TRANSAKAUTO

Communiqué de presse - Chessy, le 19 octobre 2026

VENDRE SA VOITURE : POURQUOI DE PLUS EN PLUS DE FRANÇAIS CHOISISSENT DE SE FAIRE ACCOMPAGNER PAR UN INTERMEDIAIRE

Pouvoir d'achat sous pression, prix des carburants en hausse, marché de l'occasion en recul : en 2026, les automobilistes doivent plus que jamais arbitrer leur budget automobile. ***Dans ce contexte, un acteur longtemps moins visible du marché prend une nouvelle dimension : le courtage automobile, aussi appelé l'intermédiation automobile.*** *En accompagnant particuliers vendeurs et acheteurs dans leur transaction, ce modèle répond à une attente croissante de sécurité, de simplicité et de juste prix. Une évolution dont la croissance de TransakAuto témoigne.*

ACHETER OU VENDRE SA VOITURE : DES DÉCISIONS DEVENUES PLUS COMPLEXES

-4 %

Les transactions de véhicules d'occasion au premier semestre 2026 en France* par rapport à l'an dernier

+72,9 %

La progression du marché de l'électrique d'occasion

Pour de nombreux automobilistes, changer de voiture est aujourd'hui un véritable exercice d'arbitrage. Le coût du carburant pèse davantage dans le budget, les capacités de financement sont contraintes et le choix d'une motorisation – thermique, hybride ou électrique – devient de plus en plus déterminant.

Le marché français du véhicule d'occasion reflète cette situation : les transactions reculent de 4 % au premier semestre 2026 par rapport à l'année précédente. Dans le même temps, les usages évoluent rapidement : les transactions de véhicules électriques d'occasion progressent de 72,9 % sur un an et une transaction sur cinq concerne désormais un véhicule électrifié en France.

Dans ce contexte, la question n'est plus seulement de trouver une voiture, mais de savoir comment l'acheter ou la vendre au meilleur moment, au meilleur prix et avec le maximum de sécurité.

L'INTERMÉDIATION AUTOMOBILE : UN TROISIÈME CHEMIN ENTRE PARTICULIER ET PROFESSIONNEL

C'est précisément sur cette problématique que se positionne l'intermédiation automobile.

À mi-chemin entre la vente de particulier à particulier et les circuits traditionnels de distribution, l'intermédiaire accompagne le propriétaire dans la commercialisation de son véhicule, tout en apportant à l'acheteur un cadre plus sécurisé et un accompagnement dans la transaction.

Un modèle qui répond à une évolution des attentes des automobilistes : **vendre sans avoir à gérer seul les différentes étapes de la transaction, tout en conservant la maîtrise de son véhicule ; acheter auprès d'un particulier tout en bénéficiant d'un accompagnement professionnel.**

Pour TransakAuto, cette évolution constitue un véritable changement de statut pour l'intermédiation : d'alternative aux circuits traditionnels, elle tend à devenir **un canal à part entière du marché de l'occasion.**

UN MODÈLE PARTICULIÈREMENT ADAPTÉ À UN MARCHÉ QUI SE RETOURNE

La spécificité de l'intermédiation prend également tout son sens dans le contexte actuel.

TransakAuto ne détient jamais les véhicules confiés à la vente. Contrairement aux acteurs qui achètent et financent leur stock, le réseau limite ainsi son exposition aux risques de dépréciation et aux coûts associés lorsque le marché ralentit.

Cette particularité permet également à TransakAuto de rester au plus près des évolutions de la demande. **Le prix moyen d'un véhicule vendu au sein du réseau s'établit ainsi à 13 410 € au S1 2026, contre 13 715 € un an plus tôt, soit une baisse limitée à 2,2 %.**

"Le marché automobile évolue et les attentes des particuliers aussi. Notre rôle est justement de simplifier une transaction qui peut être complexe, en apportant un accompagnement professionnel sans fonctionner comme un distributeur qui achète les véhicules pour les revendre."
- Blanche Rondeau, Directrice générale de TransakAuto.



LA CROISSANCE DE TRANSAKAUTO TÉMOIGNE DE CETTE ÉVOLUTION

Les performances du réseau illustrent cette dynamique. À fin août 2026, TransakAuto compte 201 agences actives en France, soit 22 agences supplémentaires depuis janvier. Le réseau a déjà réalisé 36 486 transactions en 2026 et prévoit une progression de 21,15 % du nombre de transactions par rapport à 2025. Son chiffre d'affaires prévisionnel atteint 65,6 M€, en progression de 33,5 % sur la période comparable de 2025.

Cette croissance s'inscrit dans une trajectoire de fond : en trois ans, le réseau est passé de 51 à 201 agences actives. Le chiffre d'affaires moyen d'une agence atteint désormais 30 892 € après 12 mois d'activité, contre 2 553 € au premier mois, et 42 000 € en moyenne après deux ans.

**Sources : Avère-France, baromètre VE d'occasion 2026, Seenaps, CashSentinel, AAA Data, Journal de l'Automobile, L'Argus, Aramis Group (communiqués financiers), TransakAuto*

A PROPOS DE TRANSAKAUTO

Créée en 2011 par Michael Ledoux alors âgé de 26 ans, TransakAuto est une entreprise spécialisée dans la transaction automobile. Passionné d'automobile de la première heure, Michael a su se démarquer de la concurrence grâce, en partie, à sa stratégie digitale, qui a permis de créer une véritable notoriété et un engouement autour de TransakAuto, et ainsi de développer son image de marque auprès de sa communauté engagée. Franchise disruptive, elle grandit à pleine vitesse depuis 5 ans et a multiplié son chiffre d'affaires par 2,5.
Le réseau compte aujourd'hui plus de 200 agences réparties en France, en Belgique sous forme d'agences ou de showrooms. En 2026, TransakAuto, c'est 500 collaborateurs (dont les franchisés) et 65,6 M€ de chiffre d'affaires cumulé. L'entreprise dispose d'un siège social à Marne-La-Vallée.

TransakAuto.com