



Facilitateur
**de vente et d'achat
automobile**



Ouvrez votre Agence Automobile



Rejoignez notre réseau!

En France, chaque année, le marché du véhicule d'occasion enregistre en moyenne plus de **5 millions de ventes**, dont **3 millions s'échangent entre particuliers**.

Un marché dynamique et porteur !

63% des Français disent privilégier l'occasion pour leur prochain achat. *(Source La Centrale Juin 2025)*

8 personnes sur 10 estiment qu'il est risqué d'acheter un véhicule d'occasion directement à un particulier. *(sondage OpinionWay 2024)*

Fort de ces constats, Avendcar apporte la solution incontournable pour encadrer et sécuriser la transaction en toute transparence.



Des particuliers en quête de réassurance !

De façon générale, les Français expriment de réelles craintes quant à l'achat d'un véhicule d'occasion auprès d'un particulier, avec comme principales préoccupations (sondage Harris Interactive novembre 2021) :

- La peur de découvrir des vices cachés après l'achat : 64%
- L'absence de garantie : 54%

Ces circonstances ont entraîné la naissance d'un nouveau métier, celui d'intermédiaire entre particuliers dans la vente et l'achat de véhicules d'occasion. **Comme une agence immobilière, Avendcar accompagne vendeur et acheteur, facilite et sécurise la transaction, dans une totale transparence.**



Ils ont fait confiance à Avendcar

★★★★★ 4,1/5 ★ Trustpilot

4,7/5 Avis Google

« Grâce à Avendcar, j'ai trouvé exactement le véhicule que je recherchais. Tout a été simple et fluide, depuis la première prise de contact jusqu'à la livraison. Un service professionnel, transparent et humain. Je recommande vivement pour toute personne cherchant à acheter une voiture sans stress »

« J'ai fait appel à Avendcar pour vendre mon véhicule, et je ne peux que recommander leurs services !

Tout a été pris en charge de A à Z. J'ai vendu mon véhicule rapidement sans avoir à gérer les négociations ni les formalités administratives.

Un grand merci pour le professionnalisme, la transparence et la qualité du suivi »



L'Agence Automobile

- Accompagne le vendeur particulier dès la signature du mandat jusqu'à la vente finale. Pendant ce temps, ce dernier continue à utiliser son véhicule. En parallèle, l'acheteur a accès à toutes les informations utiles à l'acquisition du véhicule
- Propose, entre autres, différents services et prestations additionnelles : garantie mécanique et extension, paiement sécurisé, financement, reprise, gestion de la carte grise, assurance, ainsi que la livraison à domicile

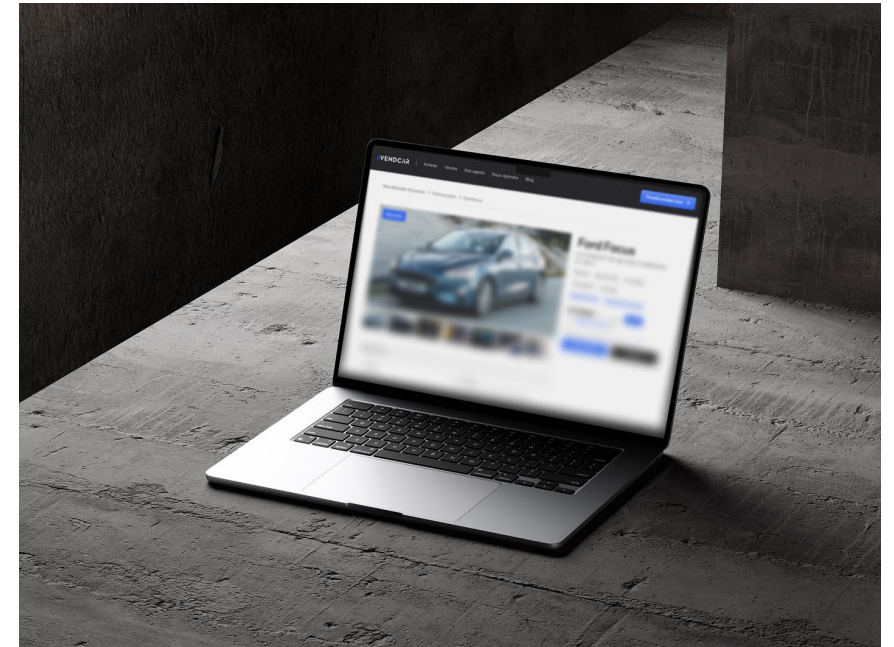




L'Agence Automobile

Le fonctionnement

- Des outils pour vous aider à performer : analyse de marché, logiciel de prospection, inspection, prise de photos, diffusion des annonces, gestion des mandats, suivi des leads, facturation, éditions des cerfas
- Un site présentant l'ensemble des véhicules en vente, discussions en ligne et réservations à distance





L'Agence Automobile

**Un modèle unique sous licence de marque
Un accompagnement personnalisé
Formation initiale comprise**

Investissement limité et frais de structure maîtrisé

Redevance initiale : 10 000 Euros HT

Redevance mensuelle : 4,5% du chiffre d'affaires (avec un minimum de 650 Euros HT la première année et 1100 Euros HT les années suivantes)

Coût informatique : 100 Euros HT la première année

Coût marketing : 200 Euros HT la première année

Ouvrez une agence dans votre région !





L'Agence Automobile : les questions à vous poser avant de vous lancer (source BPI)

Vous êtes-vous posé certaines questions essentielles avant de prendre la décision de vous lancer ?

Si ce n'est pas le cas, c'est le moment de le faire !

Après la création de votre entreprise, vous serez accaparé par le quotidien et votre priorité sera de "faire rentrer du chiffre d'affaires", c'est-à-dire de vendre et de produire, et disposerez donc de beaucoup moins de temps.

Quels sont vos objectifs personnels ?

•**Pourquoi** créez-vous cette entreprise ? Pour créer votre propre emploi ? Pour obtenir un complément de revenus ? Pour diriger, piloter et manager une équipe ? Pour vous "occuper" ? Pour changer de vie ? ...

•**Qu'est-ce qui vous intéresse vraiment dans ce projet** ? Qu'est-ce que vous ferez au quotidien dans cette entreprise ? De la vente ? Des prestations ? De la gestion ? Du management... Tout à la fois ?

•Est-ce que cela correspond à vos **souhaits**, à vos **aptitudes**, à votre **personnalité**, à **ce que vous aimez faire** ?

Se poser **en amont** ces questions permet de prévoir certaines difficultés et/ou déceptions, les anticiper et trouver des solutions.





L'Agence Automobile : les questions à vous poser avant de vous lancer (source BPI)

Où voulez-vous emmener votre entreprise ?

Quelle est **sa raison d'être** ? Où voulez-vous l'emmener ? Ces questions sont importantes dès l'étape de création, mais aussi tout au long de la vie de votre entreprise.

Vous devrez garder le cap !

Ayez une vision claire de votre entreprise à court, moyen et long terme, et prévoyez les investissements, partenariats, actions à mettre en place pour y parvenir.

Cela vous aidera à placer votre énergie au bon endroit, à saisir les bonnes opportunités et à choisir les bons partenaires.

Tout cela est particulièrement important **si vous entreprenez à plusieurs !**

Dans ce cas :

- assurez-vous que vous êtes tous **sur la même longueur d'onde**, que vous avez la **même vision** de votre entreprise et de son développement futur,
- définissez la place que chacun y occupera,
- mesurez le degré d'engagement personnel (en temps et en argent) que chacun est prêt à consacrer à l'entreprise,
- balisez le champ de responsabilités de chacun.





L'Agence Automobile : les questions à vous poser avant de vous lancer (source BPI)

Qu'est-ce que vous accepteriez de perdre dans ce projet ?

Cela vous concerne vous... mais aussi votre conjoint !

Il ne faut pas s'en cacher... Créer ou reprendre une entreprise comporte une part de risque.

Mais ce risque, pour qu'il soit acceptable, doit être **identifié et maîtrisé**.

Faites donc le point sur tout ce que vous avez et que vous ne voulez pas perdre et là encore, rechercher des parades !

- **Vos économies** : cet argent disponible, vous allez le placer dans votre entreprise. Comme tout placement, il peut vous rapporter beaucoup d'argent, mais vous pouvez aussi le perdre. Vous devrez l'accepter.
- **Votre patrimoine** : est-il commun avec votre conjoint ? Qu'est-ce que vous accepteriez d'engager pour les besoins de votre entreprise ? Rapprochez-vous d'un juriste car il existe des solutions pour le protéger.
- **Votre équilibre familial** : assurez-vous avant de vous lancer que vous avez le soutien de votre famille. On sait à quel point le rôle du conjoint est important lorsqu'on crée ou reprend une entreprise. Parlez-en entre-vous et assurez-vous que votre conjoint vous approuve, vous soutient et qu'il a bien conscience des bouleversements qui vont arriver dans votre vie : peut-être une baisse de revenus, peut-être moins de temps libre, de vacances, du stress et donc des sautes d'humeur... Tout comme vous, il doit être conscient de ce que vous risquez de perdre... et l'accepter.
- **Votre santé** : vérifiez en amont que votre condition physique est en adéquation avec votre projet et que vous saurez gérer des périodes de forte intensité de travail, tout comme les périodes de stress.





L'Agence Automobile : les questions à vous poser avant de vous lancer (source BPI)

Aurez-vous des clients ?

Votre produit ou votre service intéressera-t-il la clientèle que vous convoitez ? C'est l'objet de l'étude de marché.

Et c'est certainement le plus important dans un projet de création car **sans clients**, vous pourrez être le meilleur professionnel dans votre domaine... **vous irez droit au mur !**

Si vous n'avez pas réalisé d'étude de marché, reportez-vous aux conseils et explications de Bpifrance Création sur ce sujet dans le moment de vie "Je prépare ma création".

Cette question en appelle une autre...

Acceptez-vous que l'idée telle que vous l'avez imaginée, telle que vous en rêvez, pourrait ne pas marcher ? Pourrait ne pas susciter l'intérêt espéré de la part de la clientèle que vous convoitez ?

Alors n'oublions pas que cette capacité à saisir des opportunités, à s'adapter est une des qualités essentielles de l'entrepreneur.





L'Agence Automobile : les questions à vous poser avant de vous lancer (source BPI)

Avez-vous bien évalué tous vos besoins pour démarrer ?

Cette évaluation prend-elle en compte vos besoins personnels incompressibles en termes de revenus ?

Si vous avez le moindre doute à ce sujet :

- reportez-vous aux conseils et explications de Bpifrance Création dans le moment de vie "[Je prépare ma création](#)",
- découvrez l'outil d'élaboration de [business-plan](#) qui vous est proposé par BPI,
- rapprochez-vous de nos experts pour vous aider à construire votre prévisionnel !

Avez-vous identifié toutes les solutions de financement à votre disposition ?

Il est important que vous ayez une bonne vision de ces solutions pour monter votre projet, mais aussi pour faire face à des [problèmes de trésorerie](#) pendant la phase de démarrage de votre entreprise.

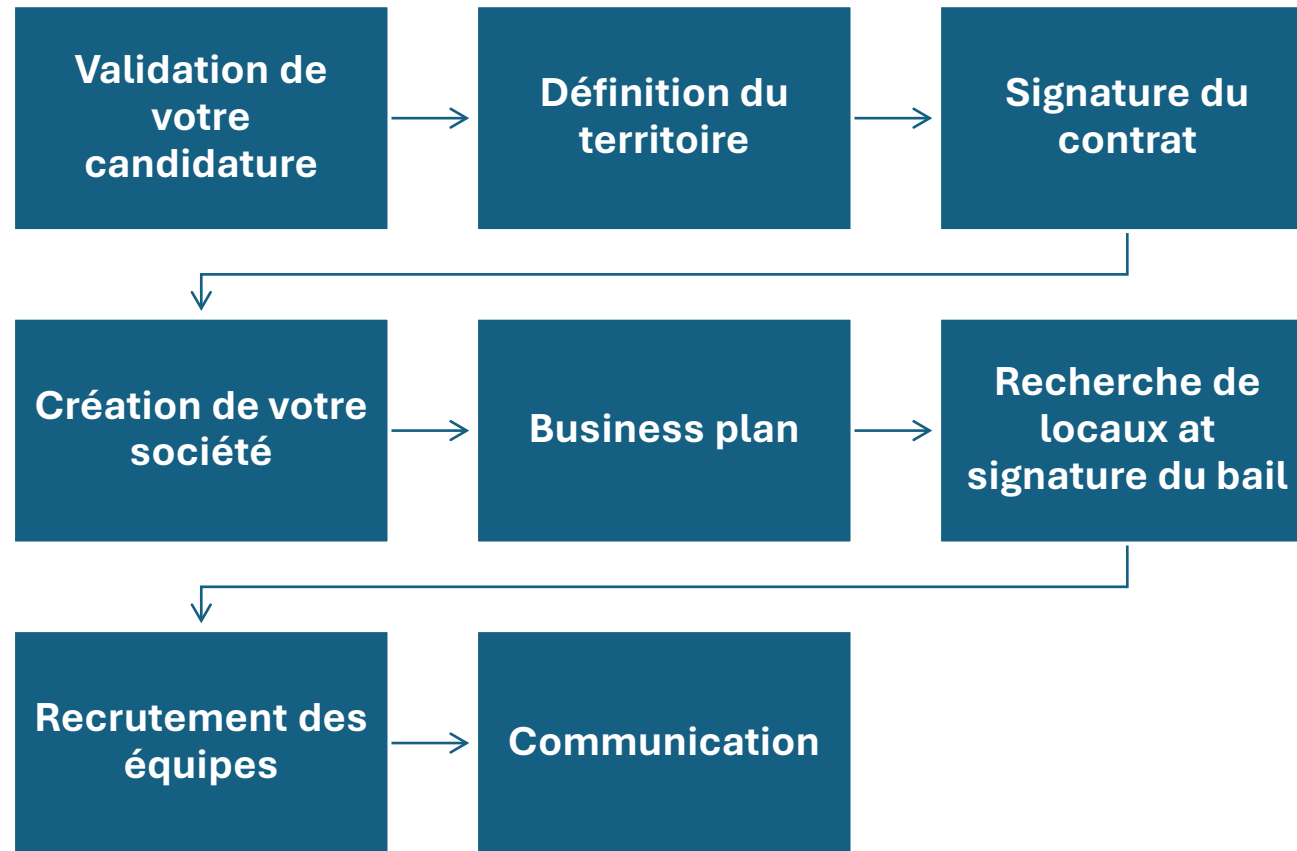
Connaissez-vous par exemple les réseaux qui accordent des [prêts d'honneur](#), les organismes qui interviennent en garantie ?

Vous pouvez les identifier sur le site de BPI dans le moment de vie "[Je prépare mon projet de création](#)".





L'Agence Automobile : les étapes clés





L'Agence Automobile : vous donner les clés du succès

Formation initiale avec pour objectifs :

- Ouvrir l'agence dans les meilleures conditions
- Maîtriser l'ensemble des process métiers



La formation s'articule autour des principaux axes suivants :

- L'apprentissage des outils et leur utilisation
- La connaissance du marché et de l'offre
- Le métier au quotidien
- La prospection
- La gestion du portefeuille





L'Agence Automobile : accompagnement après lancement



**Une assistance pendant
la phase de démarrage**



**Une équipe dédiée pour
vous aider à développer
votre activité**



**Un plan d'actions pour
utiliser les meilleurs axes
de développement**



**Des challenges internes
pour dynamiser vos
équipes**





Prêt à ouvrir votre agence ?

AVENDCAR