



*Communiqué de presse*

## **Le Groupe LGA mise sur Ovoko pour accélérer son développement international**

*En faisant le choix d'Ovoko, le Groupe LGA a vu son volume de ventes croître de 10 % entre novembre et décembre 2024.*

**Paris, le 25 mars 2025** - Entreprise lot-et-garonnaise, spécialiste de la pièce automobile d'occasion et de l'entretien des véhicules depuis 1989, **LGA** est un groupe référent dans ce secteur. LGA est historiquement implanté dans le Grand Sud-Ouest - en Nouvelle Aquitaine, à Allez-et-Cazeneuve et à Valence d'Agen. Avec 6 764 véhicules hors d'usage (VHU) enlevés en 2023 sur 18 départements, 55 285 pièces de réemploi et 3 455 véhicules démontés, le Groupe dispose d'une forte expertise et d'un savoir-faire étendu. Structuré en 6 services, LGA intervient sur l'ensemble de la chaîne : de l'administratif à la vente jusqu'à la dépollution, au démontage et à la gestion des parcs de stockage.

Porté par une volonté d'accélérer son développement à l'international depuis pour répondre à un potentiel de croissance identifié sur de nouveaux marchés, le Groupe LGA a ainsi cherché un partenaire capable de les accompagner pour structurer leur approche dans une logique d'expansion et de maximisation des performances. Pour mener à bien ses ambitions, le Groupe a décidé de s'appuyer sur [Ovoko](#), la plateforme spécialisée dans la gestion et la vente de pièces automobiles d'occasion en Europe fondée en 2016. Ovoko digitalise les opérations de ses quelques 4000 recycleurs automobiles partenaires donnant une seconde vie aux pièces détachées à travers une plateforme unique où les utilisateurs, qu'ils soient particuliers ou professionnels, peuvent trouver facilement des pièces parmi les plus de 23 millions disponibles sur le site pour n'importe quel modèle ou marque.

### **Répondre au défi de l'internationalisation**

Le partenariat avec **Ovoko** a été engagé en juin 2024. Dans sa stratégie d'internationalisation, il était primordial pour le **groupe LGA** de disposer d'une plateforme innovante, intuitive et accessible qui facilite la livraison de pièces détachées dans ces nouvelles zones géographiques pour, in fine, contribuer au développement du Groupe.

A l'issue d'un processus de sélection, la décision de collaborer avec la startup lituanienne a été motivée par plusieurs raisons dont sa réputation d'excellence, son dynamisme et la disponibilité et la réactivité de ses équipes. En outre, sa capacité à aider ses partenaires à pénétrer le marché international de l'e-commerce grâce à une plateforme déjà traduite en 10 langues a été un avantage indéniable. De fait, en regroupant tous les acteurs sur un espace commun, le marché en ressort considérablement élargi et l'expérience client améliorée.



La force d'Ovoko réside dans le fait de combiner deux dimensions : un outil SaaS pour digitaliser les opérations des professionnels et une marketplace pour connecter vendeurs et acheteurs. En outre, Ovoko résout tout problème d'expédition grâce à une gestion complète des paiements, de la logistique et du service clientèle fluidifiant de bout en bout les envois entre pays. Accompagnés dans la prise en main par l'équipe commerciale d'Ovoko, l'intégration via l'API s'est faite rapidement en interne et sans friction permettant un démarrage des ventes quasi immédiat avec des résultats concluants dès les premières semaines.

### **Une collaboration fructueuse et une vision d'avenir**

Les résultats de cette collaboration ont été prometteurs à de nombreux niveaux, tant en termes de ROI, de processus que sur le plan humain. Ovoko a permis au Groupe LGA d'accélérer sa croissance et d'accéder à de nouvelles parts de marché dans 14 pays : la Finlande, l'Espagne, la Hongrie, le Portugal, la Croatie, la Lituanie, l'Allemagne, l'Estonie, la Lettonie, la Pologne, l'Autriche, les Pays-Bas, la Suisse et la Belgique et ce, en toute sérénité et avec un soutien continu. Le fait de pouvoir déléguer l'aspect logistique a permis aux équipes de mieux se concentrer sur le cœur de métier et l'opérationnel.

Par ailleurs, le multilinguisme de la plateforme Ovoko forte de 3,5 millions de visiteurs mensuels a été un réel atout pour toucher un plus large public, avec un impact direct et positif sur la croissance du Groupe. En effet, cette collaboration a permis d'augmenter le volume de ventes de LGA de **10%** et dans le même temps, **un taux de retour réduit à 1,8 %**, contre 3,4 % pour les retours globaux. Et, sur le seul mois d'octobre 2024, LGA a enregistré 344 ventes, générant un chiffre d'affaires de 38 366€, avec un taux de retour exceptionnellement bas de 1,16%.

Face au succès de cette alliance, les partenaires envisagent de nouvelles synergies avec l'introduction à venir de promotions et d'animations sur la boutique.

*« Ovoko a été un précieux allié, à nos côtés à une étape décisive dans l'évolution du Groupe LGA. La réactivité, la force de proposition et l'accompagnement d'Ovoko dans chaque étape en font un partenaire idéal et fiable pour toute organisation souhaitant se développer et offrir une meilleure expérience client. »*

**Moly Gonzalez, directrice opérationnelle du Groupe LGA**

*« Nous sommes fiers d'avoir pu aider le Groupe LGA à concrétiser ses ambitions d'expansion et avons hâte de les accompagner dans leurs prochains défis avec toujours avec le même niveau d'attention, d'engagement et de personnalisation. La France est l'un des marchés les plus matures dans le domaine des pièces d'occasion ; soutenir des acteurs de premier plan comme LGA dans leur développement et savoir répondre à leurs attentes nouvelles est une mission qui nous tient à cœur au quotidien. Il y a des centaines d'entreprises en France qui sont un peu effrayées par l'expansion internationale. En raison de diverses barrières logistiques, de paiement et de langue, elles perdent une grande opportunité de se développer plus rapidement en dehors de leur marché domestique. C'est là qu'Ovoko intervient et aide les entreprises de recyclage à effectuer toutes les opérations de*



*commerce transfrontalier. Au cours des dernières années, nous avons aidé des centaines d'entreprises espagnoles, italiennes, néerlandaises, allemandes et d'autres pays à commencer à vendre à l'étranger. »*

**Kęstutis Bruzgis, Responsable du développement commercial chez Ovoko**

### **À propos du Groupe LGA**

Fondé en 1989, le Groupe LGA est une entreprise automobile de premier plan spécialisée dans la vente de pièces neuves et d'occasion, les services de mécanique générale et l'entretien rapide. L'entreprise offre également un vaste choix de véhicules neufs, d'occasion et réparables. Grâce à sa propre plateforme de distribution de pièces neuves et d'origine, le Groupe LGA assure à ses clients qualité et efficacité. Engagé dans l'excellence et la fiabilité, le Groupe LGA est un nom de confiance dans l'industrie automobile.

### **À propos d'Ovoko**

Fondé en 2016, Ovoko est aujourd'hui l'une des plus grandes marketplaces de pièces détachées automobiles d'occasion en Europe. En 2023, Ovoko a levé 14 millions d'euros pour soutenir son développement et dispose d'un réseau de plus de 3 800 vendeurs dans toute l'Europe et d'un stock de plus de 20 millions de pièces automobiles. Avec des partenaires dans toute l'Union européenne, Ovoko aide les conducteurs et les entreprises à trouver les pièces dont ils ont besoin, à des prix défiant toute concurrence.