

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

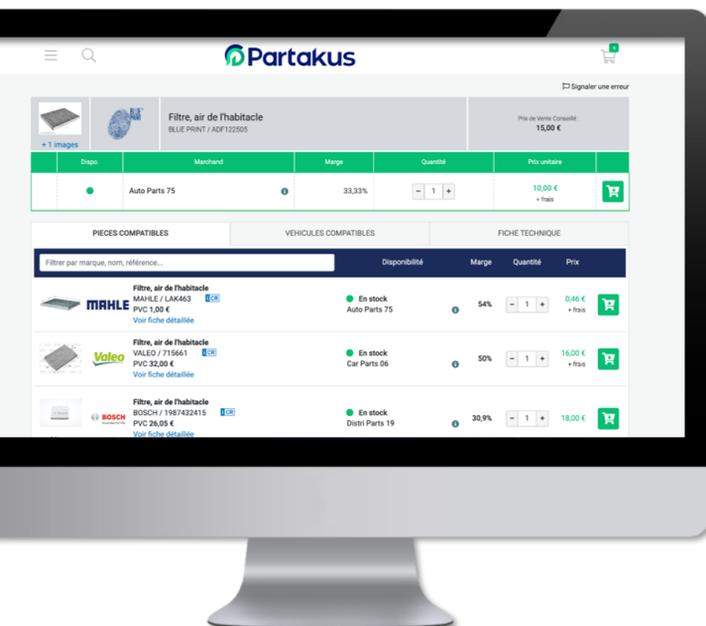
Partakus, la première place de marché BtoB indépendante qui met en relation garagistes et distributeurs, se lance en France, en Espagne et en Italie.

Première plateforme d'achat-vente de pièces et produits automobiles multimarque, multiproduit et multi-vendeur, Partakus a été créée pour simplifier le quotidien des garagistes et protéger les acteurs de la filière de l'après-vente garants d'une vraie qualité de service mais menacés par l'arrivée d'acteurs externes.

Gagner en temps et en efficacité : de 20 minutes à 30 secondes

Le quotidien des garagistes est accaparé par de nombreuses tâches administratives et chronophages. La commande de pièces détachées prend, par exemple, 20 minutes en moyenne** à un garagiste, un temps important qui s'explique par le fait que la majorité des commandes se fait aujourd'hui par téléphone. Face à ce constat, **Partakus a été développée afin de permettre aux garagistes de trouver et commander, simplement et rapidement, tout ce dont ils ont besoin pour leur activité** : pièces d'origine, compatibles, de réemploi, pneus, lubrifiants... pour toutes les marques de véhicule, mais aussi équipement pour l'atelier et prestations de services.

"Partakus est née de la nécessité de repenser les processus de commande de pièces pour les ateliers, tout en continuant de répondre aux exigences fortes du secteur en termes de délais de livraison.", explique Julien Dubois, Président de Partakus.



Ainsi, Partakus existe en application mobile (Android, iOS) et en tant que site web accessible via l'URL: **hub.partakus.com**.

Gratuit pour les réparateurs, Partakus suit un modèle de rémunération fondé sur une commission variable et à l'usage, prise uniquement sur les ventes des distributeurs.

Sur la plateforme web, **grâce à la richesse et à la précision du catalogue**, en à peine 2 minutes, le garagiste identifie un véhicule, recherche une pièce et choisit celle dont il a besoin en comparant en un clin d'œil les offres des distributeurs : délais de livraison, marques, stock, prix...

Avec l'application mobile Partakus, ce temps est même réduit à 30 secondes.

Le garagiste peut commander une pièce ou faire des demandes de devis en seulement 3 étapes :

1. Identifier le véhicule facilement avec la technologie OCR de reconnaissance automatique de la plaque d'immatriculation
2. Ajouter des informations : enregistrement d'un message vocal, photos...
3. Choisir le ou les distributeurs à qui envoyer la demande



Sur Partakus, les garagistes sont connectés à des distributeurs de proximité (locaux, régionaux) ou nationaux, tous capables d'assurer un haut niveau de service et des livraisons en quelques heures : c'est une condition essentielle puisque **la disponibilité d'une pièce et son délai de livraison sont les critères premiers d'un garagiste au moment de passer commande** ; le prix n'arrivant qu'en 3ème position. Cela favorise le commerce régional et les circuits courts.

Mieux gérer et développer son activité

Garagistes, distributeurs, plateformes, tous les échelons de la filière de distribution peuvent être connectés à Partakus et bénéficier d'une aide, à travers différents outils et dispositifs, à la gestion et au développement de leur activité.

Ainsi, les réparateurs ont accès à un historique de leurs commandes ce qui leur permet de mesurer leur activité, de suivre l'entretien des véhicules, de reproduire des opérations plus rapidement et à terme de réaliser de la maintenance prédictive. Ou encore, ils peuvent gérer leurs retours très simplement directement depuis la plateforme.

Pour les distributeurs, Partakus est un canal de vente supplémentaire pour vendre leurs produits. De plus, grâce à la connexion à leurs fournisseurs au sein de Partakus ils peuvent exposer leur stock et celui de leurs fournisseurs en leur nom auprès des garagistes ce qui augmente significativement leur portefeuille produits. L'équipe commerciale Partakus les aide aussi à **acquérir de nouveaux clients** chaque jour, en recrutant et en connectant des garagistes partout en France. Enfin, les distributeurs peuvent **piloter leur activité grâce aux tableaux de bord et analyses personnalisés** : analyse des ventes perdues, optimisation des offres, du stock, des prix...

"Partakus offre aux distributeurs un moyen de se rassembler et de se renforcer à travers une meilleure exposition de leur marque et de leur offre, et de développer leur activité par l'acquisition de nouveaux clients.", explique Julien Dubois.

Aujourd'hui, plusieurs distributeurs et groupements ont déjà trouvé leur intérêt à rejoindre Partakus, c'est le cas entre autres d'Exadis, de membres Apprau ou encore de Ferron, Copadex, Faral, Opisto... tandis que se finalise l'intégration d'ID Rechange ou du réseau Indra pour ne citer que ceux-là. Des connexions facilitées par les différents connecteurs développés nativement en partenariat avec des éditeurs d'ERP et de DMS de référence sur le marché tels que WinProPièces d'Inovaxo, Caroline ou encore Solware.

La mission de Partakus : défendre les acteurs de la filière de l'après-vente

« Le nom Partakus n'a pas été choisi au hasard, combatif, il incarne la mission que nous nous sommes donné : défendre la filière de l'après-vente automobile. », précise Julien Dubois.

Partakus croit profondément en la valeur ajoutée des acteurs existants de la filière et en particulier les distributeurs locaux indépendants qui assurent au quotidien le service aux réparateurs. Ces derniers sont aujourd'hui les premiers menacés par l'arrivée parfois brutale de nouveaux acteurs (pure players et regroupements) générateurs de tension sur les marges, impersonnels et moins adaptés aux exigences des ateliers que la distribution traditionnelle en termes de conseils et de délais de livraison.

Pour faire face à cette concurrence de plus en plus forte mais aussi pour faire face à la situation de crise actuelle, Partakus veut **aider les acteurs régionaux à se renforcer** afin qu'ils puissent venir sécuriser le secteur **tout en préservant leur savoir-faire et leur indépendance.**

"La digitalisation du secteur oui, mais seulement quand elle est utile et que la technologie permet de préserver le système existant en le rendant plus agile et plus fort.", conclut Julien Dubois.

À propos

Partakus est une place de marché BtoB indépendante d'achat-vente de pièces et de produits automobiles qui met en relation garagistes et distributeurs. Grâce à la richesse et la précision du son catalogue de plus de 500 000 références (pièces d'origine, compatibles, de réemploi, pneus...), les ateliers bénéficient d'un outil unique pour trouver et commander, simplement et rapidement, tous les produits dont ils ont besoin pour leur activité, pour toutes les marques de véhicules. La qualité de service est un engagement fort de Partakus, en témoigne la sélection rigoureuse des distributeurs partenaires et son engagement pour renforcer ces acteurs via une meilleure et plus grande exposition de leur marque et de leur offre. L'entreprise a les moyens financiers de ses ambitions : un déploiement dans trois pays européens dès 2020 et la constitution d'une communauté de 36 000 garagistes à horizon 2022.