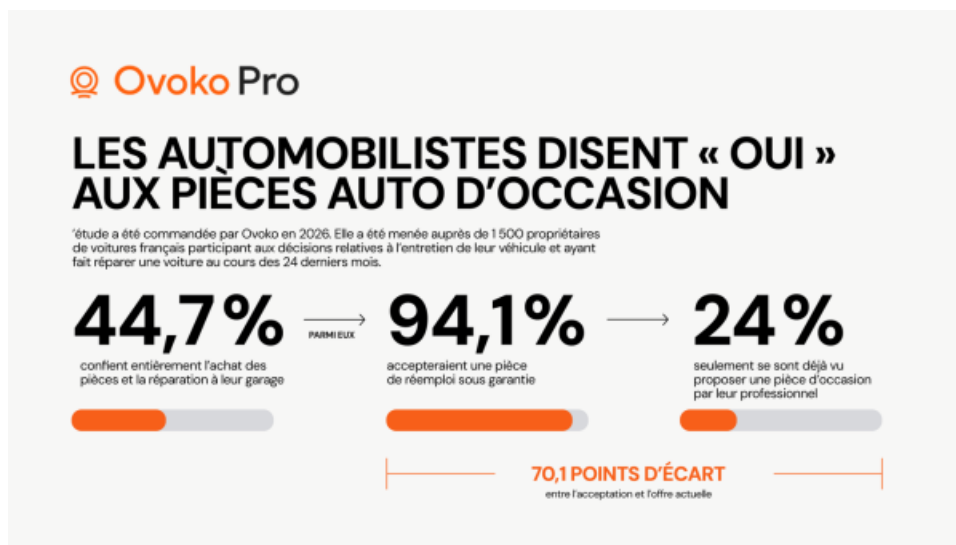


Pièces de réemploi : Ovoko lance Ovoko Pro pour armer les garages face à une demande client sous-exploitée

Déjà à l'origine de 40 à 50 % des commandes passées sur la plateforme en Europe, les réparateurs deviennent une cible stratégique pour Ovoko. Une étude menée par Ovoko auprès des automobilistes français révèle l'ampleur de l'enjeu : 44,7 % d'entre eux délèguent entièrement l'achat de pièces et la réparation à leur garage, et 94,1 % de ces conducteurs se disent prêts à accepter une pièce de réemploi garantie contre seulement 24 % qui affirment s'être déjà vu proposer une pièce d'occasion par leur professionnel. Avec Ovoko Pro, la marketplace européenne renforce son offre B2B avec des conditions commerciales et des services conçus pour aider les réparateurs à combler cet écart.



Paris, le 22 septembre 2026 - Ovoko, marketplace européenne spécialisée dans les pièces automobiles de réemploi, annonce le lancement d'**Ovoko Pro**, un programme dédié aux professionnels de l'automobile, des ateliers indépendants aux flottes commerciales. Avec cette nouvelle offre, Ovoko entend simplifier l'approvisionnement des professionnels en pièces automobiles d'occasion en leur donnant accès à des conditions commerciales et à des services adaptés à leurs contraintes opérationnelles : recherche de pièces, maîtrise des coûts, délais de livraison et gestion des commandes.

Un besoin client réel, que les garages ne parviennent pas à couvrir...

L'étude menée par Ovoko permet de dresser le profil de ces automobilistes qui délèguent tout à leur garage. Ils sont, en moyenne, plus âgés (54 ans contre 50 ans sur l'ensemble du marché) et majoritairement fidèle aux concessions (50,1 %). Ils privilégient la confiance envers le réparateur (64,2 %), la sécurité (76,4 %) et la prolongation de la durée de vie du véhicule (73,6 %), loin devant l'économie réalisée (23,3 %). Ne recherchant quasiment jamais d'information en ligne sur le sujet (0,9 %), leur unique point de contact reste le garage or seuls 24 % déclarent qu'on leur a déjà proposé une pièce d'occasion, contre 32,7 % en moyenne sur le marché. Le frein n'est donc pas la demande, mais l'offre elle-même.

« Ce que montre cette étude, c'est que le frein n'est pas le client, c'est l'offre elle-même. La demande est là, elle est même plus forte que la moyenne du marché, mais les garages n'ont pas toujours les outils pour la satisfaire rapidement et en toute confiance » déclare **Nicolas Proupech, responsable du développement commercial d'Ovoko en France et en Belgique**. « Avec Ovoko Pro, nous voulons donner aux professionnels les moyens de transformer cette demande latente en service concret pour leurs clients : trouver la bonne pièce, avec les bonnes garanties, dans les bons délais. »

Ce qui rassurerait ces automobilistes est d'ailleurs précis : garantie et possibilité de retour (61,6 %), certification de la compatibilité (50 %), historique de la pièce (41,8 %). Autant d'éléments qu'Ovoko Pro intègre nativement dans son offre aux professionnels.

Des conditions conçues pour le quotidien des réparateurs

Ovoko Pro propose aux professionnels un ensemble de services destinés à simplifier leurs achats de pièces de réemploi et, in fine, à répondre plus facilement à cette demande client identifiée :

Des tarifs professionnels, avec des remises spéciales appliquées automatiquement lors de l'achat.

Des retours gratuits sous 30 jours, pour vérifier la compatibilité d'une pièce avant de finaliser l'achat.

Une expédition prioritaire sur les commandes des membres Pro.

Une gestion centralisée des factures et de l'historique des commandes.

Une ligne d'assistance dédiée pour accélérer la résolution des demandes.

Un compte professionnel gratuit, réservé aux professionnels et validé sous un jour ouvrable.

Une fois leur compte validé, les membres Pro peuvent notamment accéder aux offres Pro avec une remise annoncée de 15 %, ainsi qu'aux services de retour et d'expédition prioritaires.

Faire de la pièce de réemploi un véritable canal d'approvisionnement

Ovoko Pro s'appuie sur la profondeur du catalogue de la plateforme : plus de 40 millions de pièces automobiles d'occasion, provenant de vendeurs répartis dans toute l'Europe, permettant aux réparateurs d'accéder à des références moins courantes ou difficiles à trouver localement.

Le lancement d'Ovoko Pro vient prolonger les initiatives engagées par Ovoko pour répondre aux attentes des acheteurs professionnels, notamment le déploiement en juin dernier d'une garantie d'un an sur les pièces éligibles.

Ovoko Pro est désormais disponible pour les professionnels de l'automobile.

Pour découvrir Ovoko Pro : <https://ovoko.fr/ovoko-pro>

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. Aujourd'hui, l'entreprise dispose d'un réseau de près de 7 000 vendeurs dans toute l'Europe et d'un stock de plus de 40 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.