

La franchise saute sur l'occasion

Les réseaux d'aide à la vente de véhicules d'occasion se multiplient. D'année en année, la concurrence se fait plus vive. Pour se démarquer, certains ajoutent une autre corde à leur arc : celle de négociants en véhicules neufs.

CYRIL ANDRÉ

A l'instar de ce qui se passe depuis longtemps sur le marché des ventes immobilières, les particuliers qui souhaitent céder leur voiture ou acheter un véhicule d'occasion seraient de plus en plus en demande d'un tiers de confiance. Ce dernier va mettre en relation les deux acteurs de la transaction et s'occuper de l'ensemble des formalités : établissement de la carte grise, assurance du véhicule durant les essais ou encore vérification du chèque de banque. L'idée est à la fois de rassurer les deux parties en sécurisant la vente et de leur faire gagner du temps. Elle a, ces dernières années, inspiré plusieurs enseignes. Et attiré de nombreux franchisés.

"Le principe de ce business model nous a conquis : à l'image d'une agence immobilière, nous accompagnons le client dans son processus de vente ou d'achat, témoigne Joël Sagory, franchisé Liberty Auto. La première étape est l'estimation du véhicule et l'analyse du marché en toute transparence avec le client. Un prix est alors fixé conjointement afin d'organiser l'ensemble de la vente et ainsi limiter les contraintes".

Selon Simon Martineau, animateur de ce réseau né à Orléans en 2010, l'enseigne devrait compter 25 agences d'ici la fin de l'année. Et continuer à en créer une dizaine par exercice ensuite. *"Notre souhait est que nos adhérents actuels ouvrent plusieurs agences. Nous engageons par ailleurs une stratégie de diversification afin de nous démarquer de la concurrence, avec une activité de négociant sur des véhicules zéro kilomètre et du dépôt-vente",* précise-t-il.

Un marché très concurrentiel

Ce marché de l'aide à l'achat et à la vente de véhicules d'occasion est en effet devenu, depuis quelques années, fortement concurrentiel. Aujourd'hui, six réseaux d'importance s'y déploient. Parmi eux, *TransakAuto*, lancé en 2012 et qui compte déjà 12 agences franchisées. *"Une dizaine d'autres sont en cours d'ouverture. L'apport personnel pour nous rejoindre est de 25 000 euros",* souligne Florent Barboteau, le cofondateur de l'enseigne. Pour l'en-



A l'instar des agences immobilières, les agences automobiles jouent le rôle d'intermédiaires entre vendeurs et acheteurs de véhicules d'occasion.

trepreneur indépendant, l'investissement global s'élève à 55 000 euros. Un ticket d'entrée abordable, qui participe aussi du succès du concept auprès des candidats à la franchise.

Créé la même année que *TransakAuto*, *AutoEasy* s'appuie sur un réseau d'une dizaine d'unités franchisées, qui pourrait doubler d'ici la fin de l'année en cours. Comme *TransakAuto*, *AutoEasy*, qui a engagé son déploiement en 2013, intègre de la vente de véhicules neufs en tant que négociant, ce qui permettrait d'améliorer les marges tirées de l'activité. A terme, l'enseigne se fixe un ambitieux objectif d'une centaine d'agences.

Mais le pionnier du marché dans l'Hexagone est *L'Agence Automobile*, qui pratique l'intermédiation entre vendeurs et acheteurs de véhicules d'occasion depuis maintenant dix ans. Le réseau d'origine alsacienne totalise 30 points de vente, dont 27 sont exploités en concession. Pour l'intégrer, le partenaire devra consentir un investissement de 20 000 euros. Les royalties équivalent à 3 % de la marge brute et les redevances sont de 450 euros par mois.

Autre acteur d'importance sur ce marché très disputé : *Via Automobile*. L'enseigne, créée en 2010, compte aujourd'hui 26 unités, toutes en licence de marque. La chaîne qui dispose de locaux au look particulièrement étudié, propose entre autres services la préparation du véhicule et des solutions de financement. ■

UN MARCHÉ DE L'OCCASION STABLE

Avec plus de 5,3 millions de transactions réalisées en 2013, soit trois fois plus que de véhicules neufs, le marché de l'automobile d'occasion reste porteur. En dépit d'un recul de 1 % par rapport à 2012, il est relativement stable depuis cinq ans, quand sur la même période, les ventes de véhicules neufs ont reculé de 21 %. Les observateurs ne s'attendent pas à une nette progression du marché dans les années à venir, mais la stabilité devrait perdurer. Il est vrai que la fin de la prime à la casse, la réduction du bonus écologique sur les véhicules neufs et la persistance d'un climat économique morose sont des facteurs plutôt porteurs.