

15% des français arnaqués : reezocar permet de sécuriser l'achat d'un véhicule



Sur les 6 millions de véhicules d'occasion vendus en France chaque année, 4 millions de transactions se font entre particuliers. Le constat est sans appel : 15% des français sont victimes d'une arnaque lors de l'achat d'un véhicule d'occasion, selon l'étude réalisée par Obvy*.

L'achat d'un véhicule d'occasion est l'une des pires expériences pour un consommateur européen : faux vendeur (12%), fausse annonce (9,3%), compteur kilométrique trafiqué (9,3%), arnaque à l'épave (5,3%), arnaque au transporteur (2,7%), voiture volée (2,7%), véhicule non entretenu, voire même, dans certains cas, inexistant !

* Sondage réalisé par Diffusis pour Obvy entre le 6 et le 29 avril 2019 sur un panel représentatif de la population française de 1144 personnes

Cela est notamment dû à l'asymétrie d'information qui existe entre le vendeur et l'acheteur, au besoin du vendeur de vendre rapidement un véhicule stocké pour éviter sa dépréciation, à l'hétérogénéité des pratiques et au sérieux des vendeurs (Particuliers, Professionnels Indépendants, Concessionnaires, ...).

Selon Obvy, dans 28 % des cas d'arnaques "les véhicules achetés n'existent pas, et leurs soi-disant ventes ne servent qu'à dépouiller les victimes, en les faisant payer pour un bien inexistant".

Alors, comment éviter les arnaques ?

La start-up reezocar sécurise l'achat et le financement de véhicule en France et en Europe. Positionné 100% du côté de l'acheteur, reezocar garantit au particulier un accompagnement du début à la fin de son projet automobile. Pour éviter aux acheteurs des déconvenues, reezocar privilégie les réseaux de vendeurs professionnels, jugés plus fiables que les réseaux de particuliers, notamment à l'étranger.

La première étape consiste à vérifier que le véhicule existe bel et bien ! Un conseiller reezocar prend contact auprès du vendeur pour s'assurer de la cohérence des renseignements fournis puis une inspection du véhicule est réalisée sur plus de 100 points de contrôle via un réseau de 4000 spécialistes en Europe. Le rapport d'inspection, comprenant une centaine de points d'attention, une note du véhicule et une recommandation finale, est alors envoyé au client pour lui permettre de prendre une décision d'achat en toute connaissance de cause.

Comment sécuriser le paiement ?

En effectuant un paiement non sécurisé, par chèque de banque (25,5%) ou chèque bancaire (21,4%), les particuliers s'exposent facilement et sont la cible de nombreuses escroqueries.

Selon Obvy, « 76,8% des personnes interrogées admettent ne pas savoir reconnaître un chèque de banque falsifié d'un vrai chèque de banque. »

« Nous créons une vraie relation de confiance avec nos clients et les accompagnons avec beaucoup de bienveillance dans leur parcours d'achat. Lorsqu'un client décide d'acheter un véhicule, nous lui garantissons la sécurisation de son achat : le véhicule a été vu et vérifié, la société du vendeur a été contrôlée via le numéro intracommunautaire, les informations juridiques, l'IBAN ainsi que le numéro VIN du véhicule figurant sur la carte grise. Il a ainsi l'assurance de réaliser son achat l'esprit serein et d'acquérir le véhicule qu'il désirait. », explique Laurent POTE, co-fondateur et CEO de reezocar.

Plusieurs options de paiement existent chez reezocar. La première, la plus largement utilisée, est le virement. Après la certification reezocar sur l'exactitude des informations du vendeur, l'acheteur a la possibilité d'effectuer un paiement par virement bancaire.

En tant que tiers de confiance, la start-up peut également, dans un premier temps, acheter le véhicule au vendeur, notamment lorsqu'il s'agit d'un achat à l'étranger. L'acheteur peut ensuite sécuriser son paiement en réglant la somme avancée directement à reezocar.

Troisième option : l'acheteur peut envoyer un chèque de banque à la start-up, celle-ci le réceptionne et le transmet à un convoyeur, partenaire reezocar, chargé de récupérer le véhicule. En échange des clés de la voiture, le convoyeur fait remplir les certificats de cessions et remet en main propre le chèque de banque au vendeur avant d'effectuer la livraison du véhicule à l'endroit désiré par le client.

La mission de reezocar, faciliter et sécuriser l'achat et le financement de véhicule dans toute l'Europe, s'est concrétisée pour plus de 9000 clients satisfaits. Aujourd'hui, reezocar obtient une note de satisfaction globale ainsi qu'un taux de recommandation de ses services optimaux. En effet, « *94% de nos clients nous recommandent* », confie Laurent POTEL.

A propos de reezocar

Co-fondée en 2014 par trois co-fondateurs dont Laurent Potel et Vincent Deboeuf, reezocar est une plateforme rassemblant plus de 6 millions d'annonces de voitures neuves ou d'occasion en France et Europe. Reezocar se positionne 100% du côté de l'acheteur et ne dispose d'aucun stock, ce qui lui permet de conseiller de manière objective les particuliers tout au long de leur projet automobile.

La start-up de 70 salariés propose donc un accompagnement 100% en ligne : recherche du bon véhicule, expertise, négociation, immatriculation et livraison à domicile. Reezocar ajoute à son catalogue de services des solutions de financement digitales telles que le crédit, le crédit-bail et la LOA (leasing).

Avec un million de visites par mois sur son site internet et plus de 9000 clients satisfaits, reezocar est un tiers de confiance qui permet aux consommateurs d'acheter un véhicule d'occasion fiable, au meilleur prix, en toute sécurité, sans se soucier des démarches administratives et sans bouger de chez eux.

Passer par reezocar, c'est économiser 15% de son budget et 25 heures de son temps !