

## **Carventura lance Carventura PRO un service exclusif de reprise pour les professionnels de l'auto**

*Acteur incontournable de la vente de véhicules d'occasion entre particuliers avec deux millions de visiteurs uniques en 2020 et plus de 120 000 estimations de voitures réalisées, la plateforme Carventura.com lance sa nouvelle offre Carventura PRO. L'objectif ? Faciliter l'achat de véhicules de particuliers en reprise par les professionnels.*

*Le nouveau site, [pro.carventura.com](https://pro.carventura.com), sera régulièrement alimenté par les demandes de reprises faites par les particuliers issus du site grand public carventura.com. Carventura PRO a pour ambition de devenir une référence auprès des professionnels pour leur sourcing de véhicules en leur proposant un flux continu de voitures prêtes à être achetées, puis reconditionnées.*



### **Un meilleur sourcing pour les professionnels, un gain de temps pour les particuliers**

Carventura PRO est une plateforme de vente / acquisition de véhicules d'occasion dédiée aux professionnels de l'automobile, qui vient compléter et renforcer la plateforme initiale Carventura.com.

En ouvrant une nouvelle marketplace de qualité aux pros de l'auto, Carventura PRO offre de fait un nouveau débouché aux propriétaires d'un véhicule non-éligible (trop vieux, trop abîmé, trop kilométré) à une vente entre particuliers sur Carventura.com. Plutôt que d'aller frapper à la porte des garagistes, les particuliers pourront ainsi revendre leur ancien véhicule, sans aucun effort, au meilleur prix. Avec un délai moyen de 7 jours en moyenne versus 18 jours entre particuliers, c'est pour eux un gain de temps (et d'argent) non négligeable.

Plus la reprise est simple et efficace pour les particuliers, plus le sourcing est important pour les professionnels.

### **Concrètement, comment ça marche ?**

Les particuliers estiment le prix de leur véhicule sur Carventura.com. Si le véhicule ne répond pas aux critères de qualité pour une vente entre particuliers, ou si le vendeur est très pressé, une reprise est automatiquement proposée au client.

Un coach auto Carventura prend ensuite contact avec le particulier pour revoir les détails de son véhicule, affiner la cote et définir un prix plancher sous lequel il sera impossible de descendre.

Puis le coach publie l'annonce sur le site [pro.carventura.com](http://pro.carventura.com), dont l'accès est strictement réservé aux professionnels de l'automobile, avec les photos et détails concernant le véhicule ainsi que les frais de réparation estimés. D'un clic, le professionnel (garagiste, mécanicien, mandataire, concessionnaire, gestionnaire de flottes...) peut se positionner sur le véhicule et faire une offre de reprise.



*“Avec cette plateforme, Carventura se positionne comme un partenaire qui facilite la vie des professionnels de l'automobile d'occasion”* explique Frédéric Lecroart, CEO de Carventura. *“Notre souhait est que garagistes, concessionnaires, agents ou tout professionnel ayant une activité dans le véhicule d'occasion puisse racheter le plus simplement possible le véhicule d'un particulier candidat à une offre de reprise, dans toute la France et en toute sécurité grâce à leur intermédiaire de confiance : Carventura.”*

### Les bénéfices de Carventura PRO pour les professionnels de l'auto

- **Accès au stock en temps réel**, avec un compte professionnel et les avantages commerciaux qui vont avec ;
- Les coachs auto ont déjà **défriché le terrain en amont**, en ayant listé et chiffré les réparations ;
- Des **interlocuteurs dédiés**, qui parlent le même langage : les coachs auto PRO sont des experts, disponibles du lundi au vendredi. Ils font la liaison avec le particulier ;
- Possibilité d'acheter des véhicules **au bon prix** et de **les récupérer sous quelques jours** (*versus plusieurs semaines chez les enchérisistes*) avec livraison possible ;
- Une **boucle vertueuse** : une fois reconditionnés, les véhicules achetés sur Carventura PRO peuvent ensuite être remis en vente par les professionnels sur [carventura.com](http://carventura.com).

*“Pour la reprise et le reconditionnement, Carventura mise sur ses partenariats avec les garagistes en région, acteurs de proximité et éléments essentiels du tissu économique local, plutôt que sur une approche industrielle d'usine à reconditionner.”* ajoute Frédéric Lecroart. *“Nous souhaitons agir comme un acteur digital mais aussi local et humain qui facilite les relations entre les professionnels de la voiture d'occasion et les particuliers.”*

### A propos de Carventura

Carventura.com est un service qui facilite l'achat et la revente de véhicules d'occasion en ligne entre particuliers en France métropolitaine. Véritable intermédiaire de confiance, Carventura est une filiale du groupe Stellantis (ex groupe PSA) créée en 2017 par Frédéric Lecroart, CEO, Damien Caffiau, CMO et Pirashanth Pushpakantharasa, CTO. Située à Paris, l'équipe compte une trentaine de collaborateurs dont les coachs auto, là pour conseiller les clients dans leur projet d'achat ou de vente d'une voiture d'occasion, du début à la fin. Visiter les sites web : [www.carventura.com](http://www.carventura.com) ou [pro.carventura.com](http://pro.carventura.com)