

03 mars 2023

## Spoticar collabore avec autobiz pour ouvrir à ses distributeurs la possibilité de « reprise cash » des véhicules



 [Télécharger le texte](#)

- Spoticar, propose désormais à son réseau la possibilité de racheter des véhicules « cash » à des particuliers, c'est à dire sans que le vendeur ne soit assujetti à un achat de véhicule en contrepartie
- Ces opérations sont rendues possibles grâce à un partenariat avec autobiz, dont les outils de reprise très innovants permettront de sécuriser les estimations

- **Spoticar, leader du véhicule d'occasion, peut ainsi enrichir son offre avec de nouvelles possibilités d'achat de voitures à ses clients, dans un contexte de « sourcing » tendu**

Poissy – le 3 mars 2023. Spoticar, le leader français du véhicule d'occasion, thermique, hybride et électrique, propose en permanence plus de 50 000 véhicules disponibles dans son réseau. Pour aller plus loin, et proposer des véhicules toujours plus attractifs pour ses clients, le label ouvre désormais à son réseau la possibilité de reprendre « cash » des véhicules à des particuliers, c'est-à-dire sans la contrepartie d'une vente de véhicule.

Ce projet, baptisé CtoB, est rendu possible grâce à la collaboration avec autobiz, leader européen qui met à disposition ses solutions logicielles permettant d'intégrer une offre de reprise à 360° avec :

- Un **parcours d'estimation en ligne** depuis les sites [Peugeot.fr](https://www.pegout.fr), [Citroen.fr](https://www.citroen.fr) et [Spoticar.fr](https://www.spoticar.fr) sur la base des valeurs de marché Autobiz
- Une **prise de rendez-vous en ligne** vers la concession souhaitée par le client pour obtenir une offre de rachat cash

ou

- Une **reprise 100% à distance** grâce aux technologies digitales et à l'Intelligence Artificielle Autobiz, comprenant l'enlèvement du véhicule au domicile du client et un paiement instantané

Lancé depuis quelques semaines avec une cinquantaine de professionnels, dont 10 des plus grands groupes de distribution du réseau.

les premiers retours sur cette possibilité de rachat sont très encourageants, avec une moyenne de 10 transactions par mois par point de vente.

Dans un contexte tendu sur le « sourcing » des véhicules, la typologie de véhicules acquis via ce nouveau service s'avère particulièrement intéressante pour le réseau Spoticar

Après ce départ positif, le service vise rapidement un volume de 4.000 rachats en 2023.

**Pour Serge Habrant, directeur France du réseau Spoticar :** « Cette possibilité offerte aux professionnels de renforcer leur sourcing de véhicules, en sécurisant les estimations est rendue possible grâce à la collaboration avec un leader européen sur le sujet, autobiz, et ses logiciels de reprises très innovants. Elle renforce le pouvoir d'attractivité du réseau, en proposant toujours plus d'occasions « pleines d'avenir » ».

## À propos de Stellantis

Stellantis N.V. (NYSE : STLA / Euronext Milan : STLAM / Euronext Paris : STLAP) fait partie des principaux constructeurs automobiles et fournisseurs de services de mobilité internationaux. Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS Automobiles, Fiat, Jeep®,

*Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram, Vauxhall, Free2move et Leasys : emblématiques et chargées d'histoire, nos marques insufflent la passion des visionnaires qui les ont fondées et celle de nos clients actuels au cœur de leurs produits et services avant-gardistes. Forts de notre diversité, nous façonnons la mobilité de demain. Notre objectif : devenir la plus grande Tech Company de mobilité durable, en termes de qualité et non de taille, tout en créant encore plus de valeur pour l'ensemble de nos partenaires et des communautés au sein desquelles nous opérons. Pour en savoir plus, [www.stellantis.com](http://www.stellantis.com).*



[@Stellantis](https://twitter.com/Stellantis)



[Stellantis](https://www.facebook.com/Stellantis)



[Stellantis](https://www.linkedin.com/company/Stellantis)



[Stellantis](https://www.youtube.com/Stellantis)