

MaVoitureCash : Partenariat entre BCAUTO ENCHERES ET LA CENTRALE

Les groupes BCAuto Enchères et La Centrale ont créé "Connect", une solution innovante et complète de rachat cash qui offre aux distributeurs de nouvelles opportunités d'approvisionnement.

Reposant sur l'expertise et la complémentarité des deux sociétés, la solution "Connect" structure le sourcing auprès des vendeurs particuliers selon un process digital avancé, et a pour ambition d'exploiter le potentiel d'un canal particulièrement prometteur.

Le vendeur particulier démarre par une estimation en ligne, prend rendez-vous en point de vente où il poursuit l'expertise de son véhicule grâce à une application sur tablette. Suite à l'inspection, une offre de rachat définitive est alors proposée au vendeur.

Le point de vente rachète le véhicule : le conserve s'il souhaite le revendre directement en B2C, ou l'oriente vers le canal de revente B2B, intégralement pris en charge par BCAuto Enchères (de l'enlèvement jusqu'à la vente).

Solution « tout en un », l'application permet aussi de gérer les reprises VO/VN. Qu'il s'agisse de reprise ou de rachat sec, les professionnels partenaires peuvent s'appuyer sur une seule application d'inspection pour une meilleure maîtrise du prix de rachat.

Des acteurs d'envergure de la distribution comme les groupes Tressol-Chabrier et Bodemer sont les premiers partenaires à rejoindre ce programme ambitieux, dont le lancement officiel est prévu le 26 octobre. D'autres grands groupes sont également en cours de discussion.

Ce partenariat illustre les grands projets de convergence à l'œuvre sur le marché aujourd'hui avec la mise en commun de savoir-faire pour proposer une expérience complète. BCAuto Enchères fournit logistique et process de rachat et accès à sa Marketplace Européenne B2B, le groupe La Centrale apporte sa plateforme digitale de rachat maVoitureCash alimentée par le trafic de La Centrale et ses 20 millions de visites mensuelles. Les groupes de distribution apportent enfin leur maillage territorial et leur capacité à organiser de nouveaux process guidés par des produits digitaux en point de vente.

Un plan de communication online et TV sur TF1 et la TNT accompagnera le lancement du dispositif dès début novembre. [Découvrir ici un article paru sur le Journal de l'Automobile](#)

A propos de BCAuto Enchères : BCAuto Enchères est la filiale française du groupe BCA Marketplace, leader européen de la vente de véhicules d'occasion (VO) aux professionnels de l'automobile. Le groupe BCA rassemble vendeurs et acheteurs de véhicules d'occasion depuis 1946, et commercialise par le biais de ses 13 filiales nationales plus de 1 400 000 VO dans tous les pays d'Europe.

En véritable place de marché, BCAuto Enchères maîtrise l'ensemble de la chaîne du remarketing VO grâce à son éventail d'offres et de services. L'entreprise a intégré les technologies les plus avancées pour offrir à ses partenaires les meilleurs circuits de gestion de leurs VO. Elle construit des solutions sur-mesure pour les gestionnaires de flottes, groupes de distributions, concessionnaires et constructeurs tels que : la cotation en ligne, le transport, l'inspection, le reconditionnement, le consulting et des places de marché en marque blanche. [L'univers de BCAuto Enchères](#)

A propos de La Centrale : leader français des contenus auto, moto et bateau dans le domaine de la petite annonce et de l'éditorial. « Aujourd'hui, l'aventure continue, toujours plus « technologique » avec un business model 100% digital. La croissance de nos activités s'appuie sur 4 marques leaders : La Centrale, Promoneuve, Caradisiac, et MaVoitureCash. 4 marques digitales multi devices à la pointe de l'expérience client, qui couvrent la totalité du cycle de vie d'un véhicule. » François Couffy, Président du directoire. [Le groupe La Centrale](#)

A propos de maVoitureCash : En résumé, maVoitureCash définit une offre de reprise en ligne qui permet ainsi au vendeur de se séparer plus rapidement et facilement de son véhicule. Pour le groupe La Centrale, cette offre ne cannibalise pas son activité d'annonce automobile, mais permet bien au contraire d'étoffer son offre. En effet, dans le cas où une vente pourrait prendre un délai trop long pour le propriétaire du véhicule, celui-ci peut se tourner vers une option de rachat cash. C'est aussi un gage de sécurité pour le vendeur qui sera sûr de recevoir un paiement sécurisé.

Si l'estimation correspond aux attentes du vendeur, il peut alors prendre rendez-vous avec un l'un des professionnels de l'automobile partenaire de la plateforme et ainsi finaliser l'offre de reprise qui sera ajustée suite à un ultime carcheck. Toutes les démarches administratives seront ensuite réalisées pour le particulier (contrôle technique, déclaration de vente à la préfecture).

[Source](#)