



Dossier de Presse 2025



1.

Un marché sous tension, un modèle en transition

Le marché de la voiture d'occasion bat des records.

En 2024, plus de **5,4 millions de transactions** ont été enregistrées en France, en hausse de **2,9 %** sur un an. Et 2025 démarre fort, avec une **croissance de 8 % dès janvier**. Pourtant, derrière cette dynamique, le secteur évolue à grande vitesse.

Certains segments clés se raréfient, comme les véhicules récents (2 à 5 ans), impactés par les faibles immatriculations neuves entre 2020 et 2022. Dans le même temps, la transition énergétique accélère : les motorisations hybrides et électriques représentent désormais **13,6 % du marché**, en croissance de **48 %** sur un an.

Les prix, eux, restent élevés.

En janvier 2025, le prix moyen d'un véhicule d'occasion dépassait les **20 000 euros¹** - une inflation de **31 %** depuis 2020 - malgré une légère baisse récente. Mais au-delà des chiffres, c'est la manière d'acheter et de vendre qui se transforme.

Si **64 %** des transactions se font encore entre particuliers, les modèles d'intermédiation gagnent du terrain. **Les acheteurs veulent être rassurés. Les vendeurs veulent être accompagnés.** Et dans cet entre-deux, une nouvelle génération d'acteurs émerge, portée par la promesse de **transactions plus sûres, plus simples, plus transparentes.**

¹ Source : <https://www.largus.fr/pros/actualite-automobile/le-bon-observatoire-des-vehicules-d-occasion-la-baisse-des-prix-va-t-elle-continuer-en-2025-30039038.html>

1.

CapCar : une idée simple née d'un constat universel

Vendre ou acheter une voiture d'occasion est bien souvent un parcours du combattant. Trop de risques pour les uns, trop de contraintes pour les autres. Les particuliers se retrouvent seuls face à des enjeux techniques, administratifs et financiers qu'ils ne maîtrisent pas toujours.

Résultat : méfiance, stress, pertes de temps... et parfois d'argent.

C'est face à ce constat que **CapCar a été imaginé** : et si l'on pouvait vivre l'achat ou la vente d'un véhicule comme une expérience fluide, encadrée, sécurisée. C'est face à ce constat que CapCar a été imaginé : et si l'on pouvait vivre l'achat tout en gardant les bénéfices d'une transaction entre particuliers ?

De cette intuition est né un **modèle unique**, fondé sur **l'intermédiation automobile**. **L'objectif ?** Recréer la confiance au cœur du parcours, grâce à un accompagnement humain renforcé par des outils digitaux, le tout dans un cadre simple, lisible et 100 % orienté utilisateur.



2.

Ce qui nous anime chez Capcar

Initialement lancé par Louis-Gabriel de Causans, CapCar s'impose comme une pépite de l'intermédiation automobile en France... plus accessible.

Après l'arrivée de Guillaume Moriauourt et Rudy Onfroy, CapCar se développe depuis début 2022 via un réseau d'agents indépendants qui en compte aujourd'hui 250 - appuyés par **10 agences déjà ouvertes** et **6 en cours de lancement** - qui lui permet de couvrir tout le territoire national, avec un accompagnement humain renforcé par **10 millions d'euros** investis dans des **outils digitaux performants**.

CapCar est aujourd'hui la **seule plateforme à proposer la négociation en ligne**, avec plus de **90 % des réservations réalisées à distance**.

CapCar transforme un secteur opaque en un parcours fluide, rentable et de confiance pour les vendeurs, les acheteurs et les entrepreneurs qui rejoignent l'aventure.



3.

CapCar concrètement : comment ça se passe ?

Côté vendeurs

Les démarches commencent par une **estimation en ligne**, suivie d'une **inspection minutieuse du véhicule par un agent**. Des photos professionnelles sont prises, puis l'annonce est publiée sur plus de **20 plateformes** spécialisées (Leboncoin, lacentrale, paruvendu, ouestfranceauto, etc). L'agent se charge ensuite de gérer les contacts, d'encadrer la négociation, et d'assurer la finalisation de la transaction avec un paiement garanti. En moyenne, un véhicule se vend **entre 15 jours et trois semaines**.

Contrairement aux concessions ou aux garages, CapCar ne prend aucune commission sur le vendeur. Le service est gratuit pour ce dernier et les frais sont uniquement à la charge de l'acheteur. Résultat : les vendeurs obtiennent en moyenne **3 000 € de plus** qu'avec une reprise traditionnelle. Le **net vendeur est fixé dès le départ**, en toute transparence avec l'agent. Le client peut obtenir son net vendeur depuis le site directement ou avec un agent.

Grâce à son fonctionnement agile et sans coûts fixes (pas de showroom à amortir, ni d'infrastructure commerciale lourde), CapCar parvient à **réduire la commission globale à 4 %** sur les véhicules les plus chers, contre **35 % dans le commerce automobile classique**. Cette différence se traduit par **une redistribution de valeur directe aux particuliers**.



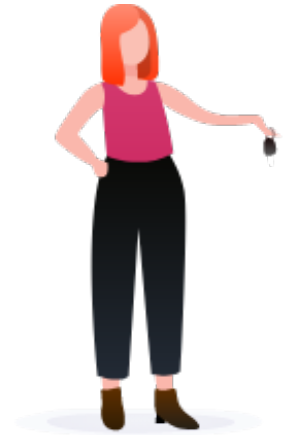
3.

CapCar concrètement : comment ça se passe ?



Côté acheteurs

L'expérience CapCar démarre par la **consultation d'une annonce**, soit sur le site CapCar.fr, soit via l'un des nombreux sites partenaires. Chaque fiche véhicule est enrichie par un **rapport d'inspection détaillé**, réalisé par un agent formé, qui vérifie jusqu'à **200 points de contrôle** : état mécanique, éléments de sécurité, historique d'entretien, état des consommables...



Les voitures proposées sont toutes **contrôlées, certifiées** et vendues avec une **garantie mécanique de 6 mois**, sans franchise ni vétusté, couvrant jusqu'à **98 pièces essentielles** (et jusqu'à **176 pièces** en version premium). Les acheteurs peuvent aussi opter pour des **garanties étendues** ou mensualisées selon leurs besoins.

L'achat s'effectue entièrement en ligne, de la **négociation** à la **réservation**, avec un **paiement sécurisé** et une livraison possible partout en France métropolitaine. Grâce à ce modèle, les acheteurs économisent en moyenne **5 à 10 %** par rapport aux prix pratiqués en concession, tout en bénéficiant des mêmes services professionnels.

3.

CapCar concrètement : comment ça se passe ?



Côté agents

CapCar permet à ses agents de lancer leur propre activité dans des **conditions optimales** : un **modèle sans stock, sans risque, sans investissement ni droit d'entrée et avec un fort potentiel de rentabilité**. Moyennant 168 euros ttc par mois, les agents accèdent à une structure clé en main : **CRM, assurance, diffusion illimitée d'annonces, leads qualifiés, application d'inspection terrain, et support administratif**.

La rémunération est attractive, avec **70 % des commissions reversées à l'agent dès la première vente**, auxquels s'ajoutent 10 % pour le parrain dans le cadre du système de parrainage. Ce modèle leur permet de se concentrer sur **leur cœur de métier** : l'accompagnement humain et la vente de véhicules.



Les agents bénéficient d'un programme de formation complet via **la CapCar Academy** : modules e-learning, coaching personnalisé, visioconférences régulières, et accompagnement par des pairs expérimentés. Ils peuvent également développer leur propre réseau local et diversifier leurs revenus grâce à des produits additionnels.

Ils peuvent également développer des revenus passifs et récurrents avec leur propre réseau local et diversifier leurs revenus grâce à des produits additionnels.



4.

Derrière CapCar, une équipe de passionnés

CapCar est dirigé par **trois profils** complémentaires qui partagent une même ambition : réinventer l'expérience automobile.

- **Louis-Gabriel de Causans**, ingénieur de formation et ancien consultant en stratégie, apporte une vision structurée du développement de l'entreprise et une rigueur analytique précieuse.
- **Guillaume Moriaucourt**, spécialiste du marketing digital et des réseaux commerciaux, pilote la croissance et l'animation du réseau d'agents, avec un fort accent sur la performance.
- **Rudy Onfroy**, expert produit et technique, conçoit avec son équipe les outils digitaux qui permettent à CapCar d'offrir une expérience utilisateur fluide, sécurisée et innovante.

L'équipe de CapCar repose sur une quinzaine de collaborateurs au siège et plus de 300 agents répartis sur tout le territoire. Elle rassemble des profils variés et complémentaires, répartis entre les pôles projet, marketing et communication, développement tech, finance, support client et formation.



4.

Derrière Capcar, une équipe de passionnés

Le fonctionnement transversal et agile de cette équipe permet de digitaliser un maximum de tâches à faible valeur ajoutée, de la gestion des prospects à la diffusion des annonces, en passant par le suivi administratif et contractuel. Cette automatisation intelligente bénéficie autant aux agents qu'aux clients : **elle libère du temps, fluidifie les parcours, et recentre chacun sur son vrai rôle l'humain, l'expertise, la relation.**

Pour les agents, cela signifie **plus de temps sur le terrain, une meilleure efficacité commerciale et un accompagnement client plus qualitatif.** Pour les acheteurs et vendeurs, c'est l'assurance d'un parcours simple, rapide et transparent, sans friction inutile. Cette organisation tech-driven, au service de l'humain, offre à CapCar une forte capacité d'adaptation sur un marché en constante évolution.

CapCar s'appuie également sur des **partenariats stratégiques** avec des plateformes de diffusion d'annonces et des prestataires spécialisés (certificats d'immatriculation, garanties, etc.), consolidant ainsi un écosystème complet au service de la performance du réseau.

5.

Nos chiffres parlent d'eux-mêmes



Année de création :
2022

Nombre
d'agents actifs :
+ de 300

Agences ouvertes :
10 agences
opérationnelles,
6 en cours
de lancement

Véhicules vendus
par an :
entre **5 000**
et **6 000**

Taux de
satisfaction client :
4,6/5
(Trustpilot, Google,
Avis Vérifiés)

Taux de réservation
en ligne :
90 %

Temps moyen
de vente d'un
véhicule : entre
15 jours et
3 semaines

Investissements
technologiques :
+ de 10
millions
d'euros

Abonnement
agent :
168€/mois

Commission
reversée aux agents :
70 %,
+10 %
pour le parrain

Nombre de
collaborateurs
au siège :
une
quinzaine



6.

Et demain, on roule où ?



CapCar entend poursuivre son développement avec pour objectif de **dépasser un million d'euros de chiffre d'affaires mensuel** avant fin 2025. La croissance du réseau se poursuit avec l'ouverture de **nouvelles agences** à : **Clermont-Ferrand, Châtillon-sur-Loire, Troyes, Rochefort, Saint-Flour, Brest et Cavaillon.**

L'international est également en ligne de mire, avec un déploiement prévu en 2026. Sur le plan technologique, CapCar travaille sur l'adoption dans toutes les briques outils de l'Intelligence Artificielle (agent IA de support, lecture automatique de document, contrôle de qualité par l'IA, etc) afin de simplifier encore davantage la vie des clients et des agents.

À horizon 2028, l'entreprise vise une **part de marché de 2 à 3 %** sur les transactions de véhicules d'occasion. Le **modèle d'intermédiation** continue de séduire, porté par une demande croissante de **sécurité**, de **simplicité** et de **transparence**.





www.capcar.fr

Contact Presse

Impulse Communication

- **Julie Dalsace**
julie@impulse-communication.fr
06 78 70 96 05

- **Marie Legrand**
marie@impulse-communication.fr
06 93 11 68 53