

Pièces en ligne : WebDealAuto en quête de plus de garages partenaires

mardi, 13 décembre 2016

Parmi les sites Internet de vente de pièces automobiles, WebDealAuto n'est pas le plus célèbre à s'appuyer sur un réseau de garages partenaires. Mais il continue néanmoins d'étendre le nombre d'ateliers acceptant officiellement de monter les pièces de ses clients. Fort d'un réseau de 2 000 MRA complices, le pure player vise actuellement à mailler les trois départements de l'ex-région Picardie.

Web deal Auto
Pièces & Montage au juste prix **.com**

C'est bien connu : les sites web spécialisés dans la vente de pièces en ligne s'appuient depuis plusieurs années –Oscaro excepté– sur des garages partenaires acceptant de monter les pièces achetées par leurs clients. Yakarouler et Mister-Auto ont pris ce pli depuis longtemps et, si WebDealAuto n'est pas le plus connu des *pure players* de la pièce *online*, il a suivi lui aussi cette logique de web-to-store («du site Internet au magasin») et revendique aujourd'hui quelque 2 000 garages indépendants dans son réseau non-officiel.

Créé en 2007 par Grégory Amari, notamment fondateur de WebDistrib, site de vente en ligne membre de la galaxie Mulliez et spécialisé dans le Hi-Fi, l'électronique et l'électroménager, WebDealAuto vient de réussir, auprès d'investisseurs, une nouvelle levée de fonds en cette fin d'année 2016. Mais s'il est une population qu'il cherche tout autant à séduire, ce sont les réparateurs indépendants auxquels il entend offrir un levier de croissance. Et, surtout, davantage d'entrées-atelier.

En guise de témoignage, WebDealAuto, dans son dernier communiqué, laisse la parole à Fabrice Mairesse, partenaire indépendant du site web à Maubeuge, dans le département du Nord, depuis quelques années. Et celui-ci d'affirmer que, «*depuis que j'ai rejoint l'enseigne WebDealAuto, mes marges sur achat de pièces ont progressé et j'ai pu fidéliser des clients internet qui viennent poser leurs pièces dans mon atelier. Mon chiffre d'affaires a doublé en 2 ans*».

Dealer directement aux pros

«*WebDealAuto s'adresse aussi bien à des garagistes professionnels soucieux de faire progresser leurs marges qu'aux do-iteurs [...] mais également, aux particuliers qui n'ont aucune expérience en mécanique et, qui recherchent une solution "pièces + montage" à prix abordable et proche de chez eux !* », souligne d'ailleurs Grégory Amari. Pour mieux attaquer sa clientèle professionnelle, WebDealAuto a intégré, depuis quelques années, une plateforme logistique «*forte d'une expérience de 40 ans*» et déployé un réseau de 26 magasins web-to-store, intégrés pour certains dans des garages indépendants.

Des magasins qui, eux, affichent bel et bien une enseigne WebDealAuto, marque qui ne reste donc pas cantonnée à la vitrine du web. Un modèle qui, selon le site Internet, se veut «*unique et précurseur*» en mettant à la disposition de ses clients les pièces détachées automobiles dans la journée : «*une commande effectuée le matin sera livrée dans l'après-midi avec l'expertise et le savoir-faire d'un garage indépendant qui peut proposer ses services pour le montage*».

Le site web spécialisé dans la vente de pièces n'entend bien évidemment pas s'arrêter là dans sa couverture du territoire. Il compte sur l'intérêt de nouveaux réparateurs indépendants pour grossir les rangs de ses garages partenaires. Ainsi WebDealAuto prospecte-t-il dans les départements de l'Oise, de la Somme et de l'Aisne, naguère constitutifs de l'ex-région Picardie et aujourd'hui parties intégrantes des Hauts-de-France. Tout professionnel de l'entretien-réparation auto est le bienvenu. A condition, selon WebDealAuto, de disposer d'un centre de montage de proximité (atelier) et d'être à l'aise avec les outils internet.