



Communiqué de presse

Mai 2025

Occasion : Comment acheter sa voiture 10% moins cher sans rogner sur la qualité ?

- +56 % de croissance pour l'intermédiation automobile en 16 mois
- +146 % de véhicules disponibles à la vente sur CapCar depuis fin 2023
 - Des économies de 5 à 10 % en moyenne sur le prix d'achat

Avec le retour des beaux jours, les envies de mobilité fleurissent autant que les projets auto. Mais entre inflation persistante, hausse continue des prix des véhicules (+31 % depuis 2020) et tension sur le marché du neuf, changer de voiture reste un défi pour le pouvoir d'achat des Français. Dans ce contexte, un modèle tire son épingle du jeu : l'intermédiation automobile, une alternative intelligente aux concessions traditionnelles et aux sites d'annonces. Sur ce créneau en plein essor, [CapCar](#) s'impose comme un acteur pionnier.

Concessions et plateformes classiques à la peine

Longtemps considérés comme les options “naturelles” pour acheter un véhicule, concessions et plateformes d'annonces voient leur attractivité s'effriter. En effet, les concessions **sont désormais plombées par des prix élevés**, ainsi que des délais d'approvisionnement rallongés, notamment sur les modèles neufs ou récents. De leur côté, les **plateformes d'annonces deviennent payantes au-delà de deux publications** sur des sites comme Leboncoin, et souffrent d'un déficit de fiabilité. Résultat : de plus en plus de particuliers **cherchent une solution sécurisée, sans frais cachés ni démarches compliquées**.

Un marché qui explose, CapCar en première ligne

Le désenchantement vis-à-vis des modèles traditionnels propulse aujourd'hui l'intermédiation automobile à un niveau inédit. En à peine 16 mois, le marché a connu un **bond spectaculaire de +56 %**, passant de **27 921 annonces en ligne sur leboncoin en novembre 2023 à 43 483 en mars 2025**. Et cette dynamique s'accélère.

Sur la même période, **CapCar, leader de l'intermédiation automobile en France, a vu son volume d'annonces bondir de +146 %**, pour dépasser aujourd'hui les **2 000 véhicules disponibles** sur sa plateforme. Une croissance portée par un positionnement clair : **l'alliance entre prix juste, transparence et accompagnement.**

« Notre mission est de rendre l'achat et la vente de voitures aussi simple et fiable qu'un achat en ligne, tout en garantissant le meilleur prix. C'est pour cela que de plus en plus de Français nous font confiance. »

Guillaume Moriaucourt, Directeur Réseau et associé CapCar

Une alternative qui séduit de plus en plus

Appuyée par 10 agences réparties sur le territoire français, CapCar propose un modèle original : des voitures vendues par des particuliers, mais **inspectées, garanties, livrées partout en France**, et accompagnées de **services de confiance**.

Le résultat ? **Des économies moyennes de 5 à 10 %** pour les acheteurs, une sélection de véhicules rigoureusement contrôlés, **des prix plus attractifs pour les vendeurs**, une **expérience simplifiée et encadrée**, loin du stress habituel de la vente entre particuliers.

Un positionnement qui séduit particulièrement à l'approche des **ponts de mai** et des préparatifs estivaux, période stratégique où les Français veulent **se déplacer plus... sans payer plus.**

À propos de CapCar

Fondée en 2015, CapCar révolutionne l'achat et la vente de voitures d'occasion entre particuliers. Grâce à son modèle unique d'intermédiation digitale, CapCar inspecte, sécurise et garantit chaque véhicule tout en offrant des prix 5 à 10 % plus attractifs qu'en concession. Plus de 60 000 Français ont déjà fait confiance à CapCar pour vendre ou acheter leur voiture partout en France. Plus d'infos : www.capcar.fr