

## Vroomly Parts reprend le flambeau d'Originauto et renforce sa position sur le marché de la pièce détachée



**Créée en 2014 puis achetée par Mobivia en 2018, Originauto était l'une des plateformes pionnières de la vente de pièces de rechange.**

**En novembre 2020, Vroomly lance Vroomly Parts et rejoint Originauto sur ce marché. Sur la 1<sup>ère</sup> année de son exercice, Vroomly Parts réalisera plus de 3M€ de CA générés.**

**Aujourd'hui, Originauto cesse son activité et propose à ses clients de se rapprocher de Vroomly Parts.**

### Vroomly Parts accélère sa stratégie sur le marché B2B de la pièce détachée

Depuis presque un an, Vroomly Parts, nouveau service créé par Vroomly, bouscule le marché de la pièce détachée neuve en ligne. En effet, grâce à un vivier important de garages (3 850 garages), une offre la plus complète du marché et un service adapté à la demande, Vroomly Parts a très rapidement rencontré son public et affiché d'excellents résultats.

Cette performance n'a pas échappé à Mobivia, leader européen de l'entretien et de l'équipement de véhicules multimarques, qui avait acheté Originauto en 2018. Précurseur sur le secteur des nouvelles mobilités, Mobivia est aussi à l'origine de la création de Via ID, accélérateur de startups et investisseur historique de Vroomly.

### Aujourd'hui, Mobivia décide de faire confiance à Vroomly pour reprendre les clients d'Originauto intéressés par les avantages proposés par Vroomly Parts

*"Vroomly Parts et Originauto avaient une vision similaire du marché depuis le début. En passant chez Vroomly Parts, nos clients historiques retrouveront un service d'achat de pièces détachées sans engagement, avec des frais de port et de retour offerts. Mais aussi des avantages uniques !", confie Alexandre Douchez, Leader Originauto.com.*

*"Soucieux de proposer le meilleur niveau de service et d'accueil aux clients d'Originauto, nous mettrons à disposition des professionnels, tous les atouts de Vroomly Parts. 100% gratuit, les professionnels auront notamment accès à un catalogue de plus de 500 000 références, un suivi personnalisé avec un account manager dédié et des délais de livraison toujours aussi courts, à partir de H+4", confie Alexis Frerejean, CEO de Vroomly.*

### +3M€ de CA lors de la 1ère année de son exercice : Vroomly Parts bouscule le marché de la pièce détachée

Conçue par et pour les garagistes, Vroomly Parts mise depuis ses débuts sur un service unique. Son objectif : développer un comparateur de pièces détachées qui permet aux garagistes d'optimiser leur temps en achetant toutes leurs pièces sur une même plateforme, au meilleur prix, avec le meilleur niveau de service.

Résultat : la plateforme bouscule le marché et séduit les professionnels. "Avec un panier moyen mensuel qui s'élève déjà à 800€ par garage en septembre 2021, Vroomly Parts réalisera plus de 3 millions d'euros de chiffre d'affaires sur la première année de son exercice. Prochain objectif : atteindre les 15 millions d'euros en 2022 !", annonce Alexis Frerejean, CEO de Vroomly.

## À propos de Vroomly

En 4 ans, Vroomly s'est imposé comme **l'outil indispensable pour développer son garage** et accompagne désormais plus de 3 850 ateliers avec 2 services :

- **Vroomly Booking, le leader de la réservation de garages en ligne** avec 1,7 million de visiteurs mensuels. Pour les automobilistes, c'est l'assurance de trouver un garage de confiance, et pour les garagistes un outil incontournable pour développer leur clientèle.
- **Vroomly Parts, le 1er comparateur de pièces de rechange conçu par et pour les garages.** Il permet aux garages d'acheter toutes leurs pièces sur une même plateforme, au meilleur prix et avec le meilleur niveau de service.

<https://www.vroomly.com/>

---