

Yakarouler pourrait s'appuyer sur la puissance du Polonais Inter Cars

lundi, 19 octobre 2020

Fragilisé depuis de longs mois par la concurrence française comme internationale de puissants acteurs de la pièce en ligne, désarçonné plus récemment par la violence du confinement, Yakarouler a peut-être bien trouvé sa potion magique. Si le site ne veut ni confirmer ni infirmer nos informations, il semblerait bien que la solution vienne de Pologne et se mitonne chez Inter Cars, ni plus ni moins le deuxième distributeur de pièces en Europe...



Depuis de longs mois, on savait Yakarouler à la croisée des chemins. Le N°3 des sites français de vente de pièces en ligne souffrait structurellement de la concurrence consolidée du N°1 Oscaro, solidement appuyé sur la puissance d'achats comme financière du groupe PHE et du N°2 Mister Auto, lui aussi protégé par l'assise du groupe PSA.

Un contexte de fragilité qui a trouvé Yakarouler fort dépourvu quand la bise du confinement s'en est venue. Ce mauvais coup conjoncturel n'avait guère arrangé ses affaires, lui qui ne pouvait revendiquer au mieux que 30 millions d'achats annuels (prix de revente publique) ; lui qui savait déjà devoir se vendre avant la catastrophe à plus massif que lui. La crise sanitaire obligeant, il ne pouvait plus espérer reconstituer des marges suffisantes pour préserver sa trésorerie et risquait bien de ne pas survivre à la déroute commerciale suscitée par le confinement.

L'atout Inter Cars?

C'était apparemment sans compter sur l'appui d'un distributeur européen aussi important que méconnu sous nos latitudes ouest-européennes : le Polonais [Inter Cars](#). Contactée, Lily Marjorie Poprawski, CEO et directrice e-commerce de Yakarouler, n'a souhaité ni confirmer -ni infirmer- nos informations. Elle reconnaît juste «*qu'une alliance commerciale est en discussion avec un industriel majeur*». Et il ne s'agit pas d'un Français, concède-t-elle.

Qui donc est Inter Cars ? A en croire facialement le classement des distributeurs-concentrateurs européens régulièrement publié par LKQ Corporation et [que nous avons souvent cité dans ces colonnes](#), Inter Cars est le n° 6 en Europe avec 1,4 milliard d'euros de CA, à quasi égalité avec PHE/Autodistribution.

Ce n'était certes déjà pas si mal. Mais en fait -et nous nous en excusons auprès des lecteurs qui ont pris comme nous ce classement pour argent comptant- [Inter Cars est ni plus ni moins le N°2 en Europe](#). Derrière LKQ bien sûr et ses plus de 5 milliards d'euros de CA cumulés, mais devant GPC/AAG (1,7 milliard), devant les Allemands Stahlgruber et Wessels-Müller+Trost (1,5 milliard chacun) et devant PHE/Autodistribution (1,44 milliard).

Inter Cars : presque 2 milliards d'euros de CA



Présence européenne revendiquée par Inter Cars.

Car du haut de ses plus de 30 ans d'existence et fort d'une croissance principalement organique en Europe de l'Est, Inter Cars pèse aujourd'hui non pas 1,5 milliard d'euros mais plus de 1,9 milliard d'euros de CA. Il emploie environ 3 300 personnes et revendique une présence physique ou commerciale dans 20 pays principalement est-européens (dont les République tchèque, Bulgarie, Slovaquie, Ukraine, Lituanie, Hongrie, Croatie, Lettonie et Roumanie, avec des présences commerciales en Allemagne, Italie, Benelux et Royaume-Uni).

Sa puissance, Inter Cars la tire de son centre de gravité en Pologne, pays de cocagne pour qui veut obtenir les meilleurs prix d'achat. C'est précisément là que le distributeur concentre la bagatelle de 139 000 m² de stockage répartis dans 3 centres logistiques où s'empilent 300 000 références de quelque 500 fournisseurs.

Gagnant-gagnant

Et c'est bien là que l'on reboucle l'intérêt potentiellement gagnant-gagnant pour Yakarouler comme pour Inter Cars.

Pour le distributeur polonais, il y a effectivement plus mauvaise façon de rentrer sur le marché français. Les distributeurs ayant une volumétrie de plus ou moins 30 millions n'y sont pas si faciles d'accès. Les traditionnels de cette taille sont la chasse gardée des concentrateurs qui ont déjà à la fois des positions et des stocks en France. Il suffit de voir comment Van Heck bricole en France malgré sa carte LKQ pour comprendre que l'accès de l'Hexagone est difficile à trouver.

Il n'en va pas de même pour un Yakarouler, dont le seul point faible est de ne pas avoir les volumes suffisants pour obtenir des conditions d'achats qui lui permettent à la fois d'être bien positionné sur un marché de prix en s'appuyant quand même sur de bonnes marges.

En devenant le débouché d'un tel distributeur alliant à la fois volumes d'achats conséquents et prix d'achat optimisés, Yakarouler vient de régler sa problématique-clé. Il peut espérer se repositionner avec des prix agressifs, reconquérir le terrain perdu et reprendre sa nécessaire croissance. Il peut en effet s'appuyer sur des marges suffisantes pour régler ses inévitables dettes tout en finançant le constant développement qu'exige la pertinence digitale de son *business model*.

Yakarouler à nouveau du bon côté du manche

Et puis, soyons clairs. Si quelques équipementiers-fournisseurs ont sûrement aujourd'hui des inquiétudes commerciales avec Yakarouler, ils ne pourront sûrement plus les invoquer de la même façon. Bon gré mal gré, il leur faudra tenir compte des volumes réalisés par Inter Cars. Ses acheteurs n'auront qu'un mot à dire, voire seulement un sourcil à lever, pour adoucir les relations et les conditions faites pour l'instant au site français...

Cela signifie-t-il qu'un partenariat entre Inter Cars et Yakarouler pourrait déboucher sur une reprise pure et simple du second par le premier ? Si nos informations confirment un partenariat commercial solide entre les deux, personne ne veut évoquer des projets plus capitalistiques. Et rien ne semble vouloir confirmer un tel dessein.

Le levier achats/marges

Une certitude cependant : il suffirait à Inter Cars de basculer plus de ses marges d'achats que d'habitude vers Yakarouler pour lui permettre d'allier agressivité commerciale et profitabilité. Car si Inter Cars joue un tel jeu, il permettra au petit *pure player* émacié de reprendre à la fois des couleurs et des parts de marché. Yakarouler disposera ainsi d'un back-office aussi puissant que celui de ses deux concurrents majeurs. Et si c'est le cas, la bonté désintéressée est une vertu plutôt rare, en business de la pièce comme ailleurs...

En tout cas, Yakarouler se retrouverait ainsi, immédiatement et mécaniquement, en position d'affronter les autres concurrents européens de la vente en ligne tels Autodoc, dont on parle peu mais qui sont des acteurs croissants dont se méfient d'ailleurs les Oscaro et autres Mister-Auto.

Assistons-nous à une inattendue redistribution des cartes en cours sur le marché de la pièce digitale BtoC ? Il semble bien en tout cas que Lily Marjorie Poprawski, après avoir accompagné Yakarouler pendant 7 ans depuis qu'il quittait le fonds Serena, soit en train de trouver un chemin pour sortir Yakarouler par le haut de sa délicate situation financière post-confinement...

Comme d'habitude, nous vous tiendrons au courant...

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite