



**zanzicar**  
l'occasion nouvelle définition



# zanzicar

l'occasion nouvelle définition

Juin 2017

Dossier de presse

**A** lors que les études montrent qu'elles représentent une source importante de stress et de déception, plus des 2/3 des ventes de voitures d'occasion réalisées en France chaque année continuent d'être faites de particulier à particulier.

Dans le même temps, l'évolution de leurs attentes, de leurs usages et de leurs modes de consommation modifie profondément le rapport des Français à l'Automobile.

C'est dans ce contexte que nous lançons aujourd'hui notre offre 100 % digital :

## ZANZICAR.fr L'occasion nouvelle définition

L'occasion de casser les codes, d'offrir une expérience d'achat novatrice, et d'être avant tout "customer centric". ZANZICAR a pour mission de nous aider à prendre le pouvoir sur un marché de près de 6 millions de ventes annuelles qui n'est plus dévolu par les professionnels. Avec Zanzicar nous réinventons l'achat d'un véhicule d'occasion, en offrant à nos clients une nouvelle façon d'acquies sa voiture : simplifiée, désintermédiée et rassurante. Le client ne choisit pas une marque ou un modèle, mais une voiture qui s'adapte à son mode de vie.

Créer un lien de proximité avec nos clients en leur garantissant souplesse, transparence, sécurité et services : telle est la promesse Zanzicar. Et ce, sans aucun compromis sur le rapport qualité / prix / service qu'ils sont en droit d'attendre, en plaçant l'usage au cœur de l'offre.

ZANZICAR est le prolongement digital de ce qu'est le Groupe PAROT : un Motion Dealer. Que ce soit en ligne ou dans l'ensemble de nos points de vente, c'est avant tout faire la promesse à nos clients de leur fournir la solution de mobilité automobile la plus adaptée à leurs besoins et leurs usages.

**Bienvenue dans l'occasion, nouvelle définition !**

Alexandre Parot  
CEO



## 01. Groupe PAROT : Motion dealer

### Carte d'identité

PAROT, est un groupe familial spécialiste de la mobilité automobile.



# 399 M€

Chiffre d'affaires pro forma 2016



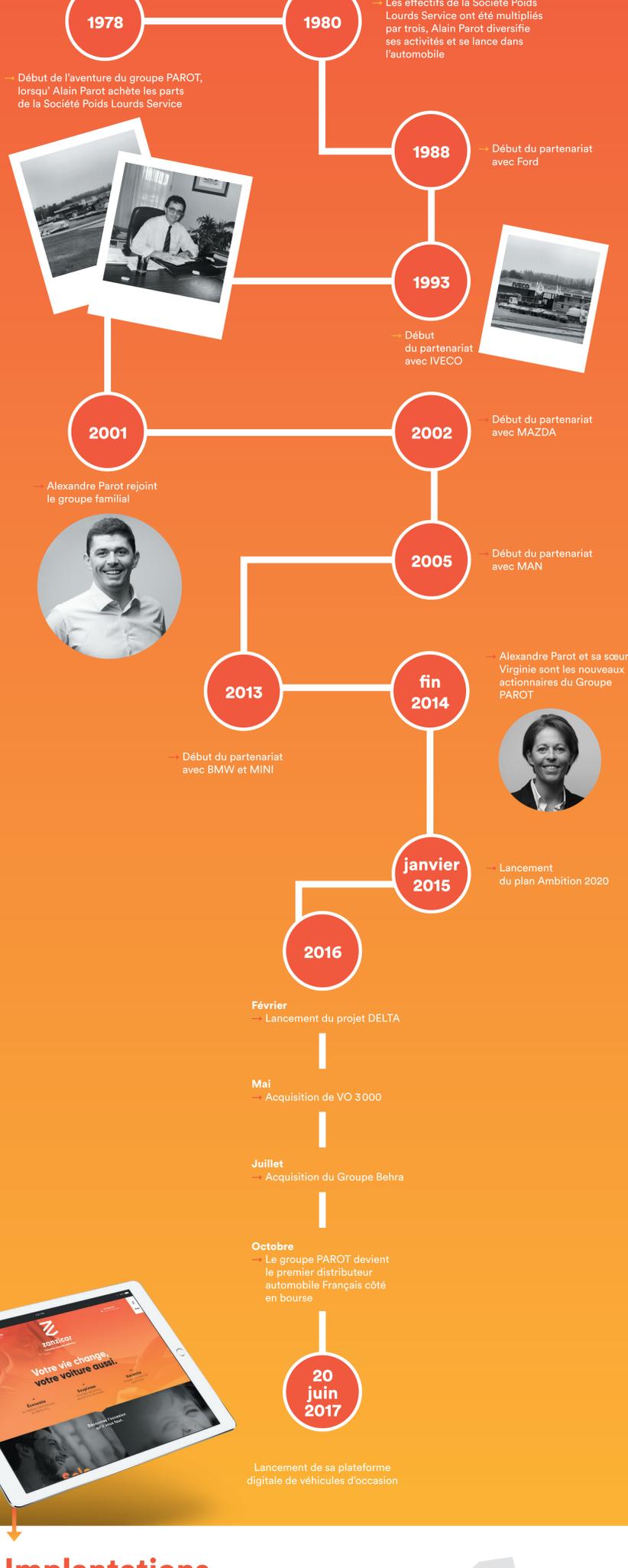
## 19 950

véhicules vendus

### Principales marques distribuées

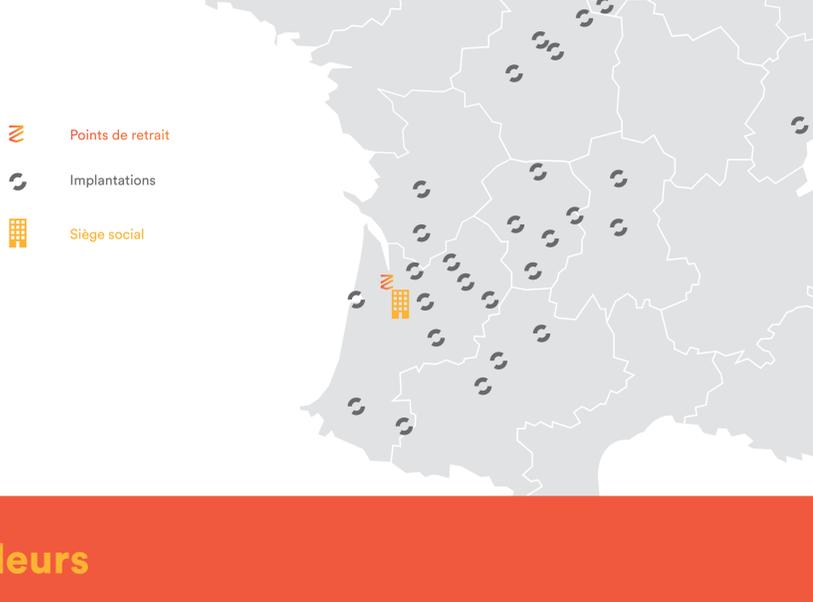


### Histoire



### Implantations

Un acteur national



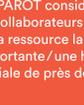
### Valeurs



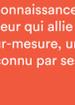
**Proximité**  
un lien étroit et durable avec les constructeurs / une connaissance parfaite des besoins de ses clients



**Engagement**  
humain et client centric



**Savoir-faire**  
PAROT considère ses collaborateurs comme sa ressource la plus importante / une histoire familiale de près de 40 ans



**Professionalisme**  
une connaissance pointue du secteur qui allie modernité et sur-mesure, un acteur reconnu par ses pairs

### Rôle

**ACCOMPAGNER TOUS LES NOUVEAUX USAGES ET COMPORTEMENTS DE L'AUTOMOBILE, DE L'ACHAT AU RENOUELEMENT, EN PASSANT PAR L'UTILISATION ET L'ENTRETIEN**

## 02. Le marché de l'occasion : les données clés

“ Les nouvelles pratiques de consommation touchent désormais la distribution automobile. Acheter en ligne, consommer mieux, plus convivial, avec plus de qualité, de services, et en toute transparence : autant d'objectifs qui peuvent être intégrés, tout en accompagnant le passage d'une économie de la propriété automobile à une économie de l'usage. ”

Alexandre Parot

### Données du marché

Sur les 5,6 millions de transactions annuelles en occasion, 65% se font entre particuliers.

**85%**

des véhicules achetés par les ménages sont des occasions

**75%**

des propriétaires des véhicules d'occasion seraient prêts à changer de véhicule via l'achat en ligne

Accenture, 2014



La voiture d'occasion la plus vendue en France : 412 000 exemplaires vendus en 2016

Avec 480 279 transactions enregistrées en décembre (+4,3%), le marché français du véhicule d'occasion a bouclé une année 2016 historique. Il totalise sur les douze derniers mois 5 617 791 unités.

(source CCFA - Janvier 2017)

→ Avec près de 6 millions d'immatriculations par an, le marché des VO représente presque le triple de celui du neuf... mais près des deux tiers échappent aux professionnels.

### Comportements d'achat

Les automobilistes, comme sur d'autres marchés, souhaitent que le marché de l'automobile se recentre sur l'usage.

Le digital devient la première source d'information des consommateurs, et demain la première source d'acquisition.

## 03. Zanzicar

“ La promesse Zanzicar : économie, souplesse, fiabilité ; c'est la garantie d'un véhicule et de services de qualité, la transparence du produit et de son offre, des experts disponibles et des conseils accessibles sur le site, au prix le plus juste. ”

Alexandre Parot

### La genèse Zanzicar

2015, Alexandre Parot est en voyage d'étude aux Etats-Unis. Il y découvre de très jeunes pures players américains de la vente de voitures d'occasion. Ils ont totalement innové et intégré à la fois les nouvelles attentes du consommateur et les nouvelles pratiques propres au e-commerce, remettant ainsi totalement en cause les standards de leur marché. Parmi eux, un acteur en particulier qui se démarque avec des offres nouvelles et 100% digitales, dans un secteur jugé plutôt traditionnel, CARVANA. A domicile, en quelques clics, le consommateur peut faire l'acquisition d'un nouveau véhicule. L'acte d'achat ne prend plus qu'une dizaine de minutes au lieu des heures passées chez un concessionnaire.

En France, le marché de l'occasion n'est plus détenu par les professionnels. Sur les 5,6 millions de transactions annuelles de véhicules d'occasion, 65% d'entre elles se font entre particuliers. Inspiré par ces pures players américains et après une réflexion sur une nouvelle stratégie de conquête du marché, Alexandre Parot décide donc de miser sur le digital pour lancer un modèle innovant, adapté à la culture européenne et surtout en avance sur la demande des consommateurs, assez peu habitués à acheter en ligne leur véhicule.

Sa future plateforme digitale devra proposer des véhicules correspondant aux besoins de mobilité du consommateur et à sa demande avec des services qui lui facilitent le quotidien (des services associés). Par ailleurs, ces véhicules seront prêts à être livrés aux consommateurs grâce à un stock en propre.

Pour répondre à cet objectif, le 1<sup>er</sup> juin 2016, le Groupe Parot fait l'acquisition de VO 3000, le 3<sup>e</sup> plus gros négociant de véhicules particuliers en France destinés aux professionnels. Ce sera le début de la concrétisation du projet Zanzicar qui dispose désormais d'un argument solide pour conquérir le marché du véhicule d'occasion et en devenir l'un des leaders du marché.

Le 10 février 2016, le Groupe PAROT créé PAROT Digital, une filiale qui a pour ambition de porter les projets digitaux du Groupe. Cette nouvelle structure, en mode startup mobilise 15 collaborateurs pour constituer une équipe dédiée à la création d'une offre 100% digitale, adaptée aux nouveaux modes de consommation, baptisée Zanzicar. Une organisation agile est mise en place, avec aujourd'hui au compteur 6500 heures de développement. Cette équipe est renforcée par le support des 715 collaborateurs du groupe et du soutien de 8 partenaires métiers.

Aujourd'hui le 20 juin naît Zanzicar avec de forts atouts pour casser les codes du véhicule d'occasion !

### Une aventure entrepreneuriale soutenue par un groupe structuré et efficient :



Une filiale dédiée avec une quinzaine de collaborateurs



Une groupe de 715 collaborateurs en support



Une approche agile du projet, dont 6500 heures équipes de développement

### Pourquoi Zanzicar est différent ?

#### Un parti-pris assumé

“ Favoriser le passage de la propriété de propriété à l'économie d'usage ”



Entrée par l'usage



Ne payer que l'usage



Faciliter l'usage

#### Une proposition de valeur nouvelle



Une nouvelle façon de trouver son véhicule : dites-nous qui vous êtes et nous trouverons le véhicule adapté à votre vie



Un nouveau mode de financement de l'occasion : ne payez que la valeur d'usage



Une nouvelle façon de changer de voiture : plus de flexibilité



Une nouvelle garantie de qualité : confiance et transparence



zanzicar l'occasion nouvelle définition



Le conducteur choisit selon ses besoins bien précis et paye seulement son usage.



Le processus digital permet d'optimiser les coûts inhérents à la vente. Cela permet d'avoir un offre au juste prix avec les mêmes services et garanties que sur le neuf.



L'achat n'est plus une contrainte, il devient un plaisir pour le conducteur qui recherche du confort, de l'esthétisme, des technologies à la pointe ou le plaisir de la conduite.

### Les preuves de notre différence



Louez sans apport dès 24 mois



La valeur de reprise est garantie dès le début



Frais d'entretien ou de réparation sans surprise



Votre voiture est vérifiée par les experts Zanzicar sur 100 points de contrôle



Des véhicules prêts à partir et garantis pendant 12 mois minimum



100% transparent sur l'état de nos véhicules



Livraison à domicile ou en point retrait



Gravage antirouille offert valable pendant 6 ans



Un conseiller dédié pour suivre vos envies



Satisfait ou remboursé, 14 jours pour essayer

### 100% transparent sur l'état de nos véhicules



Vision 360° extérieur



Technologie de zoom

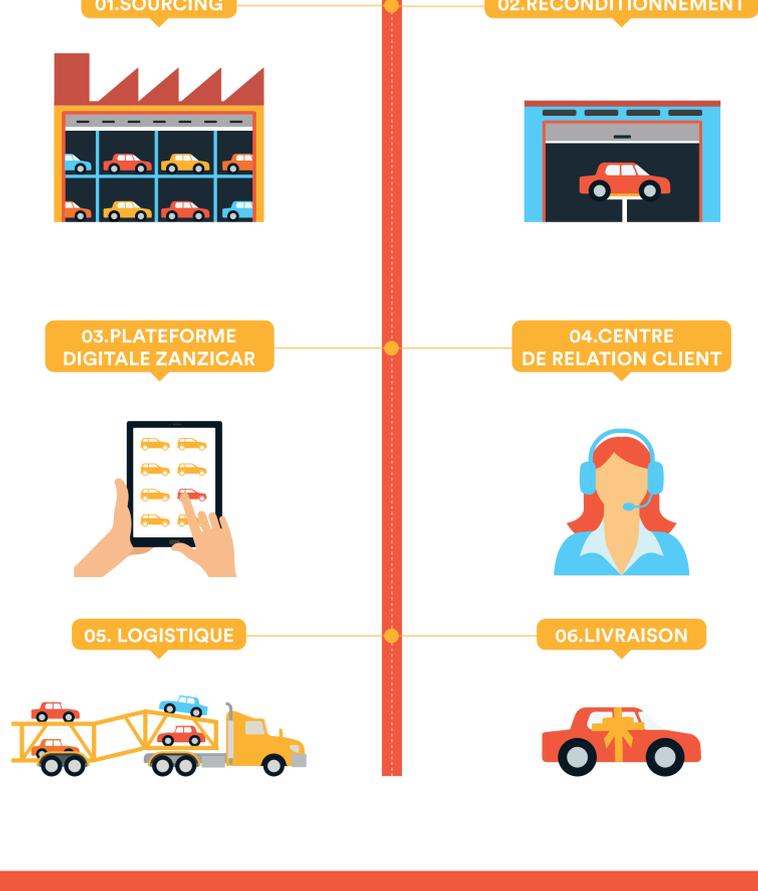


Vision 360° intérieur

### Zanzicar en images



## Maîtrise intégrale de l'ensemble de la chaîne de valeur :



## Avec Zanzicar, tout roule !



## A qui s'adresse Zanzicar ?

### Les auto-dépendants, oubliés des services digitaux de mobilité

**77%**

des français prennent leur voiture pour aller au travail.

→ Pour les auto-dépendants, les périurbains comme les ruraux, ce qui compte c'est leur rapport quotidien à l'auto

- ⊗ Parce qu'ils représentent une part importante de Français
- ⊗ Parce qu'ils ont un rapport singulier à la voiture et que l'offre de mobilité actuelle ne remet pas en question leurs usages
- ⊗ Parce que leur utilisation de la voiture est quotidienne notamment dans le cadre des déplacements domicile / travail
- ⊗ Parce qu'ils sont souvent délaissés et mis à l'écart par les start-up qui portent sur une mobilité plus urbaine et alternative

### À chaque moment de vie sa voiture

Autant que les individus, zanzicar se concentre sur chaque moment de leur vie, pour adresser au mieux les usages de chacun avec plus de souplesse

#### Un véhicule selon les profils



#### Un véhicule selon les changements de vie



**Transparence**

LOA de véhicules

Qualité

**Confiance**

d'occasion

Relation long terme

**Souplesse**

**Usage**

## Toutes les occasions sont bonnes

### Nos ambitions



Conquérir le marché du véhicule d'occasion en devenant l'un des leaders

D'ici 2020

**15 000**

véhicules Zanzicar vendus par an

## 04. Les partenaires

**AutosOnShow.tv**

Shooting véhicule

**L'argus**

Référentiel VO

**BCA**

Expertise & reconditionnement

**CGI FINANCE**

Solutions de financement

**GRUPE IDENTICAR**

Gravage et assurance complémentaire



Conseil et conception de marque, développement de la plateforme

**opteven**

Garantie et entretien

**salesforce**

CRM

Ont également contribué à la réalisation de la plateforme ...

**aircall**

**BLUETIS**

**Drupal™**

**IRIUM**

**LINKBYNET**



**zanzicar**

l'occasion nouvelle définition

www.zanzicar.fr

