



Communiqué de presse - Paris, le 7 octobre 2026,

Mondial de l'Auto : les Français font durer leur voiture portant Vroomly au-delà des 100 millions d'euros

Le Mondial de l'Auto ouvre ses portes dans un climat de pouvoir d'achat tendu. Un constat : les Français font durer leur voiture plutôt que d'en changer : le parc n'a jamais été aussi âgé et le marché du neuf reste 580 000 voitures sous son niveau de 2019. C'est confirmé par les commandes de 12 000 garages indépendants auprès de Vroomly le : les pièces qui prolongent la vie d'une voiture, embrayage, distribution ou moteur, sont celles dont la demande progresse le plus. Parallèlement, la pièce de réemploi a doublé en un an, devenant le premier levier pour faire baisser la facture.

Cette conjoncture a porté Vroomly à plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires sur l'exercice clos le 30 septembre 2026, contre 52 millions un an plus tôt et 33,9 millions l'année précédente.

Les catégories de réparation montrent que le mot d'ordre est de faire durer sa voiture

Dans une période où le pouvoir d'achat est tendu, changer de voiture attend. Début 2026, les voitures françaises avaient 11,8 ans en moyenne, contre 9 ans en 2011 (1) (2), et celles qui passent au contrôle technique, autrement dit celles qui entrent dans les ateliers, en ont 13,3 (3). Le neuf ne retrouve pas son niveau d'avant le Covid : il s'est vendu 1,63 million de voitures neuves en France en 2025, 580 000 de moins qu'en 2019 (4).

» Entretien une voiture de douze ans pour la garder cinq ans de plus me semble tout aussi vertueux que d'acheter une voiture électrique. »



Alexis Frèrejean, CEO et cofondateur de Vroomly

Extrait des catégories de pièces dont la demande a le plus progressé sur l'exercice 2025-2026 clos le 30 septembre, davantage que l'ensemble du catalogue :

- **Courroie de distribution : +74 %**
- **Embrayage : +92 %**
- **Freinage : +67 %**
- **Moteur et refroidissement : +78 %**
- **Ensemble du catalogue, en comparaison : +67 %**

» Garder une voiture cinq ans de plus n'est pas gratuit pour autant. Entre dix et quinze ans, elle atteint l'âge des réparations où le devis se compare vite à ce que vaut la voiture, l'embrayage ou la courroie de distribution : des interventions qui immobilisent un pont quatre à six heures, là où une vidange se règle en moins d'une heure. Il y a dix ans, à ce stade, on remplaçait la voiture. Ces réparations, comme les commandes des garages le montrent, sont devenues courantes. »



Alexis Frèrejean, CEO et cofondateur de Vroomly

Avec les garagistes indépendants, la France a les atouts pour faire durer son parc

Le premier atout, c'est le maillage des garagistes indépendants en France, très sollicité : sept passages à l'atelier sur dix se font hors réseau constructeur (5). Les 12 000 garages indépendants connectés à Vroomly ont un savoir-faire unique : ils réparent des voitures de dix, quinze, vingt ans, de toutes marques, que les centres auto organisés pour le flux ne prennent pas.

Le deuxième atout, c'est la structure du réseau de la pièce de réemploi qui représente aujourd'hui 7% des pièces vendues sur Vroomly avec une hausse de 115% sur l'exercice, et l'objectif est de 20 % fin 2026.

» Une pièce de réemploi, c'est un prix divisé par deux pour le client et une pièce qui n'est pas fabriquée. La loi existe depuis neuf ans. Ce qui manquait, c'est que le garagiste la trouve en trois clics pendant que la voiture est sur le pont. Cela montre aussi l'effort incroyable des centres de déconstruction pour remettre des pièces sur le marché. »



Alexis Frèrejean

Le troisième atout, c'est le temps rendu aux garagistes.

» Il y a dix ans, un garagiste cherchait sa pièce chez trois distributeurs par téléphone pendant que la voiture occupait le pont. Nous avons passé 100 millions d'euros parce que nous avons rendu visible un stock qui ne l'était pas, 2,5 millions de références chez 150+ distributeurs sur un seul écran, et surtout parce que nous leur avons libéré beaucoup de charge administrative. »



Alexis Frèrejean

Le pivot qui a porté Vroomly à 100 millions

Né en 2017 comme comparateur de garages, Vroomly est devenu le nouvel OS des garagistes indépendants.

Plus de 90 % des 100 millions viennent des pièces commandées par les garages, et si Vroomly est passé sur ses trois derniers exercices de 33,9 à 50 puis à plus de 100 millions d'euros, c'est parce qu'un millier de garages rejoignent la plateforme chaque année et que ceux qui y sont y commandent davantage.

L'entreprise est rentable depuis l'été 2025. Elle emploie 140 personnes, contre une centaine il y a un an, et vient d'ouvrir l'Espagne, un marché de 23 711 ateliers indépendants où le parc est encore plus âgé qu'en France, 12,8 ans en moyenne (7). Elle vise un milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2031.

Vroomly en chiffres

- **Plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires sur l'exercice clos le 30 septembre 2026, après 52 millions et 33,9 millions**
- **12 000 garages indépendants équipés en France**
- **2,5 millions de références, neuves et de réemploi**
- **x2 : la part du réemploi dans les commandes, en un an**

Décryptage et témoignages

Alexis Frèrejean est disponible pour décrypter ces données en interview, avec, à l'appui, des garagistes du Cercle Vroomly en Île-de-France et en région, prêts à témoigner ou à accueillir un reportage en atelier.

À propos de Vroomly

Vroomly est la plateforme tout-en-un dédiée aux garages indépendants. Gestion des interventions, commande de pièces neuves et de réemploi, facturation, relation client : tout ce qui permet à un atelier de piloter son activité comme un grand réseau, sans en avoir la structure. Fondée en 2017 par Alexis Frèrejean, l'entreprise a pivoté du grand public vers les professionnels après 2020. Elle équipe aujourd'hui 12 000 garages en France, s'est lancée en Espagne en septembre 2026, emploie 140 personnes et a clos son exercice 2025-2026 à plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires, en étant rentable.

vroomly.com