

BYE BUY CAR : La première communauté de vente automobile de particuliers à particuliers pour des échanges en toute sécurité

En 2021, près de 6 millions de voitures particulières d'occasion ont été vendues ([source](#)) battant tous les records des années précédentes.

Cependant, 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 donc pour faciliter la vie des particuliers que Maxime Beyet a fondé [BYE BUY CAR](#). Le concept est simple et efficace : proposer de l'intermédiation automobile à domicile ou en agence en sécurisant l'achat et la vente.



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.

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.

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.
- **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.
- **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.

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.

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. Les franchisés bénéficient également du soutien d'un référent dédié, qui les accompagne au quotidien dans le développement de leur activité.

Les autres avantages

- Le rachat Cash.
- Les extensions de garantie.



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.
- **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.

Le constat de départ

Au cours de sa carrière en concession, Maxime a fait un constat : les clients qui demandent une reprise de leur ancien véhicule pour en acheter un nouveau sont déçus par l'offre de reprise.

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 contre partie, le client 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..

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.

En savoir plus

Site web : <https://www.bye-buy-car.com>

Devenir adhérent : <https://bye-buy-car.com/devenir-adherent/>

Facebook : <https://www.facebook.com/byebuycar/>

Coach My Car : <https://coachmycar.com/>

Bouche-à-oreille automobile : <https://boucheaoreilleautomobile.com/>