



## CapCar passe la seconde et ouvre un centre de relation client au Mans

*La start-up parisienne CapCar, intermédiaire de confiance entre particuliers pour l'achat et vente de voitures d'occasion, ouvre un bureau au Mans pour anticiper la forte croissance à venir.*

### LE MANS, UN FIEF DE LA RELATION CLIENT ET UNE VILLE À L'ADN AUTOMOBILE FORT

Pour accompagner ses fortes ambitions commerciales, CapCar a dû réfléchir à la création d'un nouveau centre de relation client pour venir épauler celui de Paris, créé en 2015 avec l'entreprise. Porté par son nouveau directeur de l'expérience client Sébastien Leblanc, le projet d'ouverture au Mans s'est vite avéré être un choix évident : la métropole Mancelle a de véritables prédispositions pour accueillir les équipes commerciales de CapCar.

Effectivement, Le Mans compte de nombreux acteurs de la relation client à distance, avec des centres d'appel, de téléconseil... tandis que la ville est réputée et attachée à l'univers de l'automobile. Ces éléments, ajoutés à la proximité du chef-lieu de la Sarthe de Paris par le train (0h55min de TGV seulement), a terminé de convaincre les équipes CapCar du bien-fondé d'une telle implantation.

Pour **Sébastien Leblanc, directeur de l'expérience client chez CapCar** et ex-directeur du site de relation client Comdata au Mans : *"L'ADN relation client et automobile du Mans, associé à un bassin d'emploi dynamique en fait la localisation idéale pour notre plateforme d'intermédiation entre particuliers."*

### UNE ÉQUIPE DYNAMIQUE ET UNE FORTE EXPANSION PRÉVUE

Aujourd'hui installés près de la gare Le Mans TGV, dans la pépinière d'entreprises Novaxis gérée par Le Mans Développement, CapCar emploie d'ores-et-déjà 16 conseillers pour sa phase de lancement et de test, en plus des 20 conseillers présents à Paris. Une quinzaine de recrutements par mois sont prévus dans les mois à venir ! Pour tenir cet objectif, CapCar s'appuie sur Pôle Emploi qui organise des sessions de recrutement, avec déjà plus de 100 candidats pour chacune !

L'objectif affiché de CapCar pour la rentrée de janvier 2020 est clair : avoir une équipe formée d'au moins 35 collaborateurs prêts à faire chauffer la gomme et participer directement à la croissance de l'entreprise pour cette nouvelle année qui s'annonce tonitruante !

### UN OBJECTIF CLAIR : METTRE EN MARCHÉ L'HYPERCROISSANCE SUR L'ANNÉE 2020

2020 s'annonce comme une année de records pour CapCar : *"Aujourd'hui capables d'organiser 200 ventes entre particuliers par mois, les équipes CapCar ambitionnent de dépasser les 1 000 ventes mensuelles dès l'année prochaine, sur un marché qui compte près de 6 millions de transactions annuelles (!). Nous voulons faire x5 en terme de volume de vente mensuel sans pour autant compromettre la qualité du service offert à nos clients."* résume avec entrain **Guillaume-Henri Blanchet, co-fondateur et DGA en charge des opérations de CapCar.**

CapCar mise sur Le Mans pour passer la vitesse supérieure et pulvériser les records de l'année précédente !

**A propos de CapCar**

Lancé fin 2015 par Louis-Gabriel, Alexandre et Guillaume-Henri, tous trois ingénieurs passés par L'Ecole Polytechnique, CapCar bouscule le secteur de l'automobile d'occasion en proposant un service de qualité au meilleur prix. L'équipe CapCar, composée de 50 employés, vend dans un délai moyen de 3 semaines, 200 véhicules par mois, avec une commission de seulement 5-6%, loin des 30% pratiqués par les concessionnaires. Ce nouveau modèle permet aux vendeurs de toucher 20% de plus qu'une reprise en concession et aux acheteurs d'acheter 5-10% moins cher qu'en concession. Les voitures sont minutieusement inspectées avant la vente, et garanties 6 mois. Le paiement est sécurisé, et les papiers administratifs pris en charge par CapCar. [www.capcar.fr](http://www.capcar.fr)