

La Centrale lance La Centrale Pro, marketplace B2B dédiée aux professionnels pour le sourcing de leurs véhicules d'occasion

- Dans un marché du VO de plus en plus fragmenté, La Centrale structure l'accès aux stocks B2B en mettant la puissance de son écosystème, de sa data et de son audience au service des professionnels
- Avec La Centrale Pro, les professionnels accèdent, via une marketplace B2B nationale et sécurisée, au plus large inventaire de véhicules d'occasion en France, provenant de partenaires professionnels vérifiés et de particuliers partenaires
- S'appuyant sur la data de La Centrale et sur les outils d'IA de la suite Pilot, la plateforme permet aux distributeurs d'identifier les véhicules les plus recherchés, d'acheter au juste prix et d'accélérer la rotation de leurs stocks dans un environnement de confiance

Paris, le 8 janvier 2026

[La Centrale, première marketplace 100 % automobile](#), annonce le lancement de La Centrale Pro, sa marketplace destinée aux professionnels de l'occasion, qui centralise le plus large inventaire de véhicules B2B de France.

La Centrale Pro, une nouvelle place de marché B2B au service des professionnels du VO

Avec La Centrale Pro, les professionnels du véhicule d'occasion disposent d'un point d'entrée unique pour piloter leur approvisionnement dans un marché de plus en plus complexe. La plateforme donne accès à un inventaire B2B étendu, disponible en continu et permet une visibilité en temps réel sur l'offre, la demande et les niveaux de prix des véhicules.

Dans un contexte de tensions persistantes sur les stocks, d'hétérogénéité des canaux de sourcing et de pression accrue sur les marges, La Centrale Pro permet aux distributeurs d'identifier rapidement les véhicules les plus recherchés par les acheteurs finaux, d'acheter au bon prix et d'aligner plus finement leur stock avec la demande réelle.

Grâce à des filtres avancés, des alertes personnalisées et l'intégration de données marché, les professionnels peuvent sourcer plus efficacement, réapprovisionner leur parc plus rapidement et optimiser la rotation de leurs véhicules.

« Le sourcing est aujourd'hui l'un des principaux points de tension pour les professionnels du véhicule d'occasion, entre la fragmentation des canaux, la pression sur les marges et la nécessité d'aller vite. Avec La Centrale Pro, nous avons voulu créer un point d'entrée unique qui simplifie l'accès au stock et apporte de la lisibilité pour permettre aux distributeurs de gérer plus efficacement leur sourcing. »
complète Antoine Despujols, Directeur marketing B2B de La Centrale.

Un environnement sécurisé couplé à la suite Pilot de La Centrale pour optimiser le sourcing des distributeurs

La Centrale Pro se positionne comme une marketplace B2B nationale, réservée aux professionnels vérifiés, dans un environnement sécurisé et transparent.

Pour les concessions et groupes de distribution, la plateforme offre une solution pour mieux valoriser leurs reprises, parfois écoulées à faible marge via des circuits secondaires. Pour les marchands indépendants et les garages, elle permet de retrouver un accès élargi à des stocks auparavant difficiles à capter, dans un cadre concurrentiel plus lisible.

L'intégration de la suite Pilot, l'ensemble d'outils data et IA développé par La Centrale pour accompagner les professionnels dans l'analyse du marché et le pilotage de leur stock, vient apporter un outil d'aide à la décision supplémentaire. Via l'anticipation de la demande, l'identification des véhicules à fort potentiel, des outils de positionnement tarifaire et l'analyse de la performance des stocks des distributeurs, elle permet de sécuriser leurs arbitrages avant achat et de piloter plus efficacement leur sourcing.

« Avec La Centrale Pro, nous franchissons une nouvelle étape dans notre accompagnement des professionnels du véhicule d'occasion. Notre ambition est de contribuer à structurer un marché VO B2B plus ouvert, plus transparent et plus performant. En réunissant sur une même plateforme la profondeur d'offre B2B et la donnée marché de La Centrale, nous mettons à disposition des distributeurs un outil inédit au service de leur performance commerciale. » conclut **Guillaume-Henri Blanchet, Directeur Général adjoint de La Centrale.**

A propos du Groupe La Centrale

Grâce à une marque forte et à un engagement constant en faveur de l'innovation, La Centrale connecte chaque mois des millions d'acheteurs et de vendeurs via sa technologie avancée, ses solutions data et sa plateforme intuitive. L'entreprise accompagne plus de 10 000 professionnels de l'automobile avec des outils SaaS performants, dont sa suite Pilot, pour optimiser le pricing, le sourcing et la gestion de stock. En alliant expertise sectorielle et intelligence artificielle de pointe, La Centrale s'engage à créer de la valeur pour l'ensemble de l'écosystème automobile : consommateurs, distributeurs et partenaires. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.lacentrale.fr

Contacts Presse