

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, Janvier 2026

j i k j i

Sortie du livre “Vendre sans acheter” écrit par Maxime Beyet

La méthode rentable pour se lancer dans la vente automobile sans tracas et sans acheter une seule voiture

MAXIME BEYET



Vendre sa voiture d’occasion sans stress : un entrepreneur de Libourne réinvente l’intermédiation automobile “sans stock”

Dans un marché de l’automobile en pleine mutation — digitalisation accélérée, pression sur les marges, transformation du modèle des concessions — une question devient centrale pour des millions de Français : **comment vendre (ou acheter) une voiture d’occasion de façon simple, rapide et sécurisée ?**

Le **7 janvier 2026**, l’entrepreneur **Maxime Beyet** publie **Vendre sans acheter**, un guide concret qui formalise un modèle en forte croissance : **vendre des véhicules d’occasion sans les acheter**, en se positionnant comme **intermédiaire de confiance** entre particuliers — sans immobiliser de trésorerie, sans stock, et avec un processus pensé pour réduire les risques.

Un sujet de société : l’essor du marché VO en ligne... et la montée des risques

Aujourd’hui, l’occasion pèse lourd face au neuf : le livre rappelle notamment l’ampleur du marché VO et l’évolution des usages (parcours d’achat en ligne, plateformes devenues centrales).

Cette bascule vers le numérique s’accompagne d’un revers : **arnaques, fraudes aux paiements, insécurité administrative**, perte de temps et méfiance croissante entre particuliers — autant de facteurs qui nourrissent l’émergence d’acteurs jouant le rôle de **tiers de confiance**.

Dans ce contexte, **Vendre sans acheter** met en lumière un modèle inspiré du mandat (intermédiation) : le professionnel **ne devient pas propriétaire** du véhicule, mais **sécurise et encadre la transaction**, et se rémunère au résultat.

Libourne comme point de départ : un parcours ancré localement

Maxime Beyet est profondément attaché à **Libourne**, où il a grandi. Dans l’introduction, il raconte ses après-midis d’enfant dans la **concession Renault-Libourne** dirigée par son père : un ancrage local qui a façonné sa passion et sa lecture du métier.

Cette origine nourrit la philosophie de l’auteur : remettre l’humain, la confiance et l’accompagnement au cœur d’un secteur bousculé par la transformation économique et technologique.

Une méthode issue du terrain : plus de 12 000 transactions réussies

Préfacé par **Gilles Aubry (Directeur conseil – NOVA MS)**, l’ouvrage s’appuie sur une expérience opérationnelle : **plus de 12 000 transactions de particulier à particulier réussies depuis 2019**, et un retour terrain sur les étapes clés : prospection, mandat, vente, sécurisation.

Le livre propose notamment :

- un décryptage des **limites du modèle classique** (concessions, négociants, mandataires)
- une méthode structurée pour **vendre un VO sans l’acheter** via mandat
- des éléments concrets sur la **sécurisation** (administratif, paiement, garanties)

Date de sortie : 7 janvier 2026

176 pages

Prix du livre : 19,90€

Éditeur : JIKJI

BIO MAXIME BEYET :



Maxime Beyet est un entrepreneur français de Libourne né en 1983, reconnu pour avoir profondément transformé l'intermédiation automobile en France. En 2019, il fonde Bye Buy Car, un concept novateur qui professionnalise et sécurise la vente de véhicules entre particuliers. Le modèle séduit rapidement et le réseau s'étend à l'échelle nationale. En 2023, il crée Bolides & Légendes, positionné sur le marché premium et dédié aux passionnés de véhicules d'exception, avec une expérience client haut de gamme. Enfin, il lance Coach My Car, une solution digitalisée et accessible à tous, pensée pour les entrepreneurs qui souhaitent se lancer dans l'automobile sans apport important. Sous son impulsion, ses réseaux ont franchi un cap majeur en dépassant les 50 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2024. Son ambition est claire : atteindre 150 points de vente d'ici 2030 et s'imposer comme un acteur incontournable de l'intermédiation automobile en Europe.