



Mai 2022

Digital et véhicules d'occasion : les licornes que tout le monde s'arrache

Deux milliards de dollars. Telle est la valorisation que pourrait atteindre la licorne malaisienne Carsome après avoir lancé sa double cotation au Nasdaq et à la Bourse de Singapour. Des chiffres qui font rêver le secteur du véhicule d'occasion, dont Carsome a fait sa spécialité, sur la base d'un modèle digital. La liste de ses concurrentes candidates à la cotation s'allonge d'ailleurs. Alors, feu de paille, ou futures GAFAM de l'automobile ?

Une véritable frénésie. Après être restés longtemps à côté du marché des véhicules d'occasion, les pays asiatiques semblent en plein rattrapage. Il faut dire que le ratio de ventes de voitures d'occasion par rapport aux neufs y est encore faible : 1,5 pour 1 en Inde, 0,7 pour 1 en Chine. Sur les marchés matures, le rapport est de 3 pour 1. Plusieurs entreprises locales ont bien l'intention de saisir ce potentiel de croissance, sur un segment encore très fragmenté. Leur point commun : se structurer autour d'un modèle de plateforme digitale. Offrir toujours plus de simplicité et surtout de garanties pour convaincre les automobilistes de succomber à

l'occasion en toute confiance. Les automobilistes semblent sensibles à leurs arguments, à tel point que le modèle a aussi attiré l'attention des investisseurs.

Aimants à capitaux

En Inde, les plateformes de vente d'occasion CARS24, CarDekho et Spinny ont levé plus d'argent l'année dernière qu'au cours des 5 dernières années combinées. Si les montants ont de quoi faire tourner les têtes, la qualité des investisseurs est peut-être plus révélatrice encore. CARS24 ne compte rien de moins que Softbank et Tencent à son capital. Quant au singapourien Carro – qui aurait lui aussi un œil sur le Nasdaq –, il a notamment été financé par SoftBank Ventures Asia, Mitsubishi Corp ou encore EDBI, la branche d'investissement des entreprises du Conseil de développement économique de Singapour.

Des réussites qui inspirent.

Mais le modèle est-il pour autant répliquable ailleurs qu'en Asie ?

Certains se souviennent peut-être des échecs cuisants qu'ont déjà connus des plateformes digitales consacrées à l'occasion.

Deux ans d'existence pour l'américain Beepi, qui a pourtant été valorisé à 500 millions de dollars un an avant de mettre la clé sous la porte.

Une valorisation de 1,2 milliard d'euros pour le chinois RenRenChe... finalement vendu pour 1 000 €.

Les licornes asiatiques pourraient cependant aborder les dix prochaines années avec une stratégie différente de celles de la décennie passée.

Pas question de dépenses flamboyantes, l'heure est plutôt à la recherche de valeur ajoutée. L'accent est notamment mis sur la vérification du bon état du véhicule d'occasion. Une étape qui s'appuie sur des outils technologiques et de l'intelligence artificielle. Autre priorité, rassurer l'acheteur, grâce à un système de certifications et de labélisations par des experts indépendants.

Et puis il y a la proposition de services additionnels. Pour cela, les plateformes de l'occasion ont su s'adjoindre les services de fintech et insurtech, pour proposer des solutions de financement et d'assurance dédiées toujours plus étoffées. Caarea, par exemple, développe une gamme de protection de la mobilité dédiée aux plateformes de distribution de véhicules d'occasion. L'objectif : toucher à la fois la plateforme et l'acheteur. L'offre rassure ce dernier car apporte une protection de son véhicule pendant 12 à 24 mois suivant l'achat. Et elle permet à la plateforme de développer des marges additionnelles en proposant des programmes d'assurance optionnels novateurs.

A bien y regarder, ce n'est peut-être pas tant en copiant le modèle des licornes asiatiques de l'occasion qu'il sera possible de profiter de la croissance du marché, mais sans doute plutôt en rejoignant leur écosystème et nouant des partenariats. Car, à l'instar des GAFAM américaines, ces licornes asiatiques ont bien l'intention de diversifier leur offre et de couvrir une chaîne de valeur toujours plus large autour du véhicule d'occasion.



CAAREEA