

# Base de connaissance pro

Starterre PRO — Catégorie B2B — Statut : En cours

Date de création : 19/12/2025 — Dernière mise à jour : 21/12/2025

---

## 1. Présentation de Starterre

---

L'offre **Starterre PRO** permet à des marchands automobiles (négociant VO, agent, mandataire auto ou distributeur multimarque) de **commercialiser le stock de véhicules Starterre en marque blanche**. L'offre repose sur une plateforme de business automobile **réservée aux professionnels de l'automobile**. Accessible 7j/7, 24h/24 sur [pro.starterre.fr](https://pro.starterre.fr), l'outil permet aux pros de l'auto de gagner du temps sur le sourcing de véhicules d'occasion, utilitaires et véhicules 0km, d'augmenter ses ventes et de fidéliser ses clients.

L'inscription est gratuite. Il est également possible de **rejoindre Le Club Starterre (99€ HT/mois)** et **profiter de nombreuses fonctionnalités innovantes**.

### Pitch elevator

**Vous êtes professionnel de l'automobile et vous perdez du temps en sourcing ?** Starterre PRO est la plateforme 100 % digitale qui transforme votre business auto.

Accédez gratuitement à plus de 4 500 véhicules d'occasion et 0 km toutes marques. Commercialisez-les en marque blanche. Gérez vos propres marges. Pas de stock à financer, pas de temps perdu. Vous vendez les véhicules Starterre comme si c'étaient les vôtres. Inscription gratuite, sans engagement. Plus de 2 500 professionnels nous font déjà confiance.

**Vous voulez aller plus loin ?** Adhérez au Club Starterre pour 99€ HT/mois et profitez de fonctionnalités innovantes. Vendez aussi vos propres véhicules sur notre marketplace B2B. Accélérez vos rotations de stock, proposez du financement et des garanties pour fidéliser vos clients.

De la cotation à l'organisation du transport, en passant par l'immatriculation, ou encore la création de votre site internet automobile, Starterre PRO centralise toute votre activité en une seule plateforme.

### Posture

- **Expert** : on connaît le métier (depuis 1992, plus de 33 ans d'expérience)
- **Business auto** : on vous aide à vous développer (vendre, dynamiser, fidéliser, gérer)
- **Facilitateur** : on simplifie votre quotidien
- **Accessible** : pour les marchands de toutes tailles

## Mission

- **Nous dépasser** chaque jour pour vous aider à développer votre activité
- **Nous impliquer** à chaque instant pour votre satisfaction
- **Nous remettre en question** pour innover et vous apporter le meilleur

## Valeurs

- **Générosité** : tout donner pour aider un client ou un collègue
- **Passion** : bichonner un véhicule comme si c'était le mien
- **Confiance** : c'est le meilleur compliment qu'on puisse nous faire

## 2. Positionnement

---

### Objectifs

Aider les marchands automobiles à développer une activité plus rentable, plus simple et plus durable sur le marché du véhicule d'occasion. Starterre PRO n'est pas seulement une plateforme, c'est **un partenaire business** pour les marchands automobiles de toutes tailles, avec une équipe dédiée pour les accompagner au quotidien.

### Promesse éditoriale

Des contenus concrets, activables et orientés résultats pour mieux acheter, mieux vendre et mieux fidéliser ses clients.

### Arguments génériques

- + de 4 500 véhicules en stock
- + de 30 marques disponibles
- 450 membres du Club Starterre PRO
- 2 500 partenaires dans toute la France
- Augmentez vos ventes sans impacter votre capacité de stockage
- Plus de 33 ans d'expérience à votre service

### Mots clés génériques

Starterre pro, négociant automobile, vente à marchand, marchand vo, sourcing VO, marketplace automobile B2B, Stock VO multimarques VO

## Personae

### Sylvain Gagnant – Marchand VO structuré

40 ans, dirigeant du Garage GAGNANT. Spécialisé dans la vente de VO récent. Possède une 50aine de VO sur son parc. Possède un atelier pour le SAV. Vend 400 VO/an. 5 M€ de CA. 10 collaborateurs.

Contraint par le stockage et le temps.

### Enjeux clés

- Augmenter le volume de ventes
- Proposer un choix de véhicules plus étendu sans agrandir son parc
- Sécuriser le sourcing VO (qualité de la donnée, disponibilité, transparence)
- Gagner du temps

### Besoins

- Un outil pour commercialiser des VO récents en marque blanche
- Une équipe accessible pour l'accompagner
- Des solutions pour fidéliser ses clients

■ **Tous les contenus doivent répondre implicitement à la question** : En quoi cela aide Sylvain à mieux vendre des VO et développer son activité ?

## Principaux concurrents

### Vente auto

- Appro Auto : [appro-auto.com](http://appro-auto.com)
- Cofia (Autosphère Pro, Emil Frey) : [cofia.pro](http://cofia.pro)
- Entre Marchands Auto : [entre-marchands-auto.com](http://entre-marchands-auto.com)
- Ora7 Pro : [pro.ora7.fr](http://pro.ora7.fr)
- Saint-Herblain Automobiles Pro : [sha.fr](http://sha.fr)
- VPN Pro : [espaceprovpn.com](http://espaceprovpn.com)
- VO3000 : [vo3000.com](http://vo3000.com)
- Vroomiz Pro : [vroomiz.fr/espace-pro](http://vroomiz.fr/espace-pro)

### DMS

- Bee2link : [bee2linkgroup.com](http://bee2linkgroup.com)
- Cargest (Iziscar) : [iziscar.com](http://iziscar.com)
- Cardiff VO : [cardiff.fr](http://cardiff.fr)
- Eveho : [eveho.io](http://eveho.io)
- Kepler VO : [keplervo.com](http://keplervo.com)
- Planet VO : [planetvo2.com](http://planetvo2.com)
- Spider VO (Weeflow) : [spider-vo.com](http://spider-vo.com)
- Evialog : [evialog.com](http://evialog.com)
- Tec3H : [tec3h.fr](http://tec3h.fr)

## 3. Charte éditoriale

---

### Ton

- **Pragmatique** : Le discours est orienté solutions concrètes et résultats. On s'adresse à des professionnels qui cherchent des outils efficaces, sans fioritures, applicables rapidement. → « Accédez à plus de 4 500 VO sans immobiliser votre trésorerie »
- **Accessible** : Un ton simple, clair et compréhensible. Professionnel tout en étant humain, il évite le jargon complexe. Le « vous » est privilégié pour s'adresser directement aux marchands.
- **Optimiste** : Le ton doit être positif et se concentrer sur les opportunités et les gains pour le marchand. → « Gagnez du temps » plutôt que « Ne perdez plus de temps »
- **Expert / pédagogique** : Une expertise basée sur l'expérience terrain, énoncée de manière simple et pédagogique, avec humilité. Vulgariser les notions complexes avec des illustrations concrètes.

### Règles d'écriture

- Phrase courte (15-20 mots maximum)
- 1 idée = 1 paragraphe
- Utiliser des listes à puces pour faciliter la lecture si besoin
- Bénéfice avant fonctionnalité
- Verbes d'action : Gagnez, Développez, Accédez, Simplifiez...
- Poser des questions directes pour interpeller : « Vous êtes négociant VO ? »
- Montrer qu'on comprend les défis : « Fini le sourcing fastidieux »
- Privilégier le vocabulaire concret et mesurable : 6 678 véhicules disponibles, 48h d'accès exclusif, 30 sites de diffusion...

### Storytelling orienté solutions

- Partir du problème du marchand : « Le sourcing est chronophage »
- Présenter la solution Starterre immédiatement (solution)
- Illustrer avec des cas concrets ou des chiffres (services)
- Conclure sur le bénéfice final pour l'activité (expérience)
- CTA (call-to-action)

■ **Avant de produire un contenu, vérifier** : Quel problème métier est adressé ? À quel pilier éditorial se rattache-t-il ? Quel bénéfice immédiat pour le marchand ? Quelle solution Starterre peut être évoquée naturellement ?

### CTA (Call-to-action)

Chaque CTA doit expliciter le gain immédiat :

- Accédez au stock Starterre
- Découvrez les outils PRO
- Rejoignez le Club Starterre

- Testez gratuitement

## Piliers éditoriaux (schéma Teeps)

### Le marché VO décrypté (France)

*Objectif : Crédibiliser STARTERRE comme référence métier*

- Tendances du marché VO
- Comportement des acheteurs
- Évolutions réglementaires

### Acheter mieux (sourcing et reprise)

*Objectif : Faire gagner du temps et réduire les risques*

- Sourcing multimarque
- VO PAP
- VO en l'état
- VO Cash&GO;
- Couverture de reprise

### Vendre et dynamiser

*Objectif : Améliorer la rotation des stocks*

- Diffusion d'annonces
- Mise en valeur des véhicules (site web, interface showroom)
- Fixation du bon prix (API LaCentrale)
- Formation

### Fidéliser et gérer

*Objectif : Augmenter la valeur client dans le temps*

- Financement
- Garanties
- Connexion DMS

### Offres STARTERRE PRO

*Objectif : Relier les solutions aux enjeux métier*

- Cas d'usage concrets
- Bonnes pratiques
- Nouveautés
- Présentation de services

### Les coulisses STARTERRE

Objectif : Valoriser l'expérience, l'humain

- Témoignage
- Portrait de collaborateurs
- Partage d'expériences
- Salons / Event

## Supports / Liens utiles

- Site : [pro.starterre.fr](https://pro.starterre.fr)
- Actualité dans l'espace PRO
- Centre d'aide dans l'espace PRO
- Page LinkedIn : Starterre PRO
- Manifeste A5 (PDF)

## 4. Charte graphique

---

### Couleurs

| Catégorie   | Couleur 1 | Couleur 2 | Couleur 3 |
|-------------|-----------|-----------|-----------|
| Principales | #1E4841   | #6FC006   | #00953D   |
| Foncées     | #718E80   | #12372A   | #00632A   |
| Clares      | #F1F9F4   | #D7F4E3   | #FCFFA1   |
| Accent      | #E6FF2A   | #87FFB8   | —         |

## 5. Sujets à éviter et termes à exclure

---

- Véhicule neuf, comme neuf, presque neuf, concessionnaire
- Le marché des véhicules neufs
- Présentation d'un seul modèle
- La puissance d'un véhicule
- Ne pas valoriser une marque par rapport à une autre
- Ne pas valoriser un moyen de transport par rapport à un autre