

Lancement du 1er baromètre des ventes de voitures d'occasion entre particuliers. Par Depopass.

Il était impossible jusque-là de connaître avec précision les comportements d'achat et de vente de véhicules d'occasion entre particuliers. Seuls les achats effectués auprès des professionnels étaient traçables (via notamment les logiciels utilisés au quotidien par les professionnels). Un an après son rachat par le Groupe BPCE, Depopass est en mesure d'établir un 1er baromètre, basé sur un échantillon de 1200 transactions réalisées entre particuliers entre le 1er septembre 2016 et le 1er mai 2017.

Ce baromètre est possible grâce à un suivi très complet assuré par Depopass lors de chaque transaction avec pour chacune d'entre elles :

- la vérification des identités de l'acheteur et du vendeur selon les protocoles bancaires du Groupe Banque Populaire Caisse d'Epargne (incluant carte d'identité et justificatif de domicile de moins de 3 mois),
- la sécurisation complète du paiement dans le sens où les fonds transitent concrètement par Depopass, qui connaît à la seconde près et au centime près le montant définitif payé pour le véhicule en question
- la collecte et l'authentification du certificat de cession 13754*02 en fin de transaction en fin de transaction, daté et signé des deux parties, qui permet d'attester du bon déroulement de l'opération

Il n'y a ainsi pas de zone d'ombre. C'est l'exhaustivité des process appliqués dans un objectif de sécurisation et d'accompagnement des transactions qui font de Depopass une référence en matière de paiement de véhicules d'occasion entre particuliers.

L'importance du marché du véhicule d'occasion

En 2016, 5,617 millions de véhicules d'occasion ont été vendus en France. (source AAA-Data). Contre 2,015 millions de véhicules neufs.

Le rapport Véhicule d'occasion / véhicule neuf s'établit à 2,79 pour l'ensemble de l'année 2016. À noter que les particuliers n'achètent que 49,3 % des véhicules neufs mis en circulation, ce qui porte le rapport Véhicule d'occasion / véhicule neuf à 5,7 en réalité. (source AAA-Data)

A terme, Depopass aura la possibilité de donner régulièrement des chiffres précis des ventes entre particuliers qui sont majoritaires, et contribuer activement à la digitalisation du marché du véhicule d'occasion.

Depopass, un service innovant

Lancée en septembre 2015, Depopass est une solution disruptive à la disposition des particuliers et des professionnels qui souhaitent vendre ou acheter un véhicule d'occasion en toute sérénité. Elle vérifie les identités des intervenants et est en mesure de garantir le paiement par le fait que les règlements passent par son intermédiaire via un compte de cantonnement. Le service accorde beaucoup d'importance à l'accompagnement de ses clients tout au long de la transaction et leur offre également la possibilité d'ajuster le prix jusque devant le véhicule. Depopass permet d'effectuer une vente 7 jours sur 7, et évite aux intervenants de se déplacer à la banque. En 2016, le groupe BPCE a racheté la start-up. Le Groupe Axel Springer via sa filiale LaCentrale.fr / Car and Boat Media est également entré au capital pour accompagner son développement et proposer à ses clients une solution de paiement digital, adaptée aux montants et volumes importants.

Un développement rapide

Depopass voit sa croissance s'accélérer grâce à la confiance de ses clients qui lui ont témoigné, avec à ce jour, plus de 15 millions d'euros de flux cumulés ayant transité par ses comptes de cantonnement. Depopass a également noué des partenariats stratégiques et exclusifs avec Ouest France Auto et Autoscout24.

A propos de DEPOPASS

Fondée en juin 2015 la société Serenipay a créé la solution DEPOPASS. La vocation de DEPOPASS, fintech française, est d'apporter de la sérénité dans les transactions en développant des outils visant à prévenir toute forme de fraude et d'escroquerie. En 2016, le Groupe BPCE, a repris la majorité du capital de Serenipay SAS via sa filiale S-money. DEPOPASS confirme ainsi sa stratégie de développement sur le marché de la digitalisation des paiements des transactions automobiles.