multipliée x2 (voire plus, calcul au cas par cas selon certains paramètres), impactant très fortement le **Prix de Vente** mais qui le laisse tout de même attractif sous certaines conditions.

L'idée étant de pouvoir proposer au client toutes les solutions possibles en vue de la **Vente** !

Déroulement de la Vente sur Internet

1. Rappeler (affiché sur Yescarvintage.com) que tous nos véhicules sont livrés à domicile avec :

- REVISION FAITE
- DOSSIER FFVE (CT/CGC offerts)
- NETTOYAGE FAIT
- LE PLEIN DE CARBURANT
- BATTERIE NEUVE

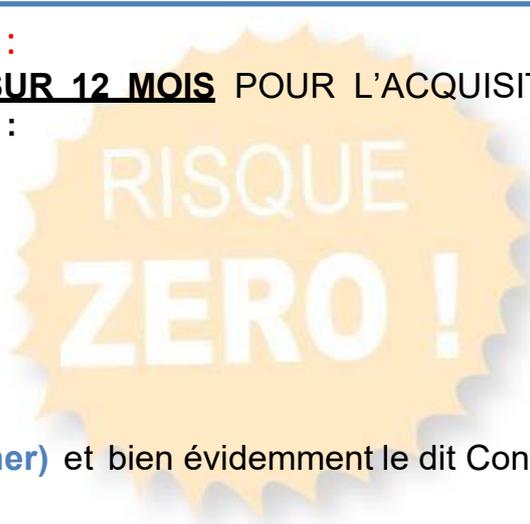
2. **OFFRE YESCAR VINTAGE** (affichée sur Yescarvintage.com) :

FORMULE 1 (proposition de base) :

CONTRAT DE **LOCATION/VENTE SUR 12 MOIS** POUR L'ACQUISITION D'UN VEHICULE, cette formule donne droit à :

- ASSURANCE OFFERTE (6 mois)
- GARANTIE MBP (3 mois)
- CARTE CARBURANT (100€)
- CARTE NETTOYAGE (30€)
- REVISION DATE ANNIVERSAIRE

Il s'agit du **TARIF DECOUVERTE** (cher) et bien évidemment le dit Contrat est soumis à conditions.



3. A partir d'un formulaire de contact, le client est pris en charge par un [Conseiller de Clientèle](#) via un rdv téléphonique(tél/whatsapp) ou tout simplement par mail, un rdv physique est aussi possible (dans la mesure du possible) :

- **PRECISER AU CLIENT QUE NOUS IMPORTONS DES VOITURES EN NOM PROPRE CAR [YESCAR VINTAGE](#) EST UNE ENTREPRISE BASEE A L'ETRANGER ET QU'IL FAUT DONC ATTENDRE 1 AN POUR POUVOIR TRANSFERER LA CARTE GRISE AU CLIENT. EXPLIQUER QU'IL S'AGIT D'UNE EXPORTATION VERS LA FRANCE, PLUTÔT QUE D'UNE IMPORTATION DEPUIS LA FRANCE. MAIS QUE C'EST AUSSI GRACE A CELA QUE NOUS POUVONS NOUS POSITIONNER DE MANIERE COMPETITIVE SUR LE MARCHE FRANÇAIS, EN PROPOSANT DES TARIFS IMBATTABLES ET UN SERVICE INTEGRAL DE QUALITE, RASSURANT ET EFFICACE.**

- **« MONSIEUR LEROY, UNE FOIS LE CONTRAT SIGNE ET LA VOITURE IMPORTEE, ELLE VOUS SERA LIVREE A DOMICILE ET VOUS AUREZ, A PARTIR DE CE MOMENT LA, JUSQU'A **3h** POUR VALIDER CONFORME VOTRE ACHAT (droit de rétractation). EN CAS DE CONFIRMATION DE VOTRE PART, LE VEHICULE RESTERA EN VOTRE POSSESSION ET DONC SOUS VOTRE RESPONSABILITE PENDANT 1 AN, DATE ANNIVERSAIRE A LAQUELLE IL SERA ALORS POSSIBLE DE METTRE LA CG A VOTRE NOM !**

4. CONDITIONS DU CONTRAT

S'assurer que le client ait pris connaissance des conditions de fonctionnement du dit [Contrat de Location/Vente](#) (pdf en ligne).

5. DEMANDE D'ELIGIBILITE :

Une fois le client intéressé, lui proposer de remplir une ***Demande d'Eligibilité***, tout simplement en répondant à toute une série de questions diverses et quelques renseignements personnels, cela non seulement afin de définir avec exactitude sa demande (valider sa motivation) mais aussi pour nous permettre de mieux le connaître et bien-évidemment d'estimer sa solvabilité (ce qui nous intéresse le plus !). Outre cela, cette étape doit aussi permettre de créer un lien de confiance et affirmer le sérieux de l'entreprise.

- « Cher Monsieur Leroy, je vous remercie d'avoir rempli le formulaire en ligne, votre demande est actuellement en cours de traitement. Et comme vous m'êtes sympathique, je vais faire le maximum pour appuyer votre dossier ! Vous serez bientôt contacté par notre service commercial. »

6. NOTRE REPOSE AU CLIENT :

Répondre sincèrement au client, selon le résultat de l'étude de son dossier par notre [Direction Commerciale](#) s'il est (ou n'est pas) éligible à notre proposition d'acquisition d'un véhicule de collection en contrat *Location/Vente* sur 12 mois.

DANS LES 2 CAS (oui / non), FINIR PAR EXPLIQUER AU CLIENT COMMENT ON EN EST ARRIVE LA (à cause des règlements douaniers) ET QUE SI LE FINANCEMENT EST EFFECTIVEMENT POSSIBLE (sur 12 mois et sur étude d'éligibilité), IL PEUT QUAND-MÊME ESPERER **ECONOMISER JUSQU'A 5000€** EN PAYANT AUTREMENT (Estimation! Calcul du pourcentage de la remise au cas par cas selon certains paramètres) :

FORMULE 2 :

CONTRAT DE **LOCATION/VENTE SUR 12 MOIS** POUR L'ACQUISITION D'UN VEHICULE **MAIS AVEC PAIEMENT COMPTANT A LA LIVRAISON**, cette formule donne droit à :

- REDUCTION DE 2500€ (environ)
- ASSURANCE OFFERTE (1 an)
- GARANTIE MBP (6 mois)
- CARTE CARBURANT (250€)
- CARTE NETTOYAGE (50€)
- REVISION DATE ANNIVERSAIRE
- « UNE FOIS LE CONTRAT SIGNE ET LA VOITURE IMPORTEE, ELLE VOUS SERA LIVREE A DOMICILE ET RESTERA EN VOTRE POSSESSION (sous VOTRE responsabilité !) PENDANT 1 AN, DATE ANNIVERSAIRE A LAQUELLE IL SERA POSSIBLE DE METTRE LA CG A VOTRE NOM ! »

Il s'agit du **TARIF PROMOTIONNEL** (accessible) et bien évidemment le dit Contrat est soumis à conditions.

C'est à ce moment précis qu'intervient tout
le talent du Vendeur !

En effet, puisqu'il n'y a qu'une seule chose à faire :

Diriger inéluctablement le client vers la
troisième formule (évidemment!), avantageuse
à tous points de vue tant pour le client que
pour Yescar Vintage.

>>>

La meilleure offre de Yescar Vintage !

FORMULE 3 :

CONTRAT **D'IMPORTATION DIRECTE AU NOM DU CLIENT** POUR L'ACQUISITION D'UN VEHICULE, SOIT UN **PAIEMENT A LA COMMANDE**, cette formule donne droit à :

- REDUCTION DE 5000€ (environ)
- ASSURANCE OFFERTE (1 an)
- GARANTIE MBP (1 an)
- CARTE CARBURANT (500€)
- CARTE NETTOYAGE (100€)
- REVISION DATE ANNIVERSAIRE



Il s'agit du **TARIF PREFERENTIEL** (imbattable!) et le dit Contrat n'est soumis à aucune condition.

- « UNE FOIS LE CONTRAT SIGNE ET VOTRE COMMANDE PAYEE, NOUS PROCEDONS A L'IMPORTATION DE VOTRE VEHICULE QUI ENSUITE VOUS SERA LIVREE A DOMICILE ! »

Alors Monsieur Leroy, vous choisissez quelle formule ??



merci de votre confiance !

Félicitations M Leroy pour votre acquisition !
de la part de toute l'équipe Yescarvintage.com

Pour terminer avec le volet « Vente », sachez aussi détecter les clients inutiles, ne perdez ni votre temps ni votre énergie avec des prospects qui ne vous rapporteront rien.

Yescar Vintage c'est une petite équipe à hauteur humaine, de personnes toutes fiables et honnêtes dans leur travail, conscientes des défis et de leurs engagements, des personnes de hautes valeurs morales et dédiées aussi bien à leur propre réussite qu'à celle du collectif.

Bienvenue dans l'aventure [Yescarvintage.com](https://www.yescarvintage.com) !



Vincent AVENIA
General Manager
YESCAR VINTAGE FRANCE