

Carventura, partenaire officiel de Stellantis pour la revente des véhicules collaborateurs du groupe

Filiale de Stellantis, Carventura endosse désormais officiellement le rôle de plateforme unique de revente des véhicules de collaborateurs pour le groupe en France. Cette annonce sera effective dès la fermeture des sites [Collcit.com](https://www.collcit.com) et [Clicpeugeot.com](https://www.clicpeugeot.com), le 7 septembre 2021. Un véritable bon plan pour les clients qui veulent acheter du presque neuf au prix de l'occasion, en bénéficiant d'un ensemble de services. Une bonne nouvelle également pour les collaborateurs Stellantis qui pourront vendre leur véhicule plus facilement.



Les salariés du groupe Stellantis seront désormais accompagnés par Carventura pour la revente de leur véhicule collaborateur.

Jusque-là, les collaborateurs français du groupe Stellantis disposaient de deux sites différents pour mettre en vente leur véhicule selon sa marque : Collcit.com pour les DS et les Citroën ; Clicpeugeot.com pour les Peugeot.

Ce nouveau partenariat vient simplifier la tâche des salariés souhaitant vendre leur véhicule collaborateur et optimiser leurs chances de vendre vite et au meilleur prix.

D'une part, les collaborateurs n'ont plus qu'à se rendre sur une vitrine unique : [Carventura.com](https://www.carventura.com) pour diffuser leur annonce. Avec plus de 2 millions de visiteurs uniques annuels sur le site et une multidiffusion automatique sur les plus grands sites de petites annonces en France (Le Bon Coin, Facebook, ParuVendu, Ouest France,...), le vivier d'acheteurs potentiels est largement amplifié, sans aucun effort supplémentaire à prévoir.

D'autre part, les collaborateurs bénéficient des services et de l'accompagnement des coachs auto Carventura, gratuitement, là où ils devaient avant gérer leur vente de véhicule seuls. Ils sont accompagnés de A à Z de la création de l'annonce jusqu'à la vente. Le coach prend ainsi en charge toutes les tâches chronophages liées à la vente d'un véhicule : diffusion de l'annonce, réception des appels acheteurs, vérification de l'intérêt pour le véhicule et de la solvabilité, logistique.

Le groupe Stellantis compte 14 marques : Citroën, DS Automobiles, Opel, Peugeot, Vauxhall, Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Dodge, Fiat, Jeep, Lancia, Maserati et RAM.

À la fin, la transaction est 100 % sécurisée grâce à la solution de paiement CarventuraPay évitant d'utiliser des chèques de banque, peu fiables et peu pratiques.

Dans le cas d'un véhicule qui aurait plus de 2 ans et ne serait donc plus couvert par la garantie constructeur, Carventura réalise un diagnostic du véhicule avec l'aide d'un professionnel indépendant à la suite de quoi la voiture peut être garantie minimum 6 mois.

Enfin, les services de financement, de livraison ou encore de carte grise à la carte proposés par Carventura.com sont des arguments supplémentaires pour convaincre les acheteurs potentiels de passer par la plateforme.

Des véhicules de collaborateurs qui répondent à un enjeu de pouvoir d'achat et de pénurie de véhicules neufs pour les particuliers.

Pour l'acheteur, les véhicules de collaborateurs sont une aubaine qui leur permet de faire l'acquisition d'une voiture quasiment neuve au prix de l'occasion, avec des options et des finitions exclusives.



« Ce partenariat entre Carventura et Stellantis va alimenter le stock de voitures sur la plateforme Carventura.com, avec plusieurs centaines de véhicules de première main en plus chaque mois, offrant plus de choix pour les clients. » déclare Frédéric Lecroart, CEO de Carventura.

Point positif, les véhicules neufs bénéficient tous d'une garantie constructeur de deux ans. Les Véhicules de collaborateur, généralement revendus au bout de seulement quelques mois, en profitent donc souvent. La garantie constructeur permet d'avoir une protection très complète sur le véhicule et est de loin la plus avantageuse.

Comme l'ensemble des clients Carventura.com, les acheteurs d'un véhicule collaborateur peuvent compter sur l'accompagnement personnel d'un coach, professionnel de l'automobile, à leurs côtés pour les guider lors de toutes les étapes de leur achat :

- aide au choix en fonction de leur budget, besoins et usages,
- gestion des négociations éventuelles avec le vendeur,
- à la carte : aide au financement à crédit, livraison du véhicule, commande de carte grise, extension de garantie.

« Le véhicule de collaborateur est un excellent moyen d'accéder à du quasi-neuf en faisant des économies d'autant plus dans un contexte de pénurie de semi-conducteurs qui impacte fortement la production de véhicules sortis d'usine. » explique Frédéric Lecroart, CEO de Carventura. « Plus tard, les véhicules de collaborateurs pourraient être une opportunité de développement à l'international pour Carventura, avec une potentielle ouverture de la plateforme aux autres sites du groupe Stellantis à l'étranger. »

*Les véhicules collaborateurs, une opportunité unique pour l'achat d'occasion

Un véhicule collaborateur est une voiture qui a été achetée à tarif préférentiel par des salariés d'une entreprise. De manière générale, les salariés s'en servent quelques mois, puis les revendent afin de continuer à rouler dans un véhicule neuf, ce qui confère à ces véhicules des caractéristiques très avantageuses sur le marché de l'occasion.

Le véhicule collaborateur est très récent (généralement entre 6 mois et 1 an) et de première main ; son état est donc très proche du neuf et il compte peu de kilomètres au compteur. Il est soigneusement entretenu et dispose d'un grand nombre d'options, puisqu'il est bien souvent destiné à la revente. Point non négligeable : il est vendu à un prix très compétitif.

À propos de Carventura

Carventura est un service qui facilite l'achat et la revente de véhicules d'occasion en ligne entre particuliers en France métropolitaine. Sur le site Carventura.com sont uniquement proposés des véhicules de moins de 15 ans qui ont été certifiés (inspectés par un spécialiste auto indépendant et garantis 6 mois minimum). Filiale du groupe Stellantis, Carventura a été créée en 2017, par Frédéric Lecroart, CEO, Damien Caffiau, CMO et Pirashanth Pushpakantharasa, CTO. L'équipe compte une trentaine de collaborateurs dont la plus grande partie sont des coachs, professionnels de l'automobile. Les coachs sont là pour conseiller les clients dans leur projet d'achat ou de vente d'une voiture d'occasion, du début à la fin.