

Écrit par Mireille Hurlin le 12 août 2025

Le Thor, Quand Capcar révolutionne la vente et l'achat de voitures d'occasion



CapCar, la plateforme française de vente et d'achat de voitures d'occasion entre particuliers, vient d'ouvrir une **nouvelle agence** au Thor, 77 rue Pasteur. A sa tête, Jason Lambert et son associé Mathieu Moschelli accompagnés de Léane Moschelli ainsi que de Sébastien Pacchiana qui rejoint un staff plutôt familial. La plateforme propose des véhicules contrôlés, garantis, livrés partout en France, avec une négociation gérée en ligne.

Pour tout dire, **CapCar** collabore avec 300 agents indépendants, 10 agences locales ouvertes -et 6 en cours de lancement-, et entre 5 000 et 6 000 véhicules vendus chaque année. Avec plus de 10M€ investis

Ecrit par Mireille Hurlin le 12 août 2025

dans ses outils digitaux, CapCar propose aux vendeurs de gagner en moyenne 3 000€ de plus qu'en reprise, sans frais, et aux acheteurs d'économiser jusqu'à 10% par rapport aux prix en concession.

Une affaire de famille

A la tête de l'agence, Jason Lambert travaille sur les secteurs de Barbentane, les Baux-de-Provence, Châteaurenard et les alentours ; Mathieu Moschelli sur Aureille, Les-Baux-de-Provence, Cabannes et les alentours ; Léane Moschelli sur l'Ardèche, les Bouches-du-Rhône, le Gard et le Vaucluse et Sébastien Pacchiana pour les secteurs d'Arles, Nîmes, Avignon, les alentours. Dix voitures ont déjà été vendues en deux semaines.



Jason Lambert et Mathieu Moschelli Copyright CapCar Communication

L'interview

«Mathieu Moschelli et moi-même nous sommes rencontrés il y a plus de 10 ans, dans le secteur automobile, où nous avons travaillé, chacun pour une marque, sur le secteur de Cavaillon et ses alentours, relate Jason Lambert. Il est mon frère de cœur, et puis, il y a Léane, la sœur de Mathieu, qui nous a rejoints et bientôt mon beau-frère, Sébastien Pacchiana à l'agence que nous avons ouvert le 1er

Ecrit par Mireille Hurlin le 12 août 2025

août, 77 rue Pasteur au Thor.»

Pourquoi nous sommes-nous lancés dans l'aventure Capcar ?

«Parce que nous trouvions qu'il manquait un maillon en concession automobile pour satisfaire notre quête de sens : le lien avec le client. Pour nous les clients ne sont pas des numéros anonymes mais une nouvelle histoire, un moment de vie. Notre vœu ? Accompagner le client de A à Z, dans un vrai service de proximité et de qualité.»

Notre mission ?

«Accompagner, avant tout, les vendeurs. Nous les accompagnons, ainsi, dans toutes les démarches : trouver les acheteurs, filtrer les demandes farfelues, réaliser le paiement et, ensuite, finaliser les ventes. Ce process se fait avec un seul intermédiaire du début à la fin. Nous nous rémunérons auprès de l'acheteur et selon le modèle de la voiture. Enfin, les véhicules sont garantis 6 mois.»



Copyright CapCar Communication

Ecrit par Mireille Hurlin le 12 août 2025

Comment nous procédons

«Nous faisons le tour de la voiture, l'essayons, regardons les points spécifiques comme la batterie, les pneus, les plaquettes, les disques, la courroie de distribution, les factures d'entretien, l'état général. Nous disposons aussi de critères et ne prenons pas, à la vente, de véhicules de plus de 20 ans ou de plus de 180 000km.»

Aujourd'hui

«Nous avons ouvert une agence physique afin de prendre contact avec les gens pour discuter autour d'un café. Tout n'est pas que business. Les gens viennent nous rencontrer pour discuter de tout et de rien, se renseigner et nous prenons du temps, sans enjeu spécifique, pour nous parler et découvrir comment l'on peut échanger les uns avec les autres.»



Copyright CapCar Communication