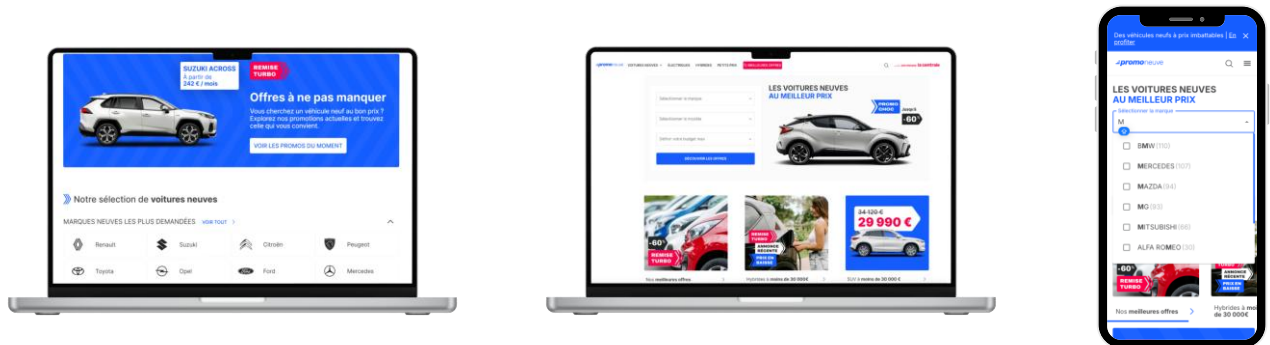


Avec sa nouvelle offre Promoneuve, La Centrale accélère sur le marché du neuf



- **La Centrale dévoile une nouvelle version de Promoneuve, pensée pour offrir aux automobilistes une lecture claire et fiable du marché du véhicule neuf, dans un contexte de profondes transformations.**

Paris, le 15 décembre 2025

Le Groupe la Centrale, spécialiste français de l'innovation digitale pour l'achat et la vente automobile et propriétaire de [La Centrale, première marketplace auto 100% automobile](#), dévoile la refonte de Promoneuve, sa plateforme dédiée aux voitures neuves. Cette évolution marque une étape importante dans le renforcement du positionnement du Groupe sur le segment du véhicule neuf et répond à une demande croissante de clarté des automobilistes dans un marché en pleine transformation.

Promoneuve, une plateforme repensée pour faciliter l'accès des Français aux meilleures offres de voitures neuves

Avec plus de 4 500 véhicules déjà disponibles et un objectif de 20 000 annonces d'ici 2026, Promoneuve se repositionne comme une solution simple, fiable et lisible pour trouver une voiture neuve au meilleur prix auprès de distributeurs français agréés. La nouvelle version du site propose une interface entièrement modernisée, pensée pour guider l'utilisateur dans un parcours plus fluide, qu'il cherche un véhicule en stock ou en arrivage.

Face à un marché devenu plus complexe, entre l'évolution rapide des motorisations, la multiplication des niveaux d'équipement et cinq années consécutives de hausse des prix, la nouvelle version de Promoneuve a été conçue pour redonner des repères aux acheteurs et rendre le véhicule neuf à nouveau accessible. La plateforme permet désormais d'identifier en un coup d'œil les offres les plus attractives du marché, avec un affichage clair des promotions et des baisses de prix.

Elle centralise désormais des informations lisibles et complètes sur les garanties, les options et les équipements.

« En quatre ans, le prix moyen d'un véhicule neuf a augmenté d'environ 24 %, soit près de 6 800 € supplémentaires pour les ménages. Cette inflation a rendu l'achat d'une voiture neuve particulièrement difficile à appréhender. Avec la nouvelle version de Promoneuve, notre ambition est d'aider les automobilistes à retrouver du pouvoir d'achat en leur proposant des véhicules neufs déjà remisés. », explique **Guillaume-Henri Blanchet, Directeur Général adjoint de La Centrale.**

Promoneuve, un levier de performance pour les distributeurs afin de les accompagner dans l'écoulement de leurs stocks de véhicules neufs

La refonte de Promoneuve a également été conçue pour répondre aux enjeux commerciaux des distributeurs, dans un marché où la multiplication des promotions et la volatilité des stocks rendent la visibilité des annonces plus stratégique que jamais. En s'appuyant sur l'expertise marketing et produit du Groupe La Centrale, la plateforme offre un environnement 100 % dédié au véhicule neuf, pensé pour accélérer la mise en avant de leurs stocks et renforcer leur performance commerciale. La nouvelle architecture du site facilite la diffusion des annonces, optimise la valorisation des offres et s'appuie sur un modèle sans engagement basé sur la performance, permettant aux distributeurs de maîtriser leurs investissements.

L'objectif final est de soutenir la vente de véhicules neufs en France et de rapprocher leur rotation de celle de l'occasion, grâce à une audience qualifiée issue de l'écosystème La Centrale.

Yoann Le Roux, Gérant associé chez Degrifcars.com, mandataire automobile n°1 en France, référencé sur Promoneuve, explique : *« Sur le marché du véhicule neuf, notre enjeu principal est d'assurer la visibilité de nos annonces auprès d'une audience réellement qualifiée. Dans un contexte où les offres promotionnelles se multiplient, il devient aussi de plus en plus difficile de se démarquer. Nous avons donc besoin d'outils performants pour valoriser nos véhicules tout en optimisant nos investissements marketing.*

Promoneuve nous offre une visibilité directe auprès d'acheteurs en phase active de décision grâce à l'audience de La Centrale. La plateforme se distingue par une audience ciblée, un environnement clair et fiable qui met en valeur nos offres et rassure les acquéreurs potentiels. Elle répond pleinement aux standards de qualité que nous souhaitons garantir à nos clients ».

Guillaume-Henri Blanchet, Directeur Général adjoint de La Centrale conclut : *« Outre notre volonté d'offrir aux automobilistes une lecture claire des meilleures opportunités du marché, nous souhaitons accompagner les distributeurs avec un modèle performant et une audience fiable provenant de La Centrale. Cette refonte marque une étape clé dans notre stratégie : faire de l'écosystème La Centrale le réflexe n°1 de toutes les bonnes affaires automobiles.»*

À propos du Groupe La Centrale

Grâce à une marque forte et à un engagement constant en faveur de l'innovation, La Centrale connecte chaque mois des millions d'acheteurs et de vendeurs via sa technologie avancée, ses solutions data et sa plateforme intuitive. L'entreprise accompagne plus de 10 000 professionnels de l'automobile avec des outils SaaS performants, dont sa suite Pilot, pour optimiser le pricing, le sourcing et la gestion de stock. En alliant expertise sectorielle et intelligence artificielle de pointe, La Centrale s'engage à créer de la valeur pour l'ensemble de l'écosystème automobile : consommateurs, distributeurs et partenaires.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur lacentrale.fr.

Contacts Presse

Agence NewCap

Nicolas Merigeau
+33 (0)1 44 71 94 98
nmerigeau@newcap.fr

Gaëlle Fromaigeat
+33 (0)6 58 16 33 76
gfromaigeat@newcap.fr