

Scanicar accélère : double reconnaissance pour l'IA qui sécurise l'achat de voitures d'occasion

Une startup lancée il y a six mois, plus de 40 000 visiteurs uniques, 6 000 utilisateurs inscrits et, désormais, deux signaux forts envoyés par l'écosystème entrepreneurial. En ce mois de septembre 2026, [Scanicar](#) change de dimension en devenant Finaliste des Trophées PME RMC et en intégrant l'incubateur Unitec.

Deux actualités qui viennent mettre en lumière une technologie née d'un problème très concret : comment permettre à un particulier de mieux évaluer une voiture d'occasion lorsqu'il ne possède ni expertise mécanique, ni connaissance approfondie du marché ? Scanicar y répond en transformant les annonces et les données techniques en un diagnostic instantané et actionnable.

Deux reconnaissances majeures, un même signal : la validation par l'écosystème

Six mois seulement séparent le lancement de Scanicar de cette double reconnaissance institutionnelle.

Le 17 septembre, lors de la cérémonie des **Trophées PME RMC/BFM**, Scanicar s'est illustrée en tant que **Finaliste dans la catégorie "Jeune Pousse" en Gironde**. Une mise en lumière face à des dizaines de candidatures, qui valide le caractère innovant et la viabilité du projet.

Cette distinction intervient parallèlement à une autre étape structurante : l'intégration de Scanicar au sein d'**Unitec**, l'une des principales structures d'accompagnement des startups de la région Nouvelle-Aquitaine. Après un passage exigeant devant un jury d'experts, l'équipe a convaincu par la solidité de son modèle, la pertinence de son Intelligence Artificielle et l'ampleur du marché adressable. Cet accompagnement stratégique va permettre à Scanicar de structurer son déploiement commercial B2B/B2C et d'accélérer son développement technologique.

Derrière la technologie, une question à plusieurs milliers d'euros

Scanicar s'attaque à un moment particulièrement asymétrique : celui où un particulier doit décider s'il peut faire confiance à une annonce. Une carrosserie impeccable, quelques photos et un kilométrage rassurant ne disent rien de la fiabilité réelle d'une motorisation (le fameux "Motorgate"), d'un historique problématique ou d'un prix gonflé.

C'est précisément ce qu'a vécu Mathieu Lacaile, fondateur de Scanicar. « *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 face au vice caché, je l'ai vécu personnellement* », raconte-t-il.

De cet épisode naît Scanicar. Plus qu'une plateforme, c'est un bouclier technologique qui s'intercale entre l'envie ("*cette voiture m'intéresse*") et la décision ("*cet investissement est-il sûr ?*").

Une simple URL pour faire "parler" une annonce

Le fonctionnement est conçu pour le grand public. L'utilisateur copie l'URL d'une annonce repérée sur LeBonCoin, La Centrale ou AutoScout24. En moins de 60 secondes, l'algorithme génère un audit complet :

- **Analyse du prix** : Comparaison instantanée avec la valeur réelle du marché pour détecter les surévaluations ou les prix anormalement bas (risques d'arnaques).
- **Score de Fiabilité Moteur** : Croisement avec une base de données propriétaire pour alerter sur les pathologies mécaniques connues (courroies fragiles, surconsommation d'huile...).
- **Détection d'anomalies** : Identification d'incohérences entre le kilométrage, l'historique (HistoVec) et le contrôle technique.

Scanicar Hunter : de la simple recherche à la veille prédictive

Scanicar va plus loin avec sa fonctionnalité "Hunter". L'utilisateur renseigne ses critères et l'IA assure une veille continue du marché. L'outil n'alerte pas seulement quand une annonce apparaît, il l'analyse en temps réel (fiabilité, rappels constructeurs, santé des batteries pour les hybrides/VE) pour ne notifier que les opportunités qui méritent réellement d'être achetées.

L'adoption par le public avant la reconnaissance institutionnelle

Si Unitec et les Trophées RMC valident aujourd'hui le projet, c'est l'usage qui a d'abord prouvé la pertinence de Scanicar.

Portée par une croissance exclusivement organique depuis mars 2026, la plateforme revendique déjà des métriques solides :

- **Plus de 40 000 visiteurs uniques**, dont 20 000 sur le seul mois de juillet.
- **Plus de 6 000 utilisateurs inscrits**.
- Jusqu'à **3 500 véhicules analysés par mois** au pic d'activité.
- **Plus d'un million de vues sur TikTok**, où la startup évangélise sur la prévention des arnaques automobiles.

Derrière cette traction, un duo complémentaire : Mathieu Lacaile, expert en analyse de données et sécurisation d'investissements, et Maxime, professionnel de l'automobile confronté aux réalités du marché.

« Scanicar est né d'une 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 », résume Mathieu Lacaile.

Fort de cette double dynamique — adoption par le grand public et soutien de l'écosystème tech —, Scanicar entre désormais dans une phase d'accélération pour devenir le standard de réassurance sur le marché de la seconde main.

En savoir plus

Site web : <https://www.scanicar.com>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/scanicar/>