

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Avendcar booste ses conversions et réduit de moitié son CPA grâce à l'API autobiz

Communiqué de presse, Paris, le 26 juillet 2025

En intégrant l'API d'identification et d'estimation d'autobiz, Avendcar, plateforme spécialisée dans la reprise et la vente de VO, transforme son parcours digital et structure sa croissance. Résultat : plus de leads mieux qualifiés, une conversion dopée et un CPA (coût par acquisition) significativement réduit.

Une API taillée pour la performance

Depuis sa création en 2022, Avendcar propose un modèle hybride combinant parcours digital et accompagnement humain, à travers un réseau d'agents et d'agences présents sur toute la France.

Pour soutenir sa montée en puissance, la startup a choisi de refondre entièrement son site avec Vroum Agency, et de muscler son tunnel de conversion avec l'intégration de l'API autobiz.

Cette API, solution de référence sur le marché, permet une estimation instantanée et fiable, en cohérence avec l'image de marque d'Avendcar. Elle s'appuie sur une base de données VO alimentée depuis 2004, et offre une double entrée — immatriculation ou saisie manuelle — pour une identification ultra fluide des véhicules.

Déployée auprès de nombreux acteurs majeurs du VO, l'API autobiz est une solution modulaire conçue pour :

- Améliorer la conversion des tunnels digitaux
- Offrir des estimations robustes et fiables
- Renforcer l'image de marque des distributeurs

Facile à intégrer, éprouvée sur le terrain, elle devient un standard pour qui veut faire du digital un levier de performance commerciale.

“ Driss Poncet, Responsable Développement, Avendcar.

« Le passage à l'API Autobiz nous a permis de personnaliser davantage l'expérience utilisateur et de réduire significativement notre CPA (coût par acquisition), une métrique clé pour renforcer notre positionnement en tant qu'acteur incontournable de la vente automobile en intermédiation, à l'échelle nationale. »

Chez autobiz, cette intégration illustre pleinement la vocation de l'API, générer de la valeur immédiatement.

“ Richard Wantuch, Key Account Manager, autobiz.

« Ce projet avec Avendcar illustre parfaitement comment notre API peut s'intégrer dans un parcours digital pour générer un impact immédiat. Nous avons travaillé main dans la main avec leurs équipes pour garantir une mise en œuvre rapide et fluide. L'objectif était clair : transformer le trafic web en leads qualifiés grâce à un parcours d'estimation fiable, intégré et cohérent avec l'identité de la marque. C'est une belle collaboration, structurante pour la suite. »

Des résultats immédiats pour un impact durable

L'intégration rapide – en moins de deux semaines – a permis à Avendcar :

- D'augmenter sensiblement son taux de conversion
- De générer plus de leads d'estimation de ventes VO qualifiés
- De proposer une estimation différenciante, alignée avec les standards du marché

“ Loïc Cugny, Directeur Général, Avendcar.

« Depuis la création d'Avendcar, nous faisons appel à Autobiz, qui fait aujourd'hui partie des partenaires de confiance avec lesquels nous travaillons. Nous avons besoin d'une analyse de marché pointue pour proposer à nos clients des estimations fiables et crédibles dans le cadre de la vente de leur véhicule d'occasion. C'est un outil essentiel qui renforce notre professionnalisme et notre efficacité. Notre objectif est également d'offrir à nos agents les meilleurs outils pour développer leur activité. Nos vendeurs indépendants doivent performer, et ils méritent un accompagnement à la hauteur de leur engagement. »

À PROPOS D'AUTOBIZ

Depuis 2004, autobiz accompagne tous les acteurs de l'industrie automobile en Europe, grâce à des solutions de valorisation et de reprise. Cet accompagnement est basé sur 20 ans d'historique data ainsi que le savoir-faire web, logiciel et métier des 320 collaborateurs de l'entreprise. Aujourd'hui basée à La Défense (92), autobiz dispose également de bureaux à Berlin, à Valence (Espagne), Milan et Tunis. autobiz accompagne plus de 20 leaders du remarketing occasion (constructeurs, banques, leasers, enchérisseurs...) ainsi que 6.000 points de vente dans 22 pays en Europe.

www.corporate.autobiz.com

À PROPOS D'AVENDCAR

Depuis 2022, Avendcar accompagne les particuliers et les professionnels dans leurs projets d'achat et de vente de véhicules d'occasion, à travers une plateforme digitale couplée à un réseau d'agents répartis sur l'ensemble du territoire français. Ce modèle hybride permet de simplifier les démarches et d'offrir un service à la fois fiable et transparent. Depuis 2025, Avendcar propose également l'ouverture d'agences physiques sous licence de marque. Basée à Lille, l'entreprise s'appuie sur une équipe d'experts passionnés pour garantir un parcours client optimisé. Depuis sa création, Avendcar a déjà accompagné plus de 2 000 clients dans leur projet automobile. Dans un marché du véhicule d'occasion particulièrement dynamique sur le segment des particuliers, Avendcar poursuit sa croissance en 2025 et continue de faire évoluer son offre pour répondre au plus près des attentes de ses clients.

www.avendcar.com

