

DIGITAL

EffyCar: service clé en main pour VO premium

La jeune entreprise EffyCar propose un service de prise en charge des transactions de véhicules d'occasion premium.

Fondée par **Olivier Rimbault**, **Pierre Bouveyron** et **Guillaume d'Autichamp**, la jeune entreprise EffyCar propose un service de transaction de véhicules d'occasion premium totalement pris en charge pour le vendeur comme pour l'acheteur. La promesse de cette start-up repose sur un parcours de vente ou d'achat totalement immobile pour l'internaute. Cependant, ce service n'est pas ouvert à tous les véhicules. Le site cible les marques premium (Audi, BMW, Mercedes-Benz, Mini et VW) et ne va pas au-delà des Classe E, Passat et A6. Les modèles doivent avoir moins de 5 ans, moins de 80 000 km,

doivent être français d'origine et n'avoir eu que deux propriétaires au maximum. Une manière de s'épargner pas mal de risques lors des transactions. Pour toute voiture qui entre dans ces critères, une fourchette de reprise est donnée instantanément en fonction du modèle et de son niveau d'équipements. Dans un second temps, une inspection technique et un essai sont menés, à l'issue desquels le prix de reprise définitif est proposé, toujours dans la fourchette de départ selon la firme.

Trente jours au maximum

Le propriétaire vend donc sa voiture à EffyCar, qui donne un

délai maximum de 30 jours au vendeur pour racheter concrètement son véhicule. Pendant ce temps, le portail met l'automobile en vente sur tous les grands sites d'annonces. Si aucun acheteur n'est trouvé dans les 30 jours, EffyCar achète tout de même le véhicule au prix convenu. La firme annonce des prix de reprises plus avantageux que les professionnels classiques et avance une fourchette de 7 à 13 % du prix de vente. L'acquéreur potentiel trouve de nombreuses informations et photos pour chaque véhicule. Il peut réserver une voiture rapidement et avoir des précisions par téléphone, tchat ou email 7j/7. EffyCar assure une livraison sur plateau après révision et nettoyage du véhicule. L'acheteur peut essayer la voiture

pendant deux semaines et 500 km. Il bénéficie également d'une garantie mécanique et d'une assistance (Covéa) d'un an. Selon l'entreprise, 80 % des modèles en ligne sur le site seraient vendus dans les 30 jours avec une moyenne de 18 jours. Ce portail est l'une des nombreuses solutions qui naissent depuis quelques mois dans l'univers du VO, porté par la digitalisation du marché. Ces nouveaux venus remettent en cause le schéma traditionnel des transactions mais restent encore modestes en matière de volumes face aux acteurs traditionnels. Néanmoins, ces derniers pourraient peut-être s'inspirer des innovations introduites par ces jeunes pousses pour éviter de se faire doubler sur le long terme. ■

Frédéric Marty