

Vroomly lance sa marketplace BtoB Vroomly Parts

mardi, 17 novembre 2020

Fort d'une base de plus de 2 750 garages référencés sur sa plateforme web, le comparateur de garages Vroomly passe la vitesse supérieure de son développement en lançant officiellement sa place de marché pièces dédiées aux réparateurs : Vroomly Parts. Une solution qui permettra aux garagistes de bénéficier d'une offre de proximité très large et disponible dans la journée à des tarifs très compétitifs.



Décidément, les [marketplace](#) BtoB ont le vent en poupe. Face à [Originauto](#) et au retour de [Otop](#), voilà donc Vroomly. Fidèle à son éternelle volonté de simplifier le quotidien des garagistes, [le site](#) vient de dépasser le cadre de “simple” plateforme de comparaison de devis et de prise de rendez-vous en ligne en atteignant la deuxième phase de son développement : le lancement d'une place de marché professionnelle en ligne dédiée aux pièces de rechange, appelée Vroomly Parts. Une étape supplémentaire pour la start-up, qui a considérablement augmenté son nombre de réparateurs référencés depuis la fin du premier confinement, mi-mai.

Un portefeuille de clients-réparateurs

Fort de plus de [2 750 garages partenaires](#), Vroomly peut désormais offrir un débouché solide aux distributeurs souhaitant toucher encore davantage de clients sur leur zone de chalandise.

Vroomly, qui a réalisé une phase de test ayant mobilisé jusqu'à une centaine de garages en Île-de-France depuis le mois de mai, a pu constater combien la densité de son maillage dans certaines régions pouvait attirer les distributeurs. *« L'avantage de Vroomly est que nous disposons déjà de 2 750 garages référencés. En Île-de-France, par exemple, nous comptons 35 % des réparateurs du secteur, se félicite Alexis Frèrejean, CEO de Vroomly. Lorsque l'on présente des débouchés auprès de 35 % du marché dans une région, c'est un argument de poids. »*

Vroomly Parts veut ainsi permettre aux réparateurs d'effectuer tous leurs achats de pièces au même endroit en s'appuyant sur un maximum de fournisseurs et revendeur, à la mi-novembre 2020, plus de 250 000 références, 91 marques et 1 040 types de pièces répertoriées.

L'offre Vroomly Parts croisée selon trois critères

Interfacée via une API aux catalogues des distributeurs, qui gardent néanmoins la main sur les prix qu'ils proposent sur Vroomly Parts, la marketplace n'affiche cependant pas l'intégralité de l'offre locale aux réparateurs. Au contraire, ceux-ci se voient proposer une sélection d'offres réalisée sur la base de trois critères :

- la taille du catalogue du distributeur, que la pièce soit disponible dans son stock ou qu'elle soit rapidement livrable par la plateforme qui le fournit ;
- le délai de livraison ;
- le prix.

« Pour obtenir toutes leurs pièces à temps, généralement, les garages jonglent entre plusieurs sources d'approvisionnement, reconnaît Alexis Frèrejean. Mais c'est chronophage et ils perdent en visibilité sur leurs coûts. » Aussi Vroomly a-t-il imaginé ce système qui permettra aux réparateurs, moyennant 29 euros HT par mois –abonnement offert pour toute la durée du confinement– d'avoir accès aux tarifs les plus compétitifs tout en bénéficiant d'avantages clairs : livraison express (2 à 4 tournées par jour) et gratuite, et retours tout aussi rapides et gratuits.

Offrir le meilleur compromis possible

« Le distributeur idéal, pour un garagiste, est celui qui dispose d'une très large gamme, d'une disponibilité forte, qui livre rapidement et avec un positionnement prix attractif, souligne Alexis Frèrejean. Or, un distributeur unique capable de tout cela n'existe pas : même les plus grosses plateformes ne le peuvent pas, raison pour laquelle les garagistes se fournissent auprès de trois à cinq distributeurs différents : l'un, principal, auprès duquel ils réalisent entre 60 et 75 % de leurs achats, et des distributeurs de complément. Le réparateur doit ouvrir un compte auprès de chacun d'eux sans être certain de bénéficier des meilleures conditions commerciales à chaque fois, celles-ci dépendant du volume commandé. »

C'est pourquoi l'idée d'une place de marché permettant une diversité d'offres est venue à Vroomly. *« Nous avons constaté que nos garages partenaires qui achetaient mieux leurs pièces étaient aussi ceux qui avaient le plus de clients : Vroomly Parts se veut donc la meilleure expérience d'achat pièces pour les réparateurs »,* insiste Alexis Frèrejean.

Concrètement, dès que le réparateur recherchera une pièce dans Vroomly Parts en tapant le numéro VIN du véhicule, il se verra proposer trois propositions : la moins chère, celle disponible le plus rapidement et un “bon deal” correspondant au meilleur compromis entre prix et disponibilité.

L'ambition de devenir distributeur principal

Selon le CEO de Vroomly, le réparateur pourra économiser jusqu'à 30 % sur ses achats pièces via Vroomly Parts, du fait de la capacité du comparateur à négocier des conditions tarifaires intéressantes sur la base des débouchés commerciaux que représentent ses bientôt 3 000 garages partenaires. Et même davantage, puisque Vroomly Parts ne sera pas réservé qu'aux réparateurs référencés sur le comparateur de garages.

« *Demain, Vroomly Parts pourra être accessible à tous les garages* », reconnaît Alexis Frèrejean. Et celui-ci ne s'en cache pas, il vise entre 5 et 6 000 garages clients de Vroomly Parts d'ici la fin 2021.

« *Aujourd'hui, nous sommes surtout un distributeur de dépannage et les réparateurs vont effectuer 20 à 40 % de leurs commandes sur Vroomly Parts, dans un premier temps*, reconnaît Alexis Frèrejean. *Mais déjà certains MRA sans enseigne ont choisi Vroomly comme distributeur principal.* »

Ce que Vroomly Parts estime avoir les moyens de devenir, notamment auprès de ces réparateurs « *hors deal nationaux avec des groupements* », qui représentent encore un peu plus de 85 % des garages partenaires de Vroomly. « *Il est évident que lorsque nous travaillons avec des réparateurs sous enseigne, l'idée n'est pas de marcher sur les plates bandes de leurs distributeurs*, tempère Alexis Frèrejean. *Mais nous pensons que notre produit a été conçu suffisamment bien pour remplir le rôle de distributeur principal. En attendant, si nous parvenons à récupérer les 20 % que représentent le marché du dépannage auprès des réparateurs, ce sera déjà énorme.* »

Tous types de distributeurs visés

Côté distributeurs, Vroomly Parts entend travailler avec tous types d'acteurs, du plus petit au plus gros, plateformes exceptées, l'objectif étant de pouvoir proposer cinq distributeurs locaux autour de chaque garagiste. « *Nous n'ouvrirons pas une zone sur Vroomly Parts tant que nous n'avons pas ce maillage : si c'est pour ne proposer que de la livraison en J+1, ce n'est pas la peine* », insiste le CEO de Vroomly.

Les distributeurs, eux, seront dispensés d'abonnement, bien évidemment, et ne devront sacrifier à Vroomly Parts qu'une commission variable en fonction du panier total commandé par les réparateurs auprès d'eux.

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite