

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Scanicar : l'audit auto assisté par l'IA pour sécuriser chaque étape de votre achat automobile



Chaque année, des milliers d'acheteurs particuliers découvrent trop tard que le véhicule d'occasion qu'ils viennent d'acquérir dissimule des défauts majeurs : historique incomplet, kilométrage incohérent, réparations coûteuses à prévoir ou sinistres passés non mentionnés. Derrière une annonce séduisante et des photographies flatteuses peut se cacher une réalité bien différente, difficile à déceler pour un acheteur non spécialiste. Sur un marché où l'information est souvent asymétrique entre vendeurs et acquéreurs, l'achat automobile demeure l'un des investissements du quotidien les plus risqués pour les particuliers.

Face à cette réalité, la donnée et l'intelligence artificielle ouvrent de nouvelles perspectives pour analyser, vérifier et interpréter des informations techniques autrefois réservées aux professionnels de l'automobile. C'est dans cette logique qu'a été conçue la plateforme Scanicar, un outil d'expertise digitale qui transforme des données complexes en indicateurs de confiance lisibles, afin d'accompagner chaque acheteur dans une décision éclairée.

Transformer l'incertitude du marché de l'occasion en analyse objective

À l'origine de Scanicar se trouve une expérience personnelle qui a marqué ses fondateurs.

Une frustration commune comme base de projet

“
Tout a commencé par une amère déception : l'achat d'un véhicule d'occasion qui semblait parfait sur le papier, mais qui s'est révélé être un gouffre financier une fois la porte du garage refermée. Ce sentiment d'impuissance et de trahison face à un vice caché, nous l'avons vécu personnellement.

Mathieu Lacaile, co-fondateur de Scanicar

”
Cette expérience a servi de point de départ à la création d'un outil visant à apporter davantage de transparence et de rigueur analytique sur le marché de l'automobile d'occasion.

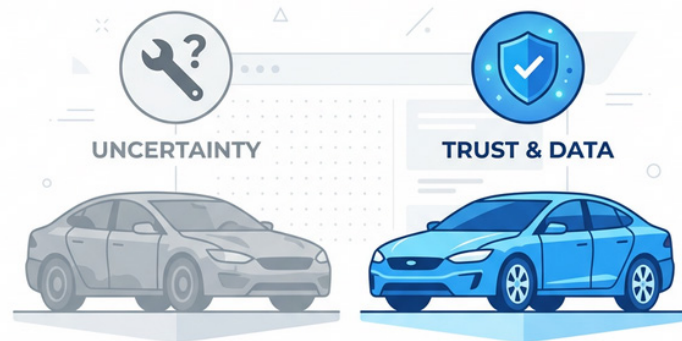
C'est cette frustration qui a poussé les deux fondateurs à agir. En décidant d'appliquer une rigueur analytique sans concession au marché de l'automobile, ils ont rendu disponible un outil efficace. L'ambition est claire, que plus personne ne se sente seule ou vulnérable face à une annonce de vente automobile.

Une réponse logique pour “acheter les yeux fermés”

“
Scanicar est né de cette volonté : transformer le stress de l'incertitude en la puissance de la donnée. Nous avons créé l'outil que nous aurions aimé avoir entre les mains pour ne plus jamais acheter les yeux fermés.

”
Scanicar s'impose comme un tiers de confiance de référence dans le secteur de l'occasion. Notre mission est de rétablir la transparence entre acheteurs et vendeurs en transformant des données techniques et administratives complexes en informations claires, fiables et exploitables par tous.





La plateforme d'audit automobile fondée sur l'intelligence artificielle

La particularité de Scanicar réside dans son approche : plutôt que de se limiter à la mise en relation entre vendeurs et acheteurs, la plateforme agit comme un auditeur digital capable d'analyser la pertinence d'un véhicule, la fiabilité d'une annonce et la cohérence des documents administratifs associés.

Différents outils à portée de main

Cette expertise repose sur plusieurs modules complémentaires.

Le premier outil, appelé **Matching Idéal**, constitue un moteur de recherche intelligent. Contrairement aux moteurs de recherche classiques qui filtrent simplement par prix, année ou kilométrage, cet algorithme identifie les modèles les plus adaptés aux besoins réels de l'utilisateur. L'analyse prend en compte le budget, l'usage prévu du véhicule et les données de fiabilité mécanique propres à chaque motorisation.

Scanicar propose également ScaniScore, un système de notation propriétaire conçu pour auditer la pertinence d'une annonce automobile. Cet outil analyse une multitude de paramètres stratégiques afin d'évaluer non seulement si le prix proposé est en adéquation avec le marché réel, mais aussi d'identifier les risques latents. En croisant la fiabilité intrinsèque de la motorisation, l'historique et les antécédents du vendeur ainsi que la cohérence globale de l'annonce, le ScaniScore offre un diagnostic de sécurité complet. Pour permettre une maîtrise totale du budget, il intègre des estimations précises pour l'assurance et la carte grise, tout en anticipant la valeur de revente via une projection de décote. Véritable assistant à l'achat, le système fournit enfin une liste de points de vigilance techniques et un message d'approche optimisé pour le vendeur, garantissant ainsi une transaction transparente, sereine et parfaitement documentée.

En parallèle, la plateforme intègre un module d'analyse documentaire basé sur l'intelligence artificielle : l'**Audit HistoVec** et l'**Audit Contrôle Technique (CT)**. Ces outils examinent en profondeur les rapports officiels afin d'identifier des anomalies parfois invisibles pour un acheteur non averti. L'IA peut ainsi détecter des incohérences de kilométrage, révéler d'éventuels antécédents de sinistres ou mettre en évidence des défauts techniques susceptibles d'entraîner des frais immédiats.

Une aide à la prise de décision

Enfin, Scanicar met à disposition une interface de comparaison d'annonces assistée. Cet outil confronte les caractéristiques techniques et administratives de plusieurs véhicules afin de faciliter une décision rationnelle basée sur des critères mécaniques et économiques plutôt que sur des éléments esthétiques ou émotionnels.

Démocratiser l'expertise automobile grâce à la donnée

La valeur ajoutée de Scanicar repose sur l'automatisation d'une expertise qui était jusqu'ici réservée aux professionnels de l'automobile.

En croisant des volumes importants de données techniques avec les capacités d'analyse de l'intelligence artificielle, la plateforme permet aux utilisateurs d'accéder à un niveau d'évaluation avancé. Les informations issues de documents administratifs complexes ou de données mécaniques spécialisées sont traduites en indicateurs simples et compréhensibles.

Cette approche permet de replacer les faits techniques au centre de la décision d'achat. L'utilisateur peut ainsi vérifier si une annonce correspond réellement à une opportunité fiable ou si elle présente des éléments susceptibles de constituer un risque financier.

Notre système d'analyse s'appuie sur un modèle d'intelligence artificielle propriétaire, spécifiquement entraîné pour examiner les données de manière objective et garantir une évaluation totalement indépendante des vendeurs.



Un outil conçu pour différents profils d'acheteurs

La plateforme s'adresse à plusieurs catégories d'utilisateurs partageant un objectif commun : sécuriser un investissement automobile grâce à l'analyse de données.

Le premier profil correspond aux acheteurs particuliers néophytes, qui souhaitent acquérir un véhicule d'occasion sans disposer de compétences techniques approfondies. Pour ces utilisateurs, Scanicar agit comme un interprète capable de traduire le jargon mécanique et administratif en indicateurs de risque facilement compréhensibles.

Le second profil regroupe les acheteurs rationnels et "data-driven", à la recherche de la meilleure opportunité économique. Ces utilisateurs exploitent notamment le ScaniScore et les outils de comparaison pour arbitrer entre plusieurs annonces en s'appuyant sur des éléments factuels.

Le troisième profil concerne les acheteurs particulièrement attentifs aux questions de transparence et de sécurité, soucieux d'éviter les fraudes au kilométrage, les historiques de sinistres dissimulés ou les défauts techniques majeurs.



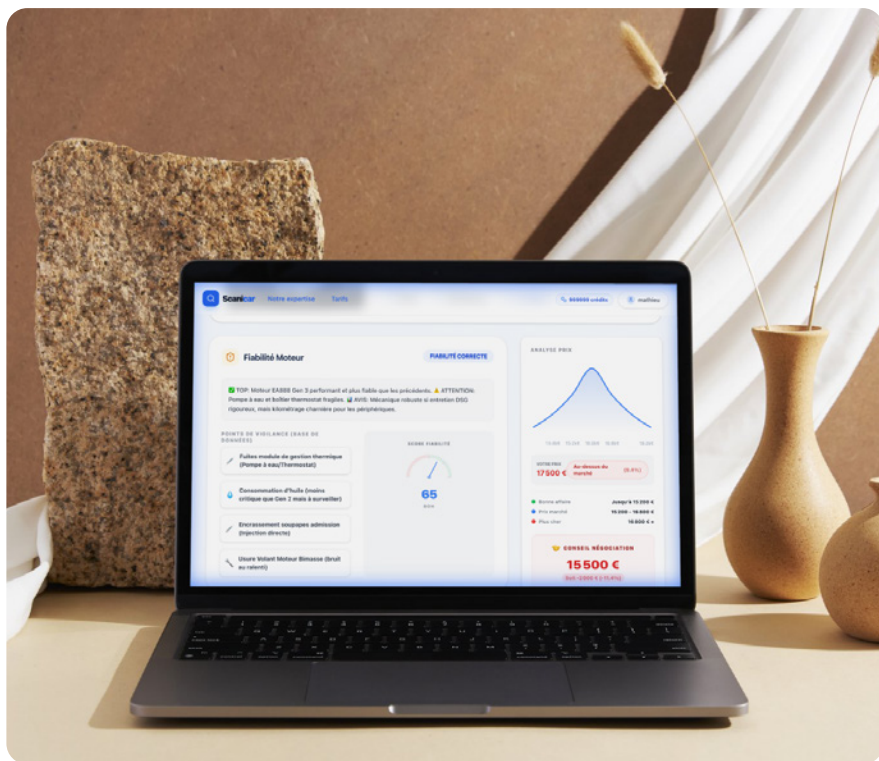
Une ambition : instaurer un nouveau standard de confiance

Les fondateurs de Scanicar souhaitent faire évoluer les pratiques d'achat sur le marché de l'automobile d'occasion en introduisant une approche fondée sur la donnée et la vérification systématique.

Démocratiser la recherche d'informations pour sécuriser sa transaction

L'objectif est de démocratiser une expertise technique avancée afin que chaque acheteur puisse sécuriser son investissement grâce à une analyse objective.

Dans cette perspective, plusieurs axes de développement sont actuellement en cours.



Des développements permanents

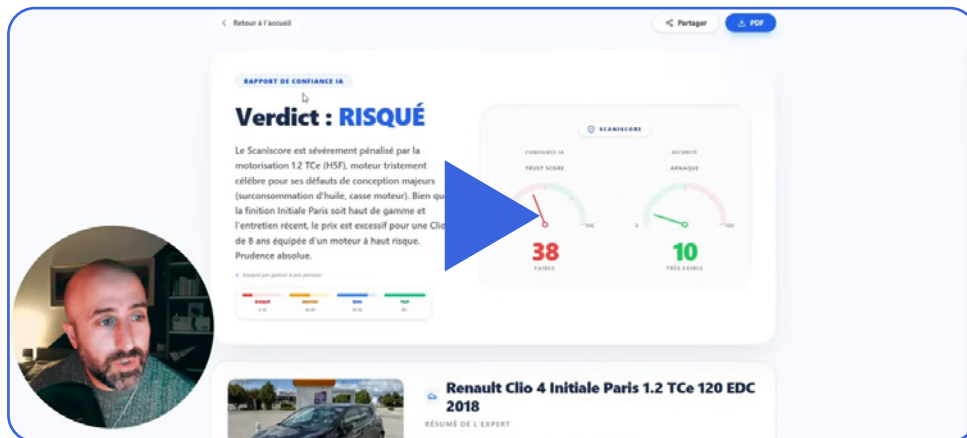
La plateforme travaille notamment à l'amélioration continue de ses algorithmes d'audit afin d'affiner les recommandations du Matching Idéal et du ScaniScore. L'analyse documentaire sera également enrichie pour intégrer de nouvelles sources de données prédictives liées à la maintenance automobile.

Parallèlement à ses outils d'audit, Scanicar franchit une nouvelle étape avec le lancement de **Scanicar Hunter**, un module de veille stratégique conçu pour transformer la recherche automobile. Ce véritable « radar de marché » automatise la détection des opportunités les plus pertinentes dès leur publication sur les principales plateformes de vente.

Bien plus qu'un simple système d'alerte, Scanicar Hunter repose sur un moteur d'analyse haute précision capable de filtrer le marché selon des critères techniques d'une rigueur absolue :

- **Veille temps réel 24/7** : Le module scanne en permanence le flux des nouvelles annonces pour identifier les véhicules "pépites" avant qu'ils ne soient visibles par le grand public, offrant ainsi une longueur d'avance décisive aux utilisateurs.
- **Filtrage par fiabilité mécanique** : Hunter intègre une base de connaissances exclusive sur les pathologies moteurs et les rappels constructeurs. Il écarte automatiquement les modèles présentant des risques de pannes chroniques pour ne retenir que les motorisations les plus robustes.
- **Sélection multicritères rigoureuse** : Le moteur croise la cohérence du kilométrage, la qualité de l'entretien et la pertinence du prix de vente pour ne soumettre que les dossiers présentant le meilleur ratio sécurité/prix.
- **Optimisation pour le marché 2026** : Le module est spécifiquement paramétré pour analyser les nouveaux segments clés, notamment les hybrides et les véhicules électriques récents, en incluant des indicateurs sur la santé prédictive des batteries.

Enfin, de nouvelles interfaces décisionnelles sont en cours de conception afin d'approfondir les capacités de comparaison entre plusieurs véhicules et d'accompagner les utilisateurs dans leurs arbitrages.



Une approche fondée sur la complémentarité entre technologie et expertise métier

Le projet Scanicar repose sur la collaboration entre deux profils complémentaires.

Mathieu Lacaile est passionné par l'analyse de données et la sécurisation des investissements. Son parcours a été consacré au développement d'outils technologiques visant à fiabiliser les décisions d'achat complexes grâce à une approche fondée sur la rigueur analytique et l'exploitation de données.

Il co-dirige le projet avec son associé Maxime, professionnel du secteur automobile qui vend des véhicules d'occasion au quotidien. Sa connaissance du terrain, des attentes des acheteurs et des points de vigilance mécaniques constitue un socle essentiel pour le développement des algorithmes d'audit.

En combinant l'intelligence artificielle et l'expertise métier, les fondateurs de Scanicar souhaitent proposer un outil capable de transformer une simple annonce automobile en une décision d'investissement éclairée.



Pour en savoir plus

Site web

Radars



Réalisé par [Mon studio graphique](#)