



BYE | BUY | CAR

1^{er} réseau d'Agents Auto-mobiles

BYE BUY CAR

**La première communauté
automobile professionnelle dotée
d'outils 2.0**



Sommaire

03 Édito

PARTIE 1 : BYE BUY CAR : UN CONCEPT QUI RASSURE LES CLIENTS ET QUI BOOSTE L'ACTIVITÉ DES AGENTS AUTOMOBILES

05 BYE BUY CAR : un réseau unique en France

06 Des outils innovants qui révolutionnent la vente automobile

07 Les atouts de BYE BUY CAR pour les franchisés

08 Un réseau en pleine expansion

09 Témoignages de client-es

PARTIE 2 : HISTOIRE DE BYE BUY CAR

11 Le constat de départ

11 Naissance de BYE BUY CAR

11 Projets de développement

12 En savoir plus

Édito

La vente, l'achat ou l'échange d'un véhicule d'occasion peut être un véritable parcours du combattant pour les particuliers : manque d'expérience, maigreur du choix, peur de l'arnaque, nécessité de se déplacer pour voir les véhicules...

C'est pour faciliter la vie de mes clients que j'ai fondé BYE BUY CAR en 2019. Le concept est tout aussi simple qu'efficace : nous proposons de l'intermédiation automobile à domicile ou en agence en sécurisant l'achat et la vente.

Unique sur le marché, notre offre répond à une vraie demande. La preuve ? BYE BUY CAR est devenu une franchise à succès, qui compte aujourd'hui une trentaine de points de vente sur le territoire national.

Ce succès, nous le devons à nos outils numériques, et notamment à notre visite virtuelle, qui abat les barrières géographiques : un client peut inspecter sa future voiture sous toutes les coutures sans se déplacer.

Nous tirons également notre force de nos agents, qui sont tous des spécialistes de l'automobile et accompagnent les clients dans toutes les étapes de la vente ou de l'achat de leur véhicule, de la mise en ligne d'une annonce à la livraison du véhicule.

Et nous continuons à innover : depuis juin 2022, nous proposons systématiquement une offre de rachat immédiat aux prospects qui viennent dans nos agences.

C'est un point crucial pour notre développement, car il va permettre de générer davantage d'achats et ventes et de booster les chiffres d'affaires de nos adhérents qui, jusqu'à aujourd'hui, se contentaient de mandats et ne rachetaient pas les véhicules.

Grâce à ce nouveau service, BYE BUY CAR devient la seule enseigne de France à proposer les trois métiers de la distribution automobile : le rachat cash, le mandat PAP et la vente de véhicules toute marque.

Maxime Beyet





PARTIE 1

BYE BUY CAR : un concept qui rassure les clients et qui booste l'activité des agents automobiles

BYE BUY CAR : un réseau unique en France

Fondée en 2019, BYE BUY CAR est la première communauté de vente automobile de particuliers à particuliers. Elle est basée sur le même principe que celui de l'agence immobilière : ses agents accompagnent les particuliers dans chaque étape de l'achat ou de la vente de leur véhicule, leur offrant une précieuse sérénité.

Les agents BYE BUY CAR ont ainsi plusieurs missions : ils conseillent leurs clients sur le prix et la valeur d'un véhicule, diffusent l'annonce sur les plateformes en ligne, font le tri entre les acquéreurs potentiels, vérifient et valident le paiement, et assurent la livraison du véhicule.

BYE BUY CAR propose une nouvelle vision du commerce automobile, qui permet la vente de véhicule à distance et donne accès à une offre extrêmement diversifiée. Il s'appuie sur des outils digitaux et marketing 2.0, comme la visite virtuelle 360°, pour apporter davantage de transparence dans la vente de véhicules d'occasion. Les clients peuvent découvrir les véhicules à distance et dans les moindres détails, pour voir de leurs propres yeux leur état réel.

Le concept BYE BUY CAR a ainsi été pensé de manière à sécuriser au maximum les échanges et transactions, en amont et en aval de la vente du véhicule. Le réseau garantit tous ses véhicules pendant 12 mois minimum, ce qui est très rare dans le secteur de la vente entre particuliers.

Le réseau BYE BUY CAR tire également sa force de son maillage territorial : il est implanté dans toute la France, et a notamment des agences à Toulouse, Strasbourg, Lille, Reims, Amiens, Rennes, Quimper, Limoges, Montpellier et Bastia.



Des outils innovants qui révolutionnent la vente automobile



BYE BUY CAR 360°

Cette application est dotée d'outils photo qui permettent de réaliser des prises de vue professionnelles et de proposer une visite 360° d'un véhicule. Atout majeur de BYE BUY CAR, elle permet aux agents de montrer à leurs clients l'extérieur et l'intérieur d'un véhicule, avec ses défauts et qualités. Elle rassure les clients et leur évite de se déplacer.



Un logiciel CRM performant

Intuitif et efficace, il permet de mettre en ligne de façon quasi instantanée une annonce sur toutes les plateformes nationales de vente automobile, dont leboncoin.fr, zoomcar, paruvendu ou lacentrale.fr.



BYE BUY Financement

Les adhérents ont à leur disposition un outil de simulation d'offres de crédit pour l'achat d'un véhicule.



Le call center BYE BUY CAR

Ce service est dédié à la prise de rendez-vous avec des clients qui souhaitent vendre leur véhicule.



L'accompagnement Coach My Car

Coach My Car est le premier service en ligne personnalisé d'aide à la vente de véhicules d'occasion. Il s'adresse aux particuliers qui ne veulent pas confier la vente de leur véhicule à un professionnel. Ceux-ci peuvent profiter de certaines prestations offertes par BYE BUY CAR pour mettre leur véhicule en vente.



Le bouche-à-oreille automobile

BYE BUY CAR a créé le site internet « bouche-à-oreille automobile », qui permet aux internautes de devenir apporteurs d'affaires. S'ils connaissent des personnes souhaitant vendre ou acheter un véhicule, ils peuvent communiquer leurs coordonnées sur un formulaire, puis toucher une commission si le véhicule est acheté ou vendu. Cet outil permet aux franchisés BYE BUY CAR de développer leur réseau d'apporteurs d'affaires et d'élargir leur stock.

Les atouts de BYE BUY CAR pour les franchisés

Pour se développer, BYE BUY CAR a choisi le modèle de la licence de marque, ou franchise. En plus de ses outils innovants, le réseau offre de nombreux avantages à ses adhérents :

LE PARTAGE DE STOCK

Tous les licenciés de BYE BUY CAR partagent un stock national de véhicules, qui comprend des milliers de véhicules d'occasion ainsi que plus de 3500 véhicules neufs ou récents toutes marques. Cela permet aux agents automobiles de se différencier de leurs concurrents en offrant à leurs clients une vaste gamme de véhicules. De plus, les agents n'ont pas besoin de parc de stockage : l'investissement financier est réduit, ce qui leur apporte une grande légèreté et flexibilité.

UN ACCOMPAGNEMENT DE QUALITÉ

BYE BUY CAR propose à ses licenciés un parcours de formation, qui dure entre trois jours et un mois, en fonction des besoins des candidats. Il comprend trois jours de formation au siège BYE BUY CAR à Bordeaux, deux jours sur site pour l'ouverture de l'agence, un point de suivi d'accompagnement mensuel, un point d'audit lors du troisième mois, et un audit annuel.

Les franchisés bénéficient également du soutien d'un référent dédié, qui les accompagne au quotidien dans le développement de leur activité. De plus, BYE BUY CAR est imprégné d'un fort esprit de réseau : il valorise l'entraide entre licenciés et l'esprit d'initiative.

LES AUTRES AVANTAGES

- **Le rachat Cash.** Les adhérents peuvent acheter immédiatement le véhicule à un client pressé de vendre, sans porter financièrement l'acquisition. BYE BUY CAR paie le client et l'adhérent commercialise le véhicule pendant 30 jours.
- **Les extensions de garantie.** En plus de la garantie de 12 mois, les agents BYE BUY CAR peuvent proposer des extensions de garantie allant jusqu'à 36 mois, qui leur permettent de percevoir des commissions attractives et de fidéliser leurs clients.



Un réseau en pleine expansion

Fort de son succès, BYE BUY CAR est aujourd'hui à la recherche de nouveaux adhérents dans toute la France. Pour plus de flexibilité, BYE BUY CAR propose deux formules aux professionnels qui souhaitent rejoindre son réseau, selon leur profil et leur apport.

- **La licence de marque BYE BUY CAR.** Elle s'adresse à toute personne ayant un projet d'ouverture de point de vente automobile, qui souhaite bénéficier d'un coup de pouce pour lancer une activité pérenne et qualitative dans son secteur géographique. L'investissement initial et les redevances leur permettent de profiter de la formation et des outils développés par BYE BUY CAR, mais aussi d'éléments matériels : plateau tournant, matériel informatique, enseignes, devanture, écrans ou encore kit PLV.
- **Le label Partenaire BYE BUY CAR.** Il est dédié aux professionnels indépendants spécialisés dans l'achat et la revente de véhicules d'occasion qui souhaitent dynamiser leur activité. Il leur permet de bénéficier des outils performants et de l'image de marque de BYE BUY CAR, d'augmenter leur notoriété et de toucher de nouveaux clients.



BYE | BUY | CAR

1^{er} réseau d'Agents Auto-mobiles



Témoignages de client·es

DIDIER B.

« Société sérieuse, propose un réel service : contrôle véhicule, entretien, historique, prise en charge carte grise, nettoyage pro. Et surtout garantie 12 mois de base (postes garantis décrits très précisément), avec une extension. Personnel réactif et aimable. »

ÉVELYNE C.

« Un accueil sérieux et chaleureux ! Mon véhicule a été vendu en deux semaines, l'équipe de BYE BUY CAR s'est occupée de tout (annonces, contrôle technique, nettoyage du véhicule, vente et livraison). Concept formidable : rassurant aussi bien pour l'acheteur que pour le vendeur. Je recommande vivement ! »

ÉLISE D.

« Très bonne expérience pour la vente de ma voiture. L'équipe (et notamment Noura) est très sympathique, réactive, et tente au maximum de satisfaire l'acheteur comme le vendeur. »

MARIE B.

« D'une très grande transparence lors de la vente de mon véhicule ainsi que d'un accueil exemplaire, j'y retournerais les yeux fermés ! »

RÉBECCA D.

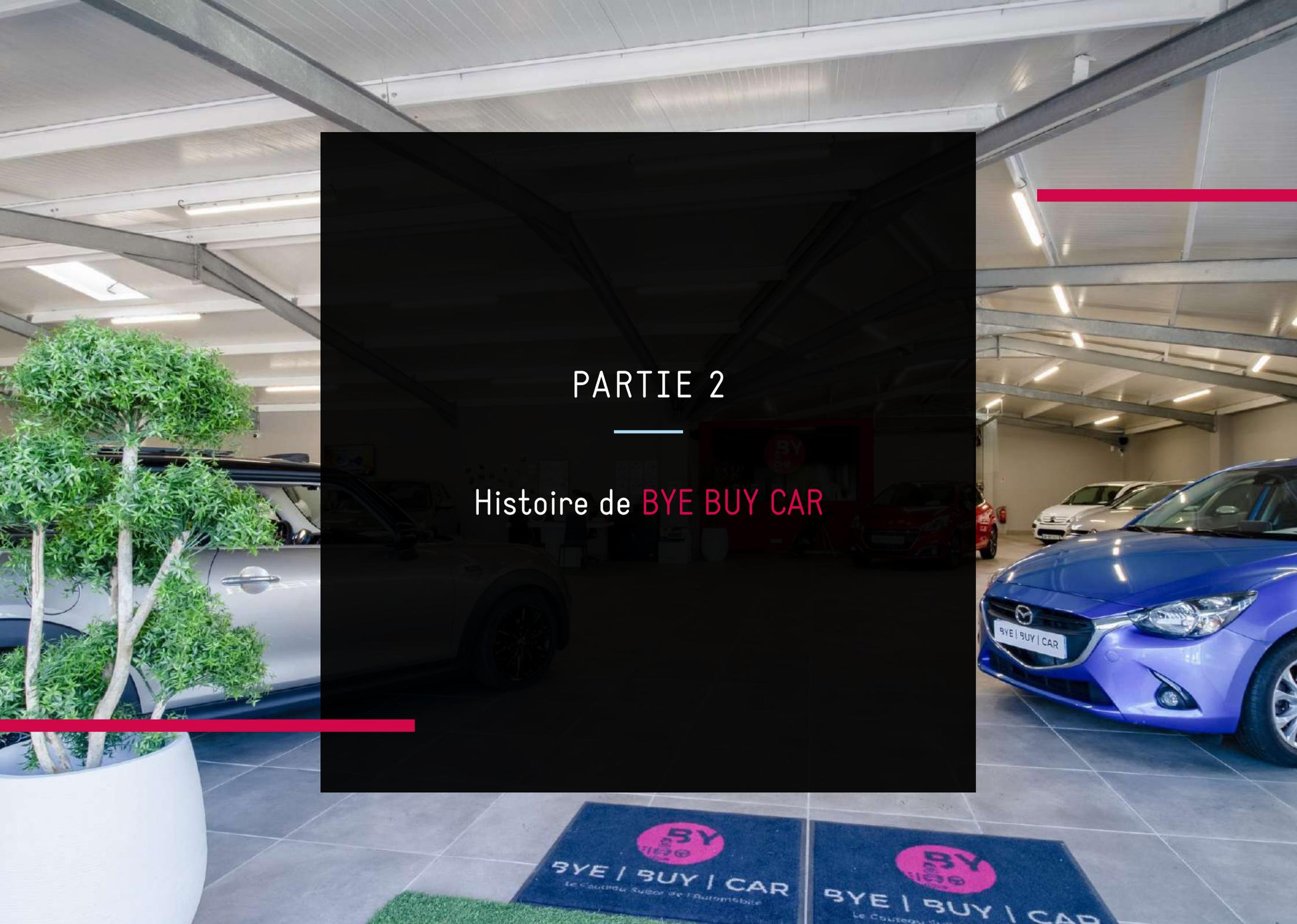
« Très bon accueil de Pierre et Vincent, le directeur. Ils ont été à l'écoute de nos demandes et ont su nous orienter vers le véhicule qui nous correspondrait le mieux. Ils n'ont pas été insistants comme beaucoup de vendeurs en garage, élément que nous avons apprécié. Véhicule réceptionné rapidement, très propre, papiers nickel... bref rien à dire ! »

PRESCILA L.

« Jamais acheter une voiture ne m'a paru aussi simple. Vendeur à l'écoute, tout est très bien expliqué et la prise en charge est rapide. Vraiment très contente de mon achat. »

PARTIE 2

Histoire de **BYE BUY CAR**



Le constat de départ

Maxime Beyet a 40 ans et plus de 15 ans d'expérience dans la vente automobile. Il a occupé différents postes : il a commencé en tant que vendeur de véhicules neufs et d'occasion, puis est devenu responsable des ventes et enfin responsable de marque en concession.

Pendant sa carrière en concession, Maxime a fait un constat : souvent, les clients qui demandent une reprise de leur ancien véhicule pour en acheter un nouveau sont déçus par l'offre de reprise, qu'ils jugent trop basse. Par conséquent, bon nombre d'entre eux décident de ne pas changer de véhicule, ou bien vont voir ce que des enseignes concurrentes leur proposent.

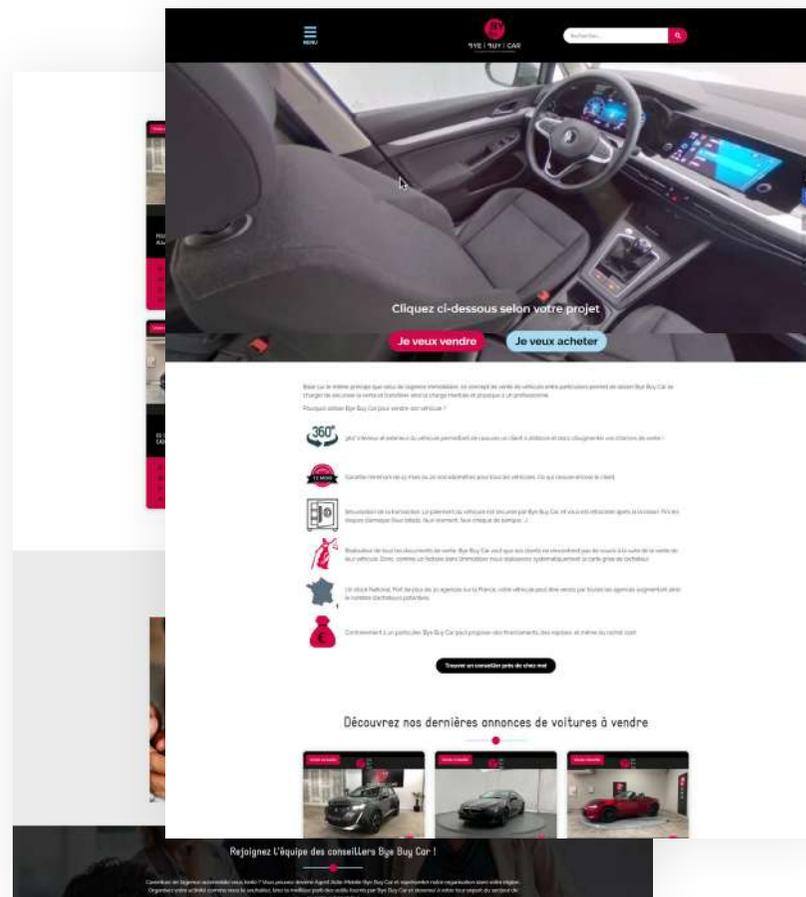
Pour pallier ce problème, Maxime change de tactique. Quand un client refuse l'offre de reprise, il lui propose de l'aider à vendre son véhicule au meilleur prix en prenant des photos pour lui, en créant une annonce et en la publiant sur des sites de vente de particuliers à particuliers.

En échange, si Maxime trouve un acheteur au prix souhaité par son client, celui-ci doit acheter une nouvelle voiture dans sa concession. Cette stratégie a remporté un franc succès, et les chiffres de vente de Maxime ont décollé.

Naissance de BYE BUY CAR

En 2014, Maxime crée une première société de vente de particuliers à particuliers à Libourne. Pendant cinq ans, il teste le business modèle dans cinq agences automobiles.

En 2019, il fonde BYE BUY CAR et développe des outils spécifiques pour vendre plus de véhicules. Il franchise ensuite son concept, qui prend rapidement son envol. Le réseau BYE BUY CAR compte aujourd'hui une trentaine de franchisés, et a vendu plus de 5 000 véhicules depuis sa naissance.



Projets de développement

Maxime Beyet souhaite atteindre la barre des 150 points de vente sur toute la France dans les cinq prochaines années. Cela permettrait au réseau d'avoir un maillage territorial fort, qui lui donnera une visibilité importante.

Il envisage également de déployer le concept BYE BUY CAR en Belgique, en Suisse, au Luxembourg, en Espagne et au Portugal à l'horizon 2025. L'objectif est de faire de BYE BUY CAR le premier réseau d'agences automobiles européen, et de vendre les véhicules de particuliers au-delà des frontières de chaque pays.

Pour en **savoir plus**

 bye-buy-car.com

Devenir adhérent : [Cliquez-ici](#)

 [byebuycar](#)

 [Coach My Car](#)

 [Bouche-à-oreille automobile](#)