



**JE VENDS  
VOTRE AUTO  
.com**

D O S S I E R   D E   P R E S S E   2 0 1 8



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 est un réseau de 14 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 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

Je vends votre auto 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 réalise 12 ventes mensuelles en moyenne.

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



## 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.

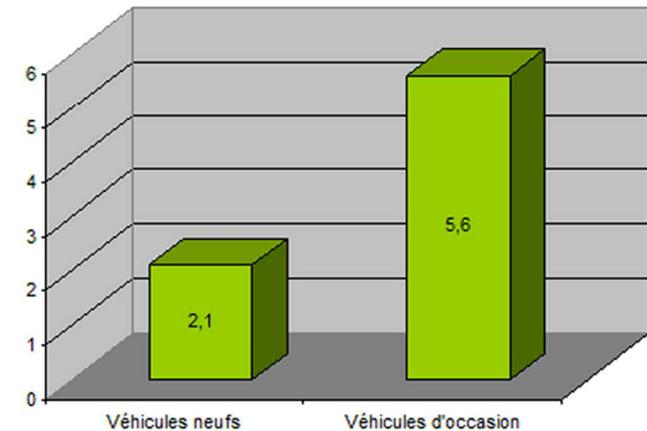
## Un segment-clé

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 vend votre auto la revente de son véhicule en mode dépôt-vente.

Je vend votre auto 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 vend votre auto estime que le véhicule est rapidement revendable, l'agence acquiert le véhicule et le client encaisse immédiatement le prix proposé. Je vend votre auto.com revend le véhicule et se rémunère sur la marge réalisée. Cette prestation peut représenter jusqu'à 20 % des ventes.

## La vente de véhicules neufs

Je vend votre auto propose également des véhicules neufs avec remise jusqu'à -40%.

## Des services et prestations complémentaires

- la réalisation de la carte grise à tous les véhicules, sans rendez-vous et la plaque d'immatriculation
- l'estimation et l'expertise de véhicules
- la garantie des véhicules d'occasion jusqu'à 36 mois
- la vente d'accessoires

Les services et prestations suivants peuvent également être assurés par les partenaires de Je vend votre auto : retouche carrosserie ; mécanique à domicile ; contrôle technique ; nettoyage de véhicule...



## Les sociotypes

La clientèle Je vends votre auto 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 vend votre auto compte 14 agences en France, localisées dans les Pyrénées-Orientales, la Haute-Garonne, l'Hérault, le Gard, le Bas-Rhin, le Maine-et-Loire, l'Eure et l'Oise. Le site pilote se situe à Saint-Laurent de la Salanque.

## Les objectifs de développement

Je vend votre auto.com souhaite se développer sur le territoire national au rythme de 10 à 12 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 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, 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

**2010** : Avec sa compagne Estelle, il crée le concept Je vends votre auto 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

**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 2 premières agences franchisées à Argelès-sur-mer (66) et Pollestres (66)

**2015** : Ouverture de 2 nouvelles agences franchisées à Castelnau-le-Lez (34) et Saint-Jean-de-Védas (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 d'agences franchisées à Nîmes (30), Strasbourg (67) et Toulouse Sud (31).  
Nouveau logotype, nouveau site Internet et supports de communication.

**2017** : Ouverture d'agences franchisées à Rouen (76), Wattignies (59), Colmar (68), Chenôve (21) et Aubagne (13)  
Développement des outils de communication et marketing (publicité Sac à pains, campagne SMS...)

**2018** : Ouverture d'une agence franchisée à Vernon (29). Développement d'un nouveau CRM.



## Je vends votre auto.com en quelques chiffres

- 1 succursale à Saint-Laurent de la Salanque
- 14 franchises
- 9 ans d'expérience

## Les chiffres clés d'une agence Je vends votre auto

- 12 ventes mensuelles en moyenne
- taux de satisfaction clients : 97 %

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

En moyenne, les agences Je vends votre auto réalisent :

- 8 ventes par mois la 1<sup>ère</sup> année
- 12 ventes par mois la 2<sup>e</sup> année
- 15 ventes par mois à partir de la 3<sup>e</sup> année





Laurent,  
animateur de réseau

## 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 vend votre auto dispose de tous les outils et de la méthode éprouvée par l'enseigne pour piloter son activité avec succès.

## L'assistance au démarrage

Je vend votre auto 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 vend votre auto 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 vend votre auto 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 vend votre auto

## Profil du candidat type

Dynamique et entreprenant, le franchisé Je vend votre auto 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	20 à 30 K€
Redevance fixe	750 € HT
Type de contrat	Franchise
Durée du contrat	5 ans
Surface moyenne	Local de 40 à 100 m <sup>2</sup> avec 10 places de parking
Emplacement	Axe passant en centre ville ou zone commerciale
Zone de chalandise	90 000 habitants
Marge nette à 2 ans	110 K€ HT/an en moyenne