



JE VENDS
VOTRE AUTO
.com

DOSSIER DE PRESSE 2022

SOMMAIRE

1- L'activité	p. 3
2- Le marché	p. 4
3- Les services	p. 6
4- La clientèle	p. 7
5- Le réseau	p. 8
6- Les fondateurs	p. 9
7- Les dates clés	p. 10
8- Les chiffres clés	p. 11
9- La formation et l'accompagnement	p. 12
10- Les conditions d'entrée	p. 14
11- Les contacts	p. 15



Découvrez le concept Je vends votre auto.com
en vidéo

1– L'ACTIVITÉ

Le positionnement

Je vends votre auto.com est un réseau de 30 agences de transaction d'automobiles d'occasion entre particuliers. Sa vocation est de gérer par délégation la vente du véhicule de ses clients à d'autres particuliers.

Je vends votre auto.com est né en 2010 à Barcarès, dans les Pyrénées-Orientales. Le concept s'inspire du principe du dépôt-vente et des services d'une agence immobilière.

Le besoin

Vendre ou acheter un véhicule d'occasion est un processus long, complexe, chronophage et risqué.

- Où poster son annonce ?
- Comment organiser ses recherches ?
- Comment savoir si le véhicule ne recèle pas de vices cachés ?
- Comment gérer les appels et les demandes d'essai du véhicule par des acheteurs potentiels ?
- Comment s'assurer de la solvabilité de l'acheteur ?
- Quelle stratégie adopter pour obtenir le meilleur prix ?

Pour l'acheteur comme pour le vendeur, ces démarches sont une source de stress et d'inquiétude.

1– L'ACTIVITÉ

La réponse de Je vends votre auto

Je vends votre auto.com propose des solutions simples, rapides et sûres pour bien vendre ou bien acheter toutes marques et toutes catégories d'automobiles. C'est un intermédiaire professionnel qui sécurise l'achat et la vente d'un véhicule d'occasion.

Un concept performant

Une agence Je vends votre auto réalise 12 ventes mensuelles en moyenne.

Le taux de satisfaction client s'élève à 97%, une performance liée à :

- un prix de vente 20% au-dessus des reprises en concession
- un délai moyen de 15 jours pour vendre son bien



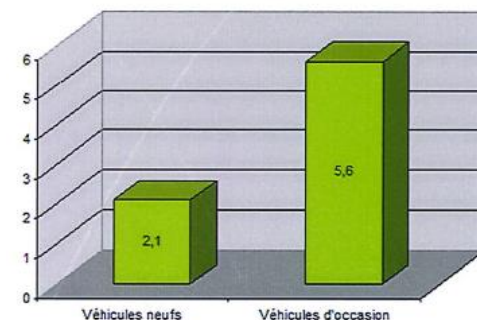
2– LE MARCHÉ

Un marché en mutation

Chaque année, **7,7 millions** de véhicules sont vendus en France, dont **72,7% d'occasion**. La vente entre particuliers, accélérée par Internet, a fait émerger un « consovendeur » qui concurrence les enseignes du secteur.

63% des immatriculations de véhicules d'occasion se sont réalisées entre particuliers en 2020. Internet a révolutionné la vente entre particuliers mais représente aussi le canal des fraudeurs.

Ventes de véhicules annuelles en France (en million)



Un segment-clé

Le marché total de l'occasion s'élève à **5,58 millions** de véhicules et continue de croître au détriment du neuf car les véhicules sont de plus en plus fiables. Le segment des véhicules de plus de 5 ans représente **77% du total** – soit **5,79 millions** de ventes par an - et n'est pas couvert par les concessionnaires de marques.

Un marché d'avenir

En 2019, le marché des agences automobiles ne représente que **1%** des ventes de véhicules d'occasion de plus de 5 ans mais augmente de **50%** chaque année au détriment des marchands VO classiques. En 2025, il représentera **4,5 %** du marché des véhicules d'occasion de plus de 5 ans soit 200 000 véhicules.



- Âge moyen du parc automobile : **10,6 ans**
- Durée de détention moyenne d'une voiture : **4,9 ans**

3 – LES SERVICES

Le dépôt-vente virtuel

Le propriétaire confie à Je vends votre auto.com la revente de son véhicule en mode dépôt-vente.

Je vends votre auto.com s'occupe entièrement de la vente du véhicule : remise en état, visites et essais, contrat, garanties, volet administratif. Le propriétaire verse une commission seulement si le véhicule est vendu.

Cette prestation représente plus de 80% des ventes.



La reprise éclair

Si le client a des contraintes de trésorerie et si Je vends votre auto estime que le véhicule est rapidement revendable, l'agence acquiert le véhicule et le client encaisse immédiatement le prix proposé. Je vends votre auto.com revend le véhicule et se rémunère sur la marge réalisée.

Cette prestation peut représenter jusqu'à 20 % des ventes.

La vente de véhicules neufs

Je vends votre auto.com propose également des véhicules neufs avec remise jusqu'à -35%.

Des services et prestations complémentaires

- la réalisation de la carte grise à tous les véhicules, sans rendez-vous et la plaque d'immatriculation
- l'estimation et l'expertise de véhicules
- la garantie des véhicules d'occasion jusqu'à 60 mois
- le financement des véhicules

Les services et prestations suivants peuvent également être assurés par les partenaires de Je vends votre auto.com : retouche carrosserie, mécanique à domicile, contrôle technique, nettoyage de véhicule...

4 – LA CLIENTÈLE

Les sociotypes

La clientèle Je vends votre auto.com regroupe les sociotypes suivants :

- Les timides : être en contact avec des personnes qu'ils ne connaissent pas les met mal à l'aise, ils n'ont pas la fibre commerciale
- Les pressés : ils n'ont pas le temps de gérer la vente de leur véhicule et attendent un résultat rapide
- Les méfiants : ils ont peur de vendre leur voiture directement car ils redoutent les arnaques
- Les anti-paperasses : ils veulent une assistance complète (Internet, administratif, etc.) et un service clé en mains.

Les motivations des vendeurs

- Vendre son véhicule rapidement
- En tirer un meilleur prix qu'en concession
- Garantir la solvabilité de l'acheteur
- Pouvoir utiliser son véhicule le temps de la vente
- Se libérer des relations avec les acheteurs et des contraintes administratives
- S'épargner le stress et l'inquiétude liés à la vente

Les motivations des acheteurs

- Bénéficier d'un prix avantageux
- Acquérir un véhicule fiable et remis en état
- Traiter avec un interlocuteur professionnel
- Profiter d'un ensemble complet de services

5 – LE RÉSEAU

Un concept né dans le Languedoc-Roussillon

Je vends votre auto.com compte 30 agences en France. Le site pilote se situe à Saint-Laurent de la Salanque.

Les objectifs de développement

Je vends votre auto.com souhaite se développer sur le territoire national au rythme de 10 à 12 nouvelles agences par an, afin d'atteindre le cap des 60 agences en 2025.



Agence de Rouen (76)



Site pilote à Saint-Laurent de la Salanque (66)



Agence de Troyes (10)

6 – LES FONDATEURS

Frédéric Chaves, cogérant et créateur du concept

Frédéric Chaves possède une expérience de plus de 10 ans en tant que responsable de magasin dans le prêt-à-porter et l'ameublement. Passionné d'automobile, Frédéric crée le concept Je vends votre auto.com de son domicile, en complément de son activité en magasin.

En 2011, devant l'essor de sa nouvelle activité, il décide de se consacrer à temps plein à sa passion. Il est aujourd'hui en charge du développement et de l'animation commerciale du réseau.

« À 16 ans, j'ai acheté aux enchères une jaguar d'occasion avec un prêt de ma grand-mère. Je l'ai retapée avec mon père carrossier. Avec la marge à la revente, j'ai acheté ma première voiture. Je vends votre auto.com, c'est le concept que j'aurais aimé trouver quand j'ai démarré dans l'automobile ».

Frédéric Chaves, co-dirigeant de Je vends votre auto.com

Estelle Gomez, cogérante et co-créatrice du concept

Estelle est en charge de la gestion et de l'administration. *« Je viens d'une famille d'entrepreneurs. Très jeune, j'ai compris que dans la vie, on ne réussit pas tout seul. La franchise nous permet de partager le développement de notre projet. On construit ce réseau avec des partenaires proches de nos valeurs. »*



« Notre philosophie : la réussite repose sur la confiance du client, que l'on gagne par la transparence. »

Frédéric Chaves, co-dirigeant de Je vends votre auto.com

7 – LES DATES CLÉS

Les étapes du développement

2010 : Création du concept

2011 : Création de l'agence pilote à Barcarès (66)

2013 : Evolution du concept en franchise

2014 : Ouverture de la première franchise à Argelès-sur-Mer (66), et Pollestres (66)

2015 : Transfert de l'agence du Barcarès à St Laurent de la Salanque (66).

Ouverture de l'agence de Saint Jean de Védas (34)

2016 : Ouvertures de Nîmes/Bellegarde (30) et Toulouse (31)

2017 : Ouvertures de Rouen (76), Colmar (68) et Dijon (21)

2018 : Ouvertures de Vernon (27), Strasbourg (67), Evreux (27), Troyes (10) et Albi (81)

2019 : Ouvertures de Perpignan (66), Châlons-en-Champagne (71), Sélestat (67) et Auxerre (89)

2020 : Ouvertures Biganos (64) et Narbonne (11)

2021 : Ouvertures Arles (13), Orange (84), Carcassonne (11), Salon de Provence (13), Saint-Jean-de-Védas (34), Trévoux (01), Valence (26), Béziers (34), Saint-Quentin (02), Pontarlier (25), Saint-Vincent-de-Tyrosse (40), Libourne (33), Montauban (82)

2022 : Wittenheim (68)



8 – LES CHIFFRES CLÉS

Je vends votre auto.com en quelques chiffres

- 1 succursale à Saint-Laurent de la Salanque
- 29 franchises
- 12 ans d'expérience

Les chiffres clés d'une agence Je vends votre auto.com

- 12 ventes mensuelles en moyenne
- taux de satisfaction clients : 97 %

En moyenne, les agences Je vends votre auto.com réalisent :

- 8 ventes par mois la 1ère année
- 12 ventes par mois la 2e année
- 15 ventes par mois à partir de la 3e année

Une agence doit effectuer 5 ventes par mois pour atteindre le point zéro.



9 – LA FORMATION ET L'ACCOMPAGNEMENT

Une formation qualifiante

La formation, qui se déroule à l'agence pilote de Saint-Laurent de la Salanque, se compose :

- d'une partie théorique de 2 semaines : procédures, marché, méthodes commerciales, plan de communication
- d'une semaine en e-learning pour la partie gestion d'entreprise, afin d'obtenir un diplôme: « le certificat d'entreprendre »

L'assistance au démarrage

Je vends votre auto.com accompagne ses franchisés à toutes les étapes du projet jusqu'à l'ouverture :

- aide au choix du local
- aide au business plan
- assistance à l'ouverture
- mise en place marketing sur la zone
- pack de communication d'ouverture



Maxime, animateur de réseau

9 – LA FORMATION ET L'ACCOMPAGNEMENT

Un savoir-faire éprouvé

Je vends votre auto.com fait bénéficier le franchisé d'un concept performant :

- des procédures éprouvées pour exploiter une agence
- un système informatique intégré
- un partenaire référencé pour les garanties et le financement
- des techniques commerciales efficaces

Une assistance continue

Je vends votre auto.com apporte au franchisé une assistance continue :

- assistance régulière de l'animateur réseau
- hot-line pour l'assistance technique
- 1 visite bilan par an
- réunions franchisés
- séminaire



Estelle Gomez et Frédéric Chaves,
les fondateurs de la franchise Je vends votre auto.com

10 – LES CONDITIONS D'ENTRÉE

Profil du candidat type

Dynamique et entreprenant, le franchisé Je vends votre auto.com possède une expérience de la vente aux particuliers, du développement commercial ou du service client.

Il est à la fois pourvu d'un sens commercial développé et de qualités de gestionnaire telles que méthode, rigueur et organisation. Doté d'un bon esprit réseau, il est respectueux des règles et des normes. Il partage les valeurs de l'enseigne : honnêteté, respect du client, transparence. La connaissance de l'automobile est un plus mais n'est pas indispensable.

Conditions d'entrée dans le réseau

Droits d'entrée	15 K€
Apport personnel	10 à 20 K€
Investissement global	30 à 40 K€
Redevance fixe	750 € HT
Type de contrat	Franchise
Durée du contrat	5 ans
Surface moyenne	Local de 40 à 100 m ² avec 10 places de parking minimum
Emplacement	Axe passant en centre ville ou zone commerciale
Zone de chalandise	90 000 habitants
Marge nette à 2 ans	600 à 800 K€ HT/an en moyenne

JE VENDS
VOTRE AUTO
.com