

COMMUNIQUÉ DE PRESSE — CARDINO

Sous embargo jusqu'au 07.11.2024, 9:00



Revente des voitures électriques d'occasion : Cardino arrive en France et s'associe à La Centrale pour proposer une solution innovante

- **La France, deuxième marché européen pour les véhicules électriques, peine à atteindre ses objectifs ; Cardino fait du pays sa priorité stratégique pour 2025.**
- **Moins de deux ans après son lancement, cette startup berlinoise signe un partenariat avec le leader des annonces auto, prouvant l'importance des liens tech franco-allemands.**

Paris, le 7 novembre 2024 : En France, le marché des véhicules électriques (VE) d'occasion croît rapidement mais reste largement embouteillé. Cardino, une startup berlinoise en pleine croissance, se lance en France avec une solution digitale innovante pour simplifier la vente de véhicules électriques. La plateforme, qui connaît déjà un franc succès outre-Rhin, entend soutenir la transition vers une mobilité durable. Son partenariat avec La Centrale représente une opportunité unique pour revitaliser ce marché en pleine expansion.

Les défis du marché des VE d'occasion

Les détenteurs de VE constatent une chute rapide de leur investissement ; une étude de La Centrale révèle une baisse de 19,4 % de leur valeur résiduelle en un an. Cela incite ainsi de

nombreux propriétaires à conserver leur véhicule. De l'autre côté, les acheteurs craignent une nouvelle baisse des prix et hésitent donc à investir, tandis que les retours de leasing saturent régulièrement les parcs des concessionnaires. L'absence de bonus écologique pour les VE d'occasion aggrave aussi la situation, rendant les prix des VE neufs souvent trop proche de ceux de l'occasion. Tout cela fait qu'un VE d'occasion prend en moyenne 169 jours à se vendre — beaucoup plus que les autres motorisations.

Pourtant, alors que les ventes de neuf baissent de 20 %, le marché de l'occasion a progressé de 73 % au troisième trimestre 2024 par rapport à la même période en 2023, révélant l'intérêt croissant pour la mobilité électrique et pour les solutions aux défis qu'elle pose.

Cardino : Simplifier la vente des VE grâce au digital

La clé pour surmonter les obstacles de l'électrique d'occasion se cache donc peut-être dans le numérique. Henrik Sachs, CEO de Cardino, explique : *"Aujourd'hui, on peut acheter une Tesla en quelques clics depuis son canapé. Cardino ambitionne de rendre la vente d'un VE aussi facile et rapide."* Ces véhicules étant moins complexes en mécanique car sans moteur thermique, l'inspection est plus légère, ouvrant la voie à des solutions digitales et sans déplacement comme Cardino.

Sur la plateforme, les propriétaires peuvent lister leur véhicule aux enchères gratuitement, en seulement cinq minutes et depuis chez eux. Il est ensuite accessible à des concessionnaires dans toute l'Europe. Cette approche permet ainsi de trouver des acheteurs dans des pays où la demande est plus forte et les prix plus élevés.

Un partenariat pour accélérer la transition vers l'électromobilité

Pour marquer son arrivée en France, Cardino s'associe avec La Centrale pour proposer une offre inédite qui entend bien transformer la vente des VE d'occasion. Olivier Momas, Directeur Commercial de La Centrale, commente : *"En associant notre réputation à l'expertise VE de Cardino, nous créons un processus de reprise complètement digitalisé et accessible à tous, sans précédent sur le marché Français."*

Avec le soutien d'investisseurs comme le fond allemand Point Nine et l'ex-champion du monde de Formule 1 Nico Rosberg, Cardino souhaite alors offrir aux propriétaires une nouvelle manière de vendre leurs voitures, et résoudre certains problèmes du marché. À terme, cela entend accélérer l'adoption d'une mobilité plus verte.