

La Centrale déploie des innovations inédites pour les distributeurs de véhicules d'occasion

Lancement de nouveaux services basés sur la data et l'IA pour optimiser l'achat et la vente de véhicules pour les professionnels

- **Nouvel assistant IA** : la suite Pilot s'enrichit d'une assistance IA qui formule en langage naturel des recommandations de positionnement tarifaire aux professionnels en quelques secondes, pour des décisions plus rapides et plus précises, adaptées à tous les niveaux d'analyse
- **Analyse instantanée des prix de marché de tous les VO disponibles en ligne** : La Centrale lance Pilot Match, service inédit d'accès direct aux données de demande, de concurrence et de prix des VO sur le marché. Via une extension disponible sur un navigateur internet, Pilot Match superpose les informations sur les pages consultées par le distributeur, qu'il soit sur un site d'annonces, une plateforme d'enchères ou dans son DMS, pour l'aider à mieux évaluer chaque véhicule et formuler une recommandation d'offre optimisée et instantanée.

Accélération du déploiement de la suite Pilot pour délivrer plus de valeur aux professionnels de l'occasion

- **Adoption de la suite Pilot par près de 10 000 distributeurs** : la suite Pilot est devenu l'outil de référence des professionnels de la vente de véhicule d'occasion pour optimiser leur activité, de la génération de lead, en passant par l'approvisionnement et la gestion de stocks de véhicules, jusqu'au positionnement tarifaire.
- **Optimiser le positionnement tarifaire** : En moins de deux ans, Pilot Price est devenu l'outil de référence des distributeurs pour définir leurs prix de vente, utilisé chaque mois par plus de 4 000 professionnels. En s'appuyant sur les millions d'observations de prix collectées par La Centrale et sur sa cote historique, Pilot Price offre une vision précise et actualisée en temps réel du marché pour positionner chaque véhicule au prix juste.
- **Sélectionner les bons véhicules** : lancé en février 2025, Pilot Trends est déjà utilisé chaque mois par plus de 2 000 distributeurs. L'outil analyse en temps réel la demande et l'offre par région pour identifier les modèles les plus recherchés et fournir aux distributeurs une lecture claire des grandes tendances du marché pour constituer un stock en phase avec la demande locale.
- **Analyser et améliorer la composition du stock** : Stock Optimizer analyse la composition du stock de chaque distributeur pour identifier les meilleures opportunités et propose par exemple des actions pour repositionner ou écouler plus rapidement les véhicules dont la rotation peut être améliorée

Paris, le 15 octobre 2025

[La Centrale, première marketplace 100% automobile](#), accélère le déploiement de sa suite Pilot pour accompagner les distributeurs à chaque étape de leur activité, du sourcing à la vente. Déjà utilisée chaque mois par près de 10 000 professionnels de l'occasion, la suite concentre désormais ses développements sur la data et l'IA pour aider les distributeurs à mieux se sourcer, optimiser leurs stocks et ajuster leurs prix dans un marché marqué par la volatilité des prix, la diversification des motorisations et la disponibilité fluctuante des modèles.

Grâce à la data et à l'IA, La Centrale renforce sa position de leader sur le pricing du véhicule d'occasion avec l'assistant IA de Pilot Price et l'arrivée de Pilot Match.

Pilot Price, lancé en novembre 2023, est devenu en moins de deux ans un outil de référence pour les distributeurs. Utilisé chaque mois par plus de 4 000 professionnels, il a déjà réalisé plus de 2 millions de cotations. L'outil s'appuie sur des millions d'observations de prix collectées en continu sur La Centrale et via sa cote historique. Les distributeurs disposent ainsi d'une vision précise et actualisée du marché pour définir leur stratégie tarifaire.

Depuis juin 2025, Pilot Price intègre le premier assistant de pricing IA qui transforme ces données en recommandations opérationnelles, en langage naturel. En une quinzaine de secondes, chaque distributeur obtient une suggestion de prix en langage naturel, accompagnée d'indicateurs sur la tension du marché, la vitesse de rotation attendue et le positionnement face à la concurrence. Avec cette nouvelle fonctionnalité basée sur l'IA, la Centrale entend rendre accessible ses recommandations tarifaires à tous les niveaux d'analyse et à toutes les typologies de professionnels.

Pilot Match, lancé en octobre 2025, complète l'offre en proposant un accès inédit aux données de marché directement depuis n'importe quel navigateur externe. Grâce à une extension simple à utiliser, les distributeurs voient s'afficher les données de demande, de concurrence et de prix directement sur les pages qu'ils consultent, qu'il s'agisse d'un site d'annonces, d'une plateforme d'enchères ou de leur DMS (Dealer Management System). Cette innovation permet d'évaluer un véhicule et de formuler une offre sans quitter son environnement de travail afin de réduire significativement le temps nécessaire à la prise de décision.

Avec Pilot Trends et Stock Optimizer, La Centrale met à disposition des distributeurs de véhicules d'occasion des recommandations marché personnalisées pour optimiser leur approvisionnement

Pilot Trends, lancé en février 2025, est déjà utilisé chaque mois par plus de 2 000 distributeurs. L'outil s'appuie sur l'analyse en temps réel de milliers d'annonces et de transactions pour identifier les modèles les plus recherchés dans chaque région. En croisant les données de demande, d'offre et de prix, il met en évidence les opportunités d'approvisionnement prioritaires et oriente les achats vers les véhicules offrant le meilleur potentiel de rotation et de marge.

Stock Optimizer complète cette approche en analysant la structure du stock de chaque distributeur. L'outil repère les segments ou modèles absents de l'assortiment de chaque professionnel alors qu'ils sont demandés localement et recommande de les intégrer. À l'inverse, il détecte les véhicules déjà en stock qui peinent à se vendre et propose des actions pour en accélérer l'écoulement, comme un ajustement de prix ou une revente par un autre canal.

Antoine Despujols, Directeur marketing B2B de La Centrale, conclut : *«La Centrale accompagne les distributeurs à chaque étape de leur métier, de la génération de leads à la vente. Après les solutions de visibilité, nous avons accéléré le développement d'outils d'analyse et d'aide à la décision pour répondre aux enjeux prioritaires des professionnels de toutes tailles : se sourcer efficacement, gérer leurs stocks et ajuster leurs prix au plus juste. Avec la nouvelle assistance IA de Pilot Price et l'accès direct aux données de marché offert par Pilot Match, complétés par Pilot Trends pour anticiper l'approvisionnement, nous leur donnons les moyens de prendre des décisions plus rapides et plus pertinentes dans un marché où la réactivité est clé ».*

À propos du Groupe La Centrale

A travers ses marques générant 35 millions de visites par mois, La Centrale est la première marketplace 100% auto dédiée à l'achat et la vente de véhicules d'occasion pour les professionnels et les particuliers. Le site est devenu également la référence de la cotation pour les particuliers. Avec 4 millions de visiteurs uniques mensuels, Caradisiac est le premier site grand public d'information automobile.