

vendez **2X** plus vite



DOSSIER DE PRESSE 2017



1- L'ACTIVITÉ	PAGE 3
2 - LE MARCHÉ	PAGE 4
3 - LES SERVICES	PAGE 5
4 - LA CLIENTÈLE	PAGE 6
5 - LE RÉSEAU	PAGE 7
6 - LES FONDATEURS	PAGE 8
7 - LES DATES CLÉS	PAGE 9
8 - LES CHIFFRES CLÉS	PAGE 10
9 - LA FORMATION ET L'ACCOMPAGNEMENT	PAGE 11
10 - LES CONDITIONS D'ENTRÉE	PAGE 12
11 - LES CONTACTS	PAGE 13

Le positionnement

Je vends votre auto.com est un réseau de 11 agences de transaction d'automobiles d'occasion entre particuliers. Sa vocation est de gérer par délégation la vente du véhicule de ses clients à d'autres particuliers. Je vends votre auto.com est né en 2010 à Barcarès, dans les Pyrénées-Orientales. Le concept s'inspire du principe du dépôt-vente et des services d'une agence immobilière.

Le besoin

Vendre ou acheter un véhicule d'occasion est un processus long, complexe, chronophage et risqué.

- Où poster son annonce ?
- Comment organiser ses recherches ?
- Comment savoir si le véhicule ne recèle pas de vices cachés ?
- Comment gérer les appels et les demandes d'essai du véhicule par des acheteurs potentiels ?
- Comment s'assurer de la solvabilité de l'acheteur ?
- Quelle stratégie adopter pour obtenir le meilleur prix ?

Pour l'acheteur comme pour le vendeur, ces démarches sont une source de stress et d'inquiétude.



La réponse de Je vends votre auto.com

Je vends votre auto.com propose des solutions simples, rapides et sûres pour bien vendre ou bien acheter toutes marques et toutes catégories d'automobiles. C'est un intermédiaire professionnel qui sécurise l'achat et la vente d'un véhicule d'occasion.

Un concept performant

Une agence Je vends votre auto.com réalise 12 ventes mensuelles en moyenne, avec une marge unitaire de 950 € HT par véhicule¹. Le taux de satisfaction client s'élève à 97 %, une performance liée à :

- un prix de vente 20 % au-dessus des reprises en concession
- un délai moyen de 15 jours pour vendre son bien

¹Source : site pilote

Un marché en mutation

Chaque année, 7,7 millions de véhicules sont vendus en France, dont 72,7 % d'occasion.

La vente entre particuliers, accélérée par Internet, a fait émerger un « conso-vendeur » qui concurrence les enseignes du secteur.

60 % des immatriculations de véhicules d'occasion sont réalisées entre particuliers, avec une progression de 10 points ces 10 dernières années. Internet a révolutionné la vente entre particuliers mais représente aussi le canal des fraudeurs.

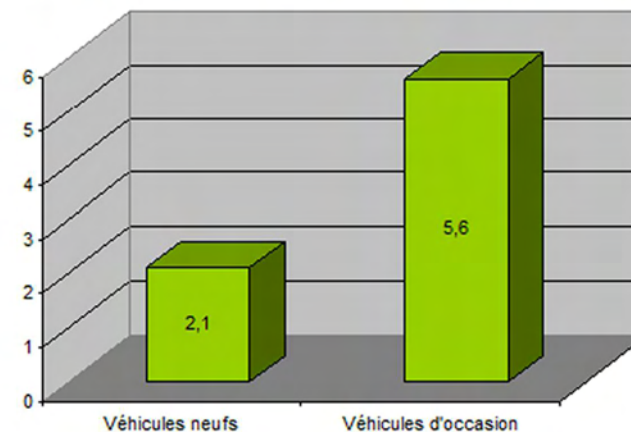
Un segment-clé

Le marché total de l'occasion s'élève à 5,6 millions de véhicules et continue de croître au détriment du neuf car les véhicules sont de plus en plus fiables. Le segment des véhicules de plus de 5 ans représente 77% du total - soit 4,3 millions de ventes par an - et n'est pas couvert par les concessionnaires de marques.

Un marché plein d'avenir

En 2014, le marché des agences automobiles ne représente que 1 % des ventes de véhicules d'occasion de plus de 5 ans mais augmente de 50 % chaque année au détriment des marchands VO classiques. En 2020, il représentera 5 % du marché des véhicules d'occasion de plus de 5 ans soit 200 000 véhicules.

Ventes de véhicules annuelles en France (en million)



- Âge moyen du parc automobile : 8,2 ans
- Durée de détention moyenne d'une voiture : 4,9 ans

Le dépôt-vente virtuel

Le propriétaire confie à Je vendts votre auto.com la revente de son véhicule en mode dépôt-vente.

Je vendts votre auto.com s'occupe entièrement de la vente du véhicule : remise en état, visites et essais, contrat, garanties, volet administratif.

Le propriétaire verse une commission seulement si le véhicule est vendu.

Cette prestation représente plus de 80 % des ventes.

La reprise éclair

Si le client a des contraintes de trésorerie et si Je vendts votre auto.com estime que le véhicule est rapidement revendable, l'agence acquiert le véhicule et le client encaisse immédiatement le prix proposé.

Je vendts votre auto.com revend le véhicule et se rémunère sur la marge réalisée. Cette prestation peut représenter jusqu'à 20 % des ventes.



Des services et prestations complémentaires

En complément de la vente du véhicule, Je vendts votre auto.com propose :

- estimation et expertise
- reprise de véhicules
- cartes grises et plaques d'immatriculation
- garantie de 3 à 24 mois
- vente d'accessoires automobiles

Les services et prestations suivants peuvent également être assurés par les partenaires de Je vendts votre auto.com :

- retouche carrosserie ;
- mécanique à domicile ;
- contrôle technique ;
- nettoyage de véhicule.

Les sociotypes

La clientèle Je vends votre auto.com regroupe les sociotypes suivants :

- Les timides : être en contact avec des personnes qu'ils ne connaissent pas les met mal à l'aise, ils n'ont pas la fibre commerciale
- Les pressés : ils n'ont pas le temps de gérer la vente de leur véhicule et attendent un résultat rapide
- Les méfiants : ils ont peur de vendre leur voiture directement car ils redoutent les arnaques
- Les anti-paperasses : ils veulent une assistance complète (Internet, administratif, etc.) et un service clé en mains.

Les motivations des vendeurs

- vendre son véhicule rapidement
- en tirer un meilleur prix qu'en concession
- garantir la solvabilité de l'acheteur
- pouvoir utiliser son véhicule le temps de la vente
- se libérer des relations avec les acheteurs et des contraintes administratives
- s'épargner le stress et l'inquiétude liés à la vente

Les motivations des acheteurs

- bénéficier d'un prix avantageux
- acquérir un véhicule fiable et remis en état
- traiter avec un interlocuteur professionnel
- profiter d'un ensemble complet de services



Un concept né dans le Languedoc-Roussillon

Je vends votre auto.com compte 11 agences en France, localisées dans les Pyrénées-Orientales, la Haute-Garonne, l'Hérault, le Gard, le Bas-Rhin, le Maine-et-Loire et l'Oise. Le site pilote se situe à Saint-Laurent de la Salanque.

Les objectifs de développement

Je vends votre auto.com souhaite se développer sur le territoire national au rythme de 8 à 10 nouvelles agences par an, afin d'atteindre le cap des 50 agences en 2020.



Site pilote de Saint-Laurent de la Salanque (66)



Agence de Strasbourg (67)

Frédéric Chaves, cogérant et créateur du concept

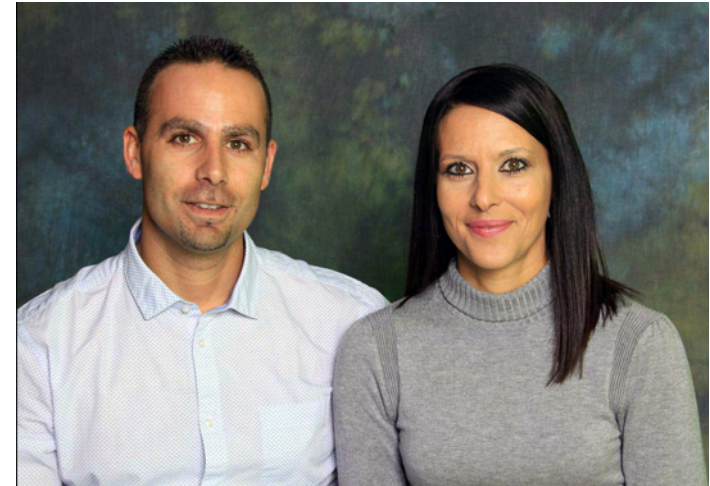
Frédéric Chaves possède une expérience de plus de 10 ans en tant que responsable de magasin dans le prêt-à-porter et l'ameublement. Passionné d'automobile, Frédéric crée le concept Je vends votre auto.com de son domicile en complément de son activité en magasin.

En 2011, devant l'essor de sa nouvelle activité, il décide de se consacrer à temps plein à sa passion. Il est aujourd'hui en charge du développement et de l'animation commerciale du réseau.

« À 16 ans, j'ai acheté aux enchères une jaguar d'occasion avec un prêt de ma grand-mère. Je l'ai retapée avec mon père carrossier. Avec la marge à la revente, j'ai acheté ma première voiture avant d'avoir mon permis. Je vends votre auto.com, c'est le concept que j'aurais aimé trouver quand j'ai démarré dans l'automobile. ».

Estelle Gomez, cogérante et cocréatrice du concept

Estelle est en charge de la gestion et de l'administration. « Je viens d'une famille d'entrepreneurs. Très jeune, j'ai compris que dans la vie, on ne réussit pas tout seul. La franchise nous permet de partager le développement de notre projet. On construit ce réseau avec des partenaires proches de nos valeurs. »



« Notre philosophie : la réussite repose sur la confiance du client que l'on gagne par la transparence. »

Les étapes du développement

2009

Frédéric Chaves conçoit les bases du système Je vends votre auto.com

2010

Avec sa compagne Estelle, il crée le concept Je vends votre auto.com de son domicile, en plus de son activité de commercial en literie

2011

Il ouvre une agence à Barcarès (66) et se consacre à 100 % à Je vends votre auto.com

2012

Amélioration du concept de dépôt-vente virtuel

2013

Mise en place des campagnes de communication locale qui font décoller le nombre de mandats de vente
Évolution du concept en franchise

2014

Lancement de la franchise Je vends votre auto.com

Ouverture des 3 premières agences franchisées à Argelès-sur-mer (66), Pollestres (66) et Béziers (34)

2015

Ouverture de 2 nouvelles agences franchisées à Castelnau-le-Lez (34) et Frontignan (34)

Le cap des 900 véhicules vendus dans l'année est franchi

Déménagement de l'agence de Barcarès à Saint-Laurent de la Salanque (66)

2016

Ouverture de 4 nouvelles agences franchisées à Nîmes (30), Beauvais (60), Strasbourg (67) et Toulouse Sud (31)

2017

Ouverture de la 11^e agence à Angers (49)



Je vends votre auto.com en quelques chiffres

- 1 succursale à Saint-Laurent de la Salanque
- 9 franchises
- 6 ans d'expérience
- 489 véhicules vendus en 2015
- marge nette 2015 : 472 500 € HT
- taux de réussite des agences : 100 %

Les chiffres clés d'une agence Je vends votre auto.com

- 12 ventes mensuelles en moyenne
- marge unitaire par véhicule : 950 € HT
- taux de satisfaction clients : 97 %

Une agence doit effectuer 5 ventes par mois pour atteindre le point mort.

En moyenne, les agences Je vends votre auto.com réalisent :

- 8 ventes par mois la 1^{ère} année
- 12 ventes par mois la 2^e année
- 15 ventes par mois à partir de la 3^e année





*Laurent, responsable
de l'agence pilote*

Une formation qualifiante

La formation, qui se déroule à l'agence pilote de Saint-Laurent de la Salanque, se compose :

- d'une partie théorique de deux semaines : procédures, marché, méthodes commerciales, plan de communication, etc.
- d'une partie pratique d'une semaine, sur tous les aspects du métier avec le responsable de l'agence pilote.

À l'issue de sa formation, le franchisé Je vends votre auto.com dispose de tous les outils et de la méthode éprouvée par l'enseigne pour piloter son activité avec succès.

L'assistance au démarrage

Je vends votre auto.com accompagne ses franchisés à toutes les étapes du projet jusqu'à l'ouverture :

- aide au choix du local
- aide au business plan
- assistance à l'ouverture durant la première semaine
- mise en place marketing sur la zone
- pack de communication d'ouverture

Un savoir-faire éprouvé

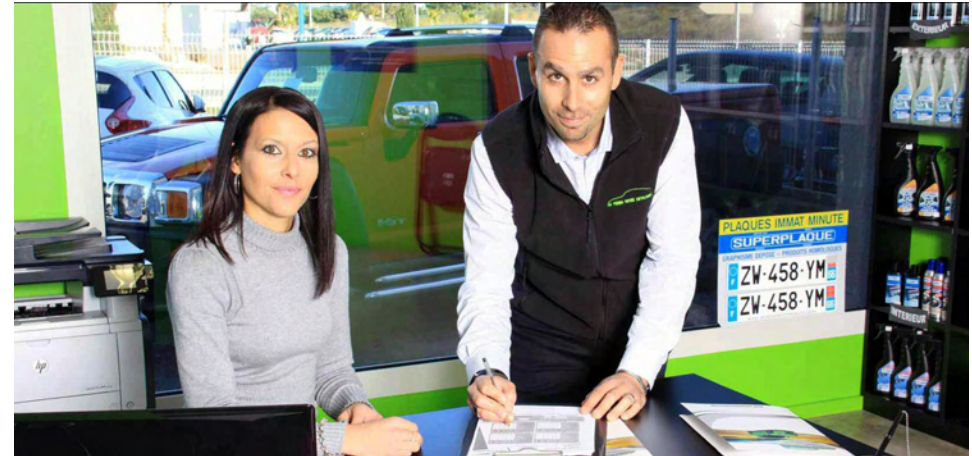
Je vends votre auto.com fait bénéficier le franchisé d'un concept performant :

- des procédures éprouvées pour exploiter une agence
- un système informatique intégré
- un partenaire référencé pour les garanties
- des techniques commerciales efficaces
- des outils de communication

Une assistance continue

Je vends votre auto.com apporte au franchisé une assistance continue :

- assistance régulière de l'animateur réseau
- hot-line pour l'assistance technique
- deux visites bilan par an
- réunions franchisés



Estelle Gomez et Frédéric Chaves, les fondateurs de la franchise Je vends votre auto.com

Profil du candidat type

Dynamique et entreprenant, le franchisé Je vend votre auto.com possède une expérience de la vente aux particuliers, du développement commercial ou du service client.

Il est à la fois pourvu d'un sens commercial développé et de qualités de gestionnaire telles que méthode, rigueur et organisation. Doté d'un bon esprit réseau, il est respectueux des règles et des normes. Il partage les valeurs de l'enseigne : honnêteté, respect du client, transparence.

La connaissance de l'automobile est un plus mais n'est pas indispensable.

Conditions d'entrée dans le réseau

Droits d'entrée	15 K€
Apport personnel	10 à 20 K€
Investissement global	30 à 40 K€
Redevance fixe	650 € par mois la 1 ^{ère} année 750 € les suivantes
Type de contrat	Franchise
Durée du contrat	5 ans
Surface moyenne	Local de 40 à 80 m ² avec 3 à 6 places de parking
Emplacement	Axe passant en centre ville ou zone commerciale
Zone de chalandise	20 000 à 40 000 habitants
Marge brute à 2 ans	110 K€ HT/an en moyenne



www.jevendsvotreauto.com