Communiqué de presse
Rennes, le 31 mai 2022

Odopass lance une fonctionnalité qui simplifie le processus de vente automobile entre particuliers

Un accompagnement gratuit en 4 étapes et quelques clics pour une cession sans tracas

Odopass continue de faciliter la vie des particuliers sur le marché auto d'occasion ! L'application tiers de confiance qui assiste les automobilistes de l'achat à la revente de leur véhicule s'enrichit d'une nouvelle fonctionnalité. Disponible gratuitement, elle accompagne désormais acheteurs et vendeurs tout au long du parcours de cession d'une voiture de seconde main via un processus simple en 4 étapes clé en main.
Terminées les longues démarches, les formalités fastidieuses, les oublis ou les erreurs de saisie avant, pendant et après la transaction. Avec Odopass, vendre ou acquérir une automobile d'occasion est désormais un acte aisé, rapide, sans tracas ni stress.

Acheter ou vendre son véhicule : un moment stressant dans la vie d'un automobiliste

La vente ou l'achat d'un véhicule de seconde main entre particuliers représente chaque année près de **4 millions de transactions par an**.* Les uns vendent généralement leur voiture pour en acheter une nouvelle, tandis que les autres achètent un bien qu'ils vont garder en moyenne quatre ou cinq ans. Or, le processus de cession d'un véhicule entre particuliers implique, au même titre qu'une vente à un professionnel, le respect de certaines **contraintes administratives, sans compter le temps passé à réunir les documents nécessaires** (carte grise, certificat de non-gage, factures d'entretien, etc.) ; **et les risques d'erreurs de saisie du Cerfa.** Bref, il n'est pas aisé de s'y retrouver et d'être confiant.

Un assistant personnel pour un parcours de vente rapide, facile et sans oubli

C'est pourquoi Odopass vient de lancer une nouvelle fonctionnalité qui bouleverse encore un peu plus le marché auto d'occasion entre particuliers. Son objectif : **assister ces derniers dans leurs démarches et à chacune des phases de la vente (avant, pendant, après)** grâce à un **parcours simplifié et automatisé.**
La fonctionnalité élimine ainsi tout risque d'erreur, d'oubli et permet de gagner du temps. Pour cela, et à partir de son Odopass complété et mis à jour — lequel retrace tout l'historique administratif, d'entretien et de contrôles techniques — **le vendeur n'a plus qu'à se laisser guider par l'application depuis la mise en vente jusqu'à la cession.**

Au programme : *génération automatique de petites annonces de vente et leur publication en un clic sur les sites spécialisés ; création du certificat de cession entièrement prérempli et prêt à signer, ou encore transfert au nouveau propriétaire de l'Odopass, équivalent du carnet d'entretien papier…*

4 étapes et seulement quelques clics sur son smartphone

Concrètement, le nouveau service accompagne le vendeur et l'acquéreur dans leur vente au travers d'un parcours **en seulement 4 étapes et quelques clics depuis le smartphone** :

#Côté vendeur – 4 étapes d'aide à la vente
Odopass lui permet de **:**

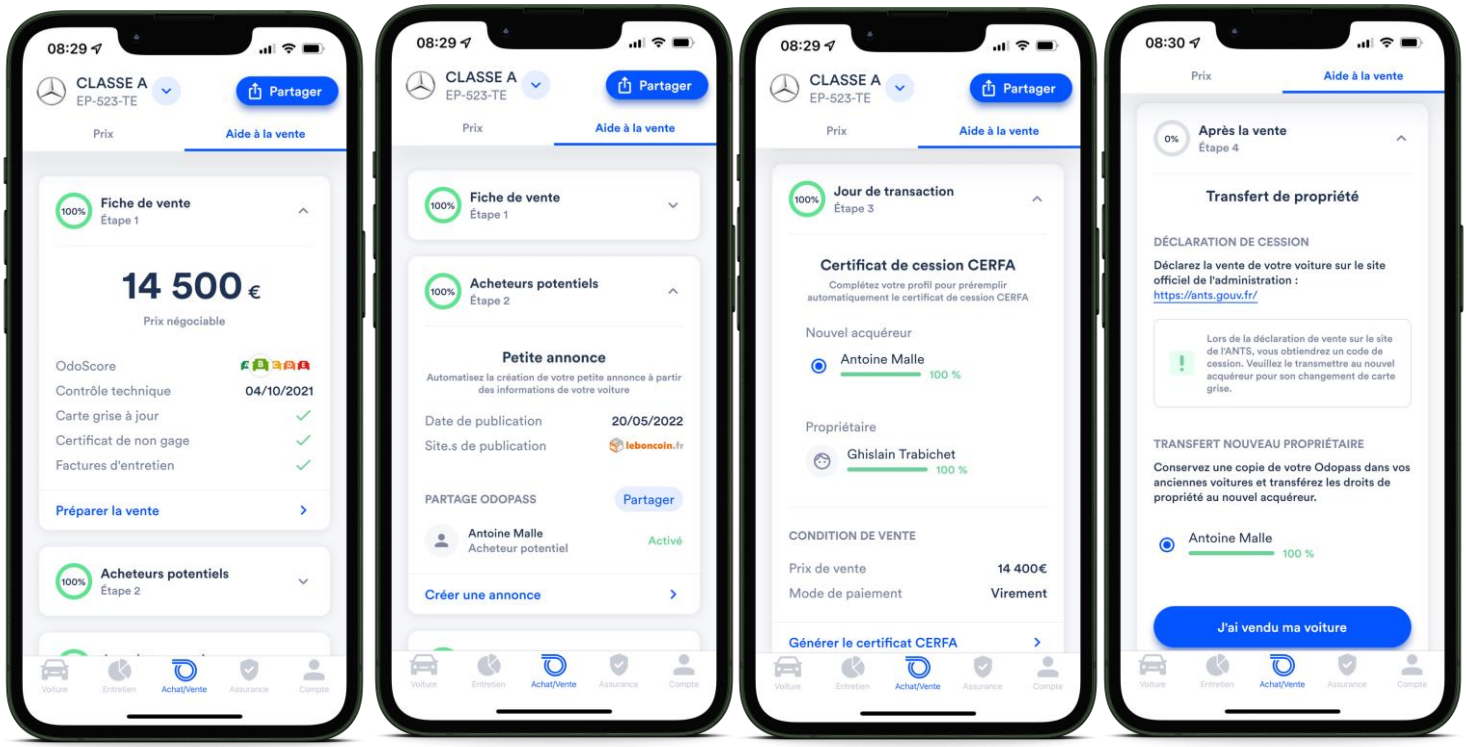
1- Créer sa fiche de vente récapitulative ;
2- De publier depuis l'application son offre de vente, qui est automatiquement générée, sur les sites spécialisés : *La Centrale, L'Argus, Leboncoin.fr, Ouest-France-auto, ParuVendu.fr, AutoScoot24* :
3- De générer le certificat de cession Cerfa entièrement prérempli, et à signer le jour de la vente ;
4- De recevoir lien vers le site de l'ANTS pour la déclaration de cession et de transférer à l'acheteur son Odopass, équivalent au carnet d'entretien papier.

#Côté acheteur – 4 étapes d'aide à l'achat

Si tout au long des étapes, le vendeur garde la main, comme c'est toujours le cas pour une vente, l'acquéreur peut à tout moment intervenir dans la transaction pour s'assurer de son bon déroulement :

1- Après avoir préparé son projet d'achat (recherche d'un financement, d'une assurance auto),
2- Il accède à la fiche de vente. Si le vendeur n'a pas partagé son Odopass, le potentiel acquéreur peut lui en faire la demande via un lien unique et, ainsi, vérifier l'état du véhicule.
3- Il signe le certificat de cession Cerfa qu'il a prérempli sur Odopass. Si besoin, il peut relancer le vendeur afin qu'il génère le Cerfa ;
4- Une fois l'achat du véhicule déclaré sur le site de l'ANTS, il récupère le carnet Odopass du vendeur.

Ghislain Trabichet, cofondateur d'Odopass, conclut : *« Deux Français sur trois ont déjà acheté ou revendu une voiture de seconde main à un particulier. La transaction est donc un passage obligé dans la vie d'un automobiliste, mais bien souvent aussi un moment stressant, long et fastidieux pour les deux parties prenantes. Or, notre volonté est justement d'en simplifier toutes les étapes via un service unique, accessible et intuitif qui guide, assiste et aide les particuliers dans ce processus. Avec notre nouvelle fonctionnalité, bien acheter ou bien vendre sa voiture d'occasion n'a jamais été aussi facile et rapide ».*



*« Voitures d'occasion : 5 règles d'or contre les arnaques » (article Le Parisien, 2019)

À propos d'Odopass

Fondée en septembre 2019 par Christophe Potron et Ghislain Trabichet, Odopass protège les particuliers contre les arnaques automobiles. La jeune startup rennaise propose une garantie pour les acheteurs et apporte de la transparence sur l'historique des véhicules d'occasion. L'application Odopass guide les particuliers de l'achat à la vente de leur voiture d'occasion, offre une garantie contre les mauvaises surprises et un outil de cotation marché. Depuis son lancement officiel en janvier 2021, Odopass compte déjà 160 000 utilisateurs. Disponible sur IOS et Android. https://www.odopass.fr/