

Yakarouler veut devenir le portail unique des automobilistes et des pros

vendredi, 02 février 2018

Yakarouler.com élargit son offre de services en s'ouvrant à la vente de véhicules d'occasion. Il veut ainsi devenir le premier portail des automobilistes, mais aussi des professionnels.



Dès avril, il sera possible de trouver des véhicules d'occasion sur Yakarouler.com. Si l'entreprise a d'abord bâti son développement sur la vente de pièces détachées et l'entretien à prix réduits, elle a été freinée dans ses ambitions. Ayant renoué avec la rentabilité, elle s'appuie aujourd'hui sur une nouvelle stratégie à long terme.

«Notre ambition est d'offrir un portail unique à l'automobiliste, quelle que soit sa problématique il trouvera tout ce dont il a besoin sur notre site. La vente de véhicules d'occasion va venir compléter l'offre existante de pièces détachées et de services d'entretien. À terme, nous souhaitons enrichir les services, à une vitesse soutenue, pour intégrer l'immatriculation, les solutions pour financer ou assurer son projet automobile, le conseil juridique, etc. On peut même imaginer la location de places de parking», développe Yann Gyssels, [fondateur de Yakarouler.com](https://www.yakarouler.com). L'opérateur devrait aussi ouvrir de nouveaux

magasins et ateliers et étendre son réseau de garages partenaires.

Modèle mixte inédit pour Yakarouler

C'est donc après une période plutôt sombre que Yakarouler reprend des couleurs. En effet, en 2014, l'entreprise va mal et perd de l'argent. Pour y remédier, Yann Gyssels fait appel à Lilly Marjorie Poprawski, une habituée de la reprise en main des entreprises en difficulté. Elle l'aide ainsi à sortir d'un fonds d'investissement. *«Les nombreuses incompréhensions avec cet investisseur avaient sclérosé les idées, la relation n'était pas propice à l'innovation et au développement»*, explique Lily Marjorie Poprawski, devenue depuis directrice générale de yakarouler.com. Après l'intégration d'un processus industriel l'entreprise est devenue rentable.

Aujourd'hui, l'opérateur vend toujours des pièces, mais aussi des services d'entretien et de conseil soit au sein de ses magasins et ateliers en propre, soit au sein de son réseau de garages partenaires. Il existe aussi un site dédié aux professionnels -yakapro.com- assurant des livraisons express et une ligne dédiée. *«C'est ce modèle mixte inédit incluant des points de services physiques qui lui a permis d'intégrer et de développer une vraie expertise automobile, clé du succès à long terme pour son fondateur. C'est également de réussir à croître avec des marges moins gourmandes que les constructeurs ou les réseaux d'entretien auto»*, explique-t-on au final.

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite