

L'INTERMÉDIATION AUTOMOBILE : LE MODÈLE QUI PROTÈGE ACHETEURS ET VENDEURS FACE AUX DÉRIVES DU MARCHÉ DE L'OCCASION

Longtemps méconnue du grand public, l'intermédiation automobile s'impose aujourd'hui comme une réponse concrète aux nouveaux enjeux du marché de l'occasion. Sécurité des transactions, encadrement légal, transparence des commissions, outils digitaux dédiés à la relation client : **TransakAuto, leader français de l'intermédiation automobile depuis 2011, fait le point sur un modèle en forte croissance, de plus en plus plébiscité par les particuliers.**

QUID DE L'INTERMÉDIATION AUTOMOBILE ?

L'intermédiation automobile repose sur un principe simple : **un professionnel agit comme tiers de confiance entre un vendeur et un acheteur de voiture d'occasion, sans être propriétaire du véhicule.** Contrairement aux concessionnaires qui vendent eux-mêmes leurs véhicules, et contrairement aux petites annonces qui n'offrent aucun accompagnement ou suivi auprès des acheteurs/vendeurs, **l'intermédiaire ne vend pas de véhicules** mais accompagne, sécurise et structure la transaction.

Le modèle adopté par TransakAuto permet une **mise en relation qualifiée entre particuliers, une vérification indépendante des documents du véhicule, un cadre juridique clair et une expérience client encadrée de bout en bout.** TransakAuto garantit également une **transparence totale dans la transaction et dans les commissions**, permettant aux clients de suivre chaque étape et de savoir précisément à quoi s'attendre.

“C'est ce concept que TransakAuto a structuré et amélioré depuis plus de 15 ans, via un réseau de près de 200 agences en France et au Benelux. Si l'intermédiation automobile est un secteur encadré, notre ADN réside dans la transparence que nous offrons à chaque étape : suivi des documents, clarté des commissions et accompagnement complet du client,” précise Michael Ledoux, CEO de TransakAuto.

UN SECTEUR ENCADRÉ PAR DES OBLIGATIONS LÉGALES STRICTES

Loin des idées reçues, l'intermédiation automobile est fortement réglementée. Les professionnels du secteur doivent notamment disposer d'un mandat écrit signé par le vendeur, respecter les obligations d'information précontractuelle, suivre la traçabilité administrative des véhicules et sécuriser les flux financiers.

Blanche Rondeau, Directrice Générale TransakAuto précise que “chez TransakAuto, les paiements sont notamment sécurisés via un compte séquestre, garantissant la **protection des fonds jusqu'à la finalisation de la transaction.** Nous faisons par ailleurs appel aux acteurs de référence CarVertical et Autorigin au bénéfice des acheteurs. De plus, TransakAuto est nouvellement adhérent à la Fédération Nationale de l'Automobile, ce qui régit rigoureusement la médiation à la consommation entre les particuliers et les agences du réseau. Il convient toutefois de noter que **nous restons dépendants de la transparence des clients, c'est-à-dire de la véracité des informations qu'ils fournissent sur leur véhicule.**”

CE QUE LES PARTICULIERS DOIVENT ABSOLUMENT SAVOIR AVANT D'ACHETER OU DE VENDRE

D'après Michael Ledoux, dans un marché de l'occasion de plus en plus tendu et digitalisé, certains réflexes sont essentiels :

- ne jamais verser d'acompte sans cadre contractuel
- vérifier l'historique administratif et technique du véhicule
- s'assurer de l'identité réelle du vendeur
- comprendre les responsabilités de chaque partie

L'intermédiation permet précisément de réduire les risques d'arnaques, d'erreurs administratives, tout en offrant un gain de temps considérable au vendeur mais aussi à l'acheteur.

TRANSPARENCE DE LA COMMISSION : UN PILIER DU MODÈLE

Contrairement à certaines plateformes ou pratiques opaques, **le modèle d'intermédiation repose sur une commission dont les modalités sont clairement annoncées, connues à l'avance par le client et intégrées dans le contrat.**

Blanche indique que **chez TransakAuto, cette commission ou frais d'intermédiation, versée par les clients, rémunère l'agence intermédiaire** pour :

- l'expertise du véhicule
- la sécurisation juridique et financière
- la diffusion de l'annonce
- l'accompagnement client
- les services annexes (garantie, assurance, financement, livraison)

En outre, **l'acheteur dispose de droits et d'obligations. les dispositions du Code de la consommation s'appliquent** : ainsi l'acheteur bénéficie, pour une prestation Transakauto, d'un délai de rétractation de quatorze jours dans les hypothèses où celui-ci s'applique.

Puis, à réception du véhicule ou lors de l'achat en agence, l'acheteur signera le bon de réservation et les CGP (Conditions générales de prestation). Dès lors, sa rétractation ne sera plus envisageable.

NOUVEAUX DISPOSITIFS ET INNOVATIONS AU SERVICE DE LA RELATION CLIENT

Face à l'évolution des usages, TransakAuto a fortement investi dans un modèle phygital, combinant proximité locale et performance digitale.

- Parmi les dispositifs déployés on retrouve la digitalisation renforcée des parcours clients (plateformes de vente en ligne, réseaux sociaux...), les outils d'estimation et de traçabilité en temps réel, l'accompagnement personnalisé en agence, le suivi client avant, pendant et après la transaction.

“Cette approche hybride permet de conserver l'humain au cœur de la relation, tout en répondant aux attentes de rapidité, de fluidité et de transparence des consommateurs” indique Michael Ledoux.



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 188 agences, dont 173 en franchise, réparties en France, en Belgique et au Luxembourg, sous forme d'agences ou de showrooms. En 2025, TransakAuto, c'est 500 collaborateurs (dont les franchisés) et 60 M€ de chiffre d'affaires cumulé. L'entreprise dispose d'un siège social à Marne-La-Vallée.

[PHOTOS TÉLÉCHARGEABLES ICI](#)



[TransakAuto.com](https://www.transakauto.com)