

iDGarages passe le cap des 200 000 devis... calculés !

jeudi, 11 février 2016

Trois ans après sa création, iDGarages, premier comparateur d'offres de garages et de réservations de rendez-vous en temps réel, annonce avoir franchi les 200 000 devis calculés. Un chiffre étonnamment haut mais qui sonne comme l'occasion pour la start-up de dévoiler de nouveaux services à l'attention des automobilistes et aller au-delà des révisions et de l'entretien mécanique...



Fort de 2 000 garages partenaires, ayant généré depuis la création de son site web en 2013 quelque 6 000 rendez-vous, et de 98% de taux moyen de satisfaction client, [iDGarages](#) a aujourd'hui atteint une vitesse de croisière qui lui permet de voir plus grand. Car ses statistiques mensuelles sont aujourd'hui au plus haut. En effet, la start-up avance les chiffres de 100 000 visiteurs uniques par mois, 300 000 pages vues, 10 000 devis calculés en ligne, 600 rendez-vous réservés et 160 000 euros de chiffre d'affaires supplémentaires réalisés par l'ensemble de ses garagistes partenaires.

Mais en prenant un peu de recul par rapport aux chiffres avancés par iDGarages, on ne peut que rester perplexe quant aux 200 000 devis annoncés. Car le communiqué de presse publié par la jeune entreprise parle surtout de 200 000 calculs de devis. Et ce, depuis sa création il y a déjà trois ans. En affichant de but en blanc le chiffre de 200 000 devis, on ne peut que se prendre à comparer les performances d'iDGarages avec d'autres acteurs de l'entretien auto ayant lancé des outils de devis en ligne. Au hasard, Renault, qui reste le premier réseau de France en nombre de points de contacts et d'ateliers et qui affichait [en octobre dernier](#) un chiffre de 400 000 devis réalisés... mais sur une année pleine.

De nouveaux services à venir

Le constructeur français se targuait même alors de transformer 40% de ces devis en véritables prestations et de conquérir 30% de nouveaux clients avec cet outil. Avec 200 000 devis calculés depuis sa naissance, iDGarages est encore loin de ce niveau. Mais compte tenu de son statut de start-up, de son identité de "pure player", c'est-à-dire d'entreprise purement présente sur Internet, la performance reste

remarquable. Ce qui permet à son directeur général, Jonathan Bloch, d'annoncer de nouveaux services pour les mois à venir.

« Aujourd'hui, iDGarages.com propose déjà la plupart des prestations mécaniques, rappelle-t-il. Notre but est que demain le site couvre tous les besoins des automobilistes, du changement de pneus aux interventions de carrosserie. Pour plus de souplesse, les internautes pourront également prendre rendez-vous sans devis préalable tout en bénéficiant des avantages iDGarages.com (assistance de 12 mois offerte, possibilité de noter le garage après l'intervention et respect de la charte de qualité par le garagiste...). »

Une innovation qui placerait iDGarages dans la position d'offrir plus de prestations que ses concurrents, constructeurs ou indépendants, ne le font. Mais cela reste du domaine de « *demain* », que la start-up va sans doute tâcher de rapidement transformer en "aujourd'hui".

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite