



BAKELIT

Marketplace for **Classics**

DOSSIER DE PRESSE

MARS 2022

**BAKELIT, LA PLACE DE MARCHÉ
DÉDIÉE AUX VÉHICULES CLASSIQUES**



ÉDITO



L'Automobile a plus de 130 ans, elle a su évoluer au fil des décennies, techniquement, en style, en sécurité et en performances. À l'heure où cette industrie vit sa plus grande mutation, avec l'électrification, les véhicules connectés et autonomes, et plus encore tous les changements en matière de mobilité, le marché de la voiture ancienne croît chaque année de 10 %, et attire des amateurs de tous âges...

Un tel engouement est-il rationnel ? Pas complètement !

Est-il émotionnel ? Certainement !

Est-il durable et surtout nécessaire ? Oui, car cette flamme, cette passion automobile, se traduit chaque week-end lors d'évènements « Classic » toujours plus nombreux, sans nommer toutes les marques historiques et valeurs du passé aujourd'hui relancées.

Oui, car entretenir une voiture ancienne, la faire rouler, qui plus est sur un faible kilométrage annuel, permet de revivre des temps d'insouciance, de bienveillance et de relâchement.

Ces 2 « mondes » vont donc coexister encore longtemps, avec les mêmes conducteurs. À nous de faire en sorte que l'accès aux pièces soit facilité, pérenne, et que de nombreux nouveaux services apparaissent. C'est notre mission.



L'équipe Bakelit - Renovatio

GENÈSE D'UN PROJET

Aussi loin que je me souviens, j'ai toujours aimé l'Automobile. Sous toutes ses formes... À l'âge de 10 ans, j'épluchais les magazines et brochures automobiles, avec comme objectif la connaissance des marques, des modèles, et leurs précieuses fiches techniques !

Quelques années plus tard, la passion toujours intacte mais se structurant, je décide d'en faire mon métier. Un diplôme d'ingénieur automobile en poche, et après un court passage en course automobile, je franchis l'Atlantique pour travailler au cœur de l'industrie automobile américaine, à Detroit. De retour en France, la pièce automobile et ce secteur me séduisent. Je poursuis mon parcours professionnel en tant que cadre chez plusieurs équipementiers automobiles, à des fonctions marketing et commerciales.

En 2014, je décide de passer le cap pour faire de ma passion mon métier et choisis la voie de l'entrepreneuriat. Je n'ai alors qu'une idée en tête, propulser la voiture ancienne dans le 21^{ème} siècle et définir de nouveaux services pour toutes les parties prenantes du secteur, du distributeur au collectionneur. Le digital et le web en seront les socles, c'est certain.

Mes convictions ?

Le marché de la voiture ancienne est voué à croître, grâce notamment aux Youngtimers, ces véhicules de 20 à 40 ans, aujourd'hui convoités par les quadragénaires, si faciles à rouler et fortement produites dans les années 80-90.

Par ailleurs, la filière de la pièce pour voiture ancienne n'est pas assez structurée. Certaines sont en pénurie, d'autres manquent de visibilité et 50 % des pièces fournies le sont en marque blanche ou sans marque.

Comment donner vie à ce projet ?

Rien de mieux que de lancer un garage de voitures anciennes, et tester en conditions réelles le potentiel de ce marché, échanger avec les clients, découvrir les problématiques, les contraintes et affiner les solutions à apporter !

Ce seront 3 années riches de rencontres, de gestion, et de développement avec un atelier qui atteindra jusqu'à 25 voitures simultanément, dont 11 destinées à la location.

Dès la mise en place de la structure, je réalise qu'il est particulièrement difficile de sourcer les bons réseaux d'approvisionnement en pièces mécaniques et carrosserie, et que contrairement à un garage traditionnel, je ne peux me contenter d'une poignée de distributeurs pour m'approvisionner. En effet, et bien que la filière des pièces pour voitures anciennes existe, elle n'est pas structurée. Pour les garages cela implique la nécessité de dépenser plus de temps que prévu dans la recherche de pièces, plus de 2 heures par jour non facturées au client, et occasionnant très régulièrement des jours d'immobilisation supplémentaires du véhicule. Du temps perdu en pure recherche !

Enfin, il m'est arrivé d'acheter des pièces dites « neuves » dont la qualité était rédhitoire. En effet, certaines pièces proviennent d'industriels de l'usinage et de la petite série, qui offrent des niveaux de qualité et de longévité variables. L'audit faisant défaut, les malfaçons deviennent un risque plus important.

La voiture ancienne mérite la qualité, il est temps de convier les marques de pièces historiques, qui appartiennent désormais à des grands groupes, à revenir vers le « Classic ». Ce sera une ligne directrice majeure de la future société. Je sollicite donc mon réseau, qui va très vite réagir positivement. Par ailleurs, très attentif aux nouvelles technologies, je suis convaincu que de nouveaux outils digitaux peuvent permettre de faciliter l'usage de la voiture ancienne pour le passionné.

L'aboutissement et la synthèse de mes expériences passées donneront naissance à Renovatio, et ses deux piliers : Bakelit comme place de marché digitale, concentrant les offres et pièces du marché et Pro Classic, le groupement européen des distributeurs Classiques ...

... Pour que rouler en ancienne ne signifie pas rouler à l'ancienne.



Benjamin ABITBOL

Co-fondateur
CEO de Renovatio

RENOVATIO, L'OPÉRATEUR DIGITAL DÉDIÉ À LA PIÈCE CLASSIQUE



NAISSANCE D'UN ACTEUR INCONTOURNABLE



FRUIT D'UNE PASSION COMMUNE ET D'UN CONSTAT SANS ÉQUIVOQUE

Alors que l'on estime le parc roulant de véhicules de collection¹ à plus de 13 millions en Europe, leur entretien-réparation représente 16 milliards d'euros par an pour les seules pièces de rechange. Ce chiffre non négligeable est chaque année en croissance de + 10 %. Malgré sa taille et le degré d'exigence de ses acteurs, ce marché souffre d'un manque de structuration qui se répercute immanquablement sous différentes formes telles que : des difficultés à trouver la bonne pièce, des informations techniques inexistantes, une qualité inégale, des délais de livraison erratiques, des distributeurs mono marque, des artisans isolés, etc. Force est de constater que le monde du véhicule classique se doit d'évoluer rapidement.

Face à ce constat et animés par une passion commune pour les anciennes, Benjamin Abitbol et Alexandre Garat ont créé en 2018 Renovatio avec la volonté de concentrer cette activité disparate.

Ils intègrent pour cela l'incubateur de Nexus International. Ce dernier ayant pour but de sélectionner, soutenir et accompagner dans leur développement les initiatives les plus innovantes et disruptives qui apporteront une transformation profonde de l'after-market. Début 2019, Renovatio rejoint officiellement Nexus International en tant qu'adhérent, preuve irréfutable du poids croissant des classiques sur le marché de l'automobile.



RENOVATIO EN QUELQUES MOTS

Du latin « renouveau », la start-up Renovatio œuvre à la remise en circulation des véhicules anciens en proposant des solutions innovantes et digitales notamment pour accéder aux pièces et services recherchés pour leur entretien et réparation. En devenant le 1^{er} groupement d'achat européen dédié aux pièces de véhicules classiques, Renovatio souhaite être un moteur de l'évolution du marché et de la distribution dans cet univers et devenir leader de la vente de pièces pour anciennes de 1940 à 1999.

1. Véhicule de plus de 30 ans ou de plus de 15 ans « hors cote ».

UNE VOCATION CLAIRE ET AMBITIEUSE

Pour atteindre cet objectif, Renovatio prend toutes les initiatives commerciales nécessaires et construit des outils d'innovation numérique pour accompagner la structuration du marché. Très rapidement, fin 2018, Renovatio lance sa plateforme de e-commerce Bakelit puis début 2019 le groupement Pro Classic.

Ainsi, l'entreprise joue un rôle clé en connectant toutes les parties prenantes dans l'entretien et la réparation des véhicules de collection comme les fournisseurs, les distributeurs, les ateliers, les clubs et les propriétaires de voitures.

Ses principales missions consistent à :

- Mettre en place une chaîne d'approvisionnement pour répondre aux besoins des réparateurs en termes de pièces et services,
- Négocier les meilleures conditions pour que les adhérents puissent proposer une réponse compétitive aux ateliers partenaires,
- Proposer un catalogue multimarque online dédié aux anciennes, intégrant des refabrications de pièces, comme cela a été le cas pour la marque emblématique Marchal.

RELANCER DES MARQUES TOMBÉES EN DÉSUÉTUDE



Ambassadeur des marques historiques, Renovatio se donne en effet aussi pour mission de relancer celles qui s'éteignent afin de garantir aux passionnés et aux ateliers la disponibilité de pièces authentiques.

Dans cet optique, la société annonçait début 2020 le « déploiement » de la marque emblématique Marchal. Créée en 1923, Marchal a accompagné

dès ses débuts les plus grands constructeurs français en développant des pièces de qualité intégrant les dernières innovations technologiques. De par sa longévité, elle dispose d'un catalogue incontournable pour qui s'intéresse aux voitures anciennes avec des gammes larges et diversifiées. Pour ne pas perdre ce savoir-faire, Renovatio a soutenu le retour de Marchal, conformément à l'offre historique de la marque, chez les distributeurs de France et d'Europe.

UNE BELLE ÉVOLUTION EN SEULEMENT QUELQUES ANNÉES

En seulement 3 ans, Renovatio a su convaincre et fédérer plus de 140 fournisseurs afin de proposer à ce jour 750 000 références dédiées à 100 % aux voitures de collection dans son réseau et sur sa plateforme digitale Bakelit.eu. Par chance, le contre coup de la crise du Covid entraînant une hausse des matières, des coûts logistiques et un ralentissement de l'activité a impacté de façon limitée le marché des véhicules classiques avec des pièces relativement préservées des aléas de production.

Fin 2021, le chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise a plus que doublé avec 70 % de clients professionnels (garages et distributeurs spécialisés) contre 30 % de particuliers. Parallèlement, des accords avec de grands clubs ont été signés et devraient se poursuivre sur 2022.

Sous l'impulsion de cette belle croissance, la structure de Renovatio évolue également rapidement. En effet, alors que la start-up comptait 6 employés il y a encore 6 mois, ils sont désormais 10 et des postes sont actuellement en cours de création. Suite à son déménagement dans de nouveaux locaux, trois fois plus grands en novembre 2021, la start-up devrait ainsi passer à 15 collaborateurs au cours des 6 prochains mois.

2022 : UN TOURNANT POUR RENOVATIO

UNE LEVÉE DE FONDS FRUCTUEUSE ...

Fin 2021, 3 ans après sa création, Renovatio clôturait sa première levée de fonds avec un montant récolté de 1,5 millions d'euros. Cette belle annonce a été accompagnée de l'entrée au capital d'eBay : une étape clé pour l'opérateur digital dédié aux voitures anciennes. Ce rapprochement offre de nouvelles perspectives aux 2 entreprises en France et en Europe notamment par la position de leader d'eBay en nombre de vendeurs français sur sa plateforme.

« Renovatio est désormais un acteur BtoB et BtoC incontournable pour les pièces de véhicules classiques. Notre valeur ajoutée est reconnue tant par les fabricants que par les distributeurs et les réparateurs. Le renforcement de notre structure financière va nous permettre de proposer des innovations afin de continuer à améliorer notre catalogue de pièces et nos solutions digitales, pour une meilleure efficacité dans les ateliers. Nous allons par ailleurs accélérer le développement de notre place de marché [Bakelit.eu](https://bakelit.eu) partout en Europe » explique **Benjamin Abitbol**, Co-fondateur & CEO de Renovatio.

« Pour cela, nous sommes ravis de pouvoir bénéficier du soutien, de l'expertise technique et du savoir-faire d'eBay dans l'acquisition de clients, une phase capitale pour notre développement. Leur position de leader des marketplaces colle parfaitement avec notre vision de simplification du marché de l'entretien des véhicules classiques. » conclut Benjamin Abitbol.

Chez eBay, véritable référence pour le e-commerce, la pièce détachée automobile est aujourd'hui la catégorie la plus vendue. Pour asseoir cette position de leader, le géant travaille notamment à l'amélioration du parcours client sur sa plateforme et a mis en place un service catalogue. Une équipe entièrement dédiée à l'amélioration des données facilite l'identification des pièces, réduisant par la suite le taux de retour pour les vendeurs. Partageant des valeurs communes et face à l'accélération de la demande de pièces pour véhicules de collection, Youngtimers comme Oldtimers, ces

dernières années, eBay a souhaité entrer au capital de Renovatio. Bénéficier du catalogue fiable de la start-up permettra à eBay d'élargir son offre mais aussi d'améliorer l'expérience de ses clients passionnés à la recherche de pièces pour véhicules classiques.

... COMBINÉE À UNE VOLONTÉ FORTE D'ENTREtenir LE LIEN ENTRE LES PASSIONNÉS ET LES ÉQUIPEMENTIERS

Bien que conservateur, le marché du véhicule classique évolue avec l'arrivée de nouveaux entrants (distributeurs, clubs, garages), et le développement du digital. Cet écosystème est en effet parfaitement compatible avec les solutions digitales qui facilitent la recherche d'informations et de pièces mais les liens physiques : les événements, les échanges, le bouche à oreille y occupent toujours une place centrale. **« C'est pourquoi Renovatio propose un service de « conciergerie » destiné à la recherche de pièces. Ce pont entre le digital et l'humain, est capital pour bien conseiller les clients sur des pièces, mais également sur les marques, leur qualité... et surtout pour éviter de se tromper ! Car nous restons sur un niveau très bas de retours, inférieur à 1 % »** explique Benjamin Abitbol.

eBay qui soutient également le maintien des magasins physiques en complémentarité des boutiques en ligne sur sa plateforme sera aux côtés de Renovatio sur plusieurs événements et salons « Classic » tout au long de l'année, pour maintenir ce lien avec les passionnés.

En 2022, Renovatio continuera également d'entretenir ses relations fortes avec les distributeurs et équipementiers. Tout d'abord en commercialisant dès le printemps une gamme de balais d'essuie-glace sous la marque Marchal. Mais aussi en accompagnant les équipementiers qui développent ou refabriquent des références fortement plébiscitées. Pour ce faire, Renovatio renforce ses équipes commerciales, grands comptes et développement web.

BAKELIT : UNE PLACE DE MARCHÉ DÉDIÉE À L'OFFRE RENOVATIO



Sur un secteur de niche fragmenté qui se développe essentiellement autour d'événements spécialisés et du bouche à oreille entre passionnés, l'âge moyen des détenteurs de véhicules classiques ne cesse de baisser. Avec aujourd'hui 35 % des conducteurs d'anciennes ayant moins de 45 ans, la demande de digitalisation s'accroît, notamment pour la recherche de pièces qui manquent de visibilité alors qu'elles sont bien disponibles. Pour venir en soutien à ce marché, Renovatio a lancé en septembre 2018, [Bakelit.eu](https://www.bakelit.eu), la première place de marché européenne 100 % dédiée aux pièces détachées pour véhicules classiques. Sur cette plateforme conviviale, les acteurs de l'entretien-réparation, des garages aux collectionneurs, se voient proposer une offre complète de pièces de qualité OE multimarques et multi modèles ainsi que les services liés avec cette activité. De quoi redynamiser le secteur :



Pour les réparateurs, c'est une source unique pour la recherche de pièces mais aussi de formations et d'informations techniques pour pratiquer des interventions de qualité. Ils bénéficient également d'une visibilité locale auprès des passionnés grâce à la géolocalisation des ateliers.



Pour les distributeurs, Bakelit permet de s'approvisionner à des tarifs négociés tout en profitant d'une visibilité européenne auprès des particuliers comme des professionnels.



Pour les collectionneurs, Bakelit est l'occasion de rejoindre une communauté de passionnés pour échanger, accéder à des informations techniques, trouver des professionnels et des services, pour faire rouler leurs véhicules anciens au meilleur prix.



Les Clubs ont également une place de choix : leurs événements seront relayés sur le site et une plateforme d'échange, directement avec les industriels, permettra d'accélérer les re-fabrications.



PRO CLASSIC : LE GROUPEMENT DES DISTRIBUTEURS DE PIÈCES CLASSIQUES

En 2019, lors des premières Rencontres Renovatio qui se sont tenues à l'occasion du salon Rétromobile, la start-up a lancé Pro Classic, le 1^{er} groupement européen de distributeurs de pièces de véhicules classiques. Celui-ci a pour objectif de rassembler les distributeurs afin d'afficher un front uni et fort face au marché.

En fédérant le pouvoir d'achat de ses adhérents, Pro Classic pourra ainsi bénéficier des meilleures conditions d'achat auprès des équipementiers sélectionnés. Ce groupement est aussi la meilleure façon de compléter les offres des distributeurs tout en leur permettant de profiter de services mutualisés, comme des solutions logistiques.

La force de Renovatio reposant aussi sur sa plateforme digitale de e-commerce B2B et B2C Bakelit.eu, chaque adhérent de Pro Classic pourra intégrer le site pour bénéficier d'un maximum de visibilité.

Cette initiative qui a été très bien accueillie par les professionnels du marché est une opportunité inédite de créer un véritable écosystème et de nouvelles synergies.

En 2022, le réseau Pro Classic a pour projet de s'agrandir en s'ouvrant aux spécialistes de l'entretien et de la réparation (carburateurs, selliers, accessoires, outillage). En proposant désormais à ses adhérents 2 types de contrat, l'un destiné aux distributeurs de pièces, et l'autre axé « métier », le groupement enrichit et complète son offre avec un volet multi-services, multi-activités.

BAKELIT, LA PLACE DE MARCHÉ EN PLEIN ESSOR

BAKELIT C'EST



200 COMPTES
GARAGES ET
DISTRIBUTEURS
ENREGISTRÉS



750 000 RÉFÉRENCES
PROPOSÉES AUX PROS
ET AUX PASSIONNÉS
DONT **1 000 PIÈCES** DE
RE-FABRICATION 3D



DES MARQUES
EMBLÉMATIQUE
COMME **MARCHAL**



UNE PRÉSENCE
SUR **10 SALONS**
CLASSIC EN 2022

BAKELIT, UNE SOLUTION COMPLÈTE POUR L'ACCÈS AUX PIÈCES DE VÉHICULES CLASSIQUES, OLD & YOUNGTIMERS

Seulement 3 mois après son lancement fin 2018, la place de marché de Renovatio enregistrait plus de 300 connections par jour. Essentiellement constituée de professionnels, cette audience reflète clairement le besoin de centraliser l'offre multi produits et multi véhicules sur un seul et même site. Fin 2021, environ 200 garages et distributeurs disposaient d'un compte sur la plateforme et plus de 4 000 devis et factures avaient été générés.

Seul acteur à proposer une offre aussi complète, Bakelit s'est rapidement affirmé comme le one stop shop de la pièce classique. Au-delà d'être une simple plateforme de transaction commerciale, Bakelit donne aux internautes la possibilité d'échanger directement avec son équipe par mail ou par téléphone afin de trouver la bonne pièce en fonction du modèle et de la problématique rencontrée sur le véhicule pour le restaurer et qu'il roule de nouveau.

Pour répondre à ces demandes et rester fidèle à sa feuille de route, la place de marché s'évertue chaque jour à consolider son offre pour l'entretien,

la réparation et la restauration de véhicules de 1940-1999. Composé de produits neufs, de pièces de réemploi certifiées et de services de rénovation, son catalogue se stabilise aujourd'hui autour de 750 000 références (contre seulement 40 000 il y a 3 ans). Les ajouts à venir concerneront principalement des pièces rares et étrangères afin de couvrir un parc classic de plus en plus conséquent. Bakelit approche ainsi son objectif de devenir l'opérateur européen leader de la distribution de pièces détachées classiques en France et en Europe.

Cette rapide montée en puissance a notamment été possible grâce à de beaux partenariats avec les acteurs majeurs du secteur de la pièce détachée classique. Ainsi, ces dernières années des gammes de pneumatiques et des pièces de carrosserie dédiées aux anciennes, des consommables et accessoires et près de 1 000 pièces de re-fabrication 3D ont été intégrées au catalogue.



BAKELIT, AMBASSADEUR DES MARQUES DE PIÈCES HISTORIQUES

Au-delà de centraliser un grand catalogue pour les véhicules anciens, Bakelit se positionne comme l'ambassadeur des marques de pièces historiques. Il s'assure ainsi que l'offre de pièces et services de qualité qu'elles proposent soit connue et accessible aux acteurs du classic (du collectionneur aux garages spécialisés, en passant par les clubs).

Parmi les marques que Bakelit promeut, Marchal est l'une des plus emblématiques en allumage, essuie-glaces, démarreurs et alternateurs.

En 80 ans, elle a accompagné de nombreux modèles de véhicules aujourd'hui reconnus comme des voitures de collection. De plus en plus discrète, la marque Marchal elle a été relancée récemment avec le soutien de Renovatio et d'autres marques suivront dans les années à venir pour garantir la disponibilité des pièces aux passionnés d'anciennes.

En tant qu'ambassadeur, Bakelit se donne pour mission d'assurer un maximum de visibilité à ses marques partenaires auprès des professionnels comme des particuliers. Pour ce faire, la place de marché participera à 10 salons classic sur l'année aux côtés de ces marques sur des stands partagés. Au cours de cette tournée, qui débute à Rétromobile, Bakelit sera notamment présent sur le Tour Auto Classic ainsi que sur d'autres événements plus locaux.

BAKELIT, DE BELLES ACTUALITÉS À VENIR SUR 2022

En 2022, Bakelit compte bien poursuivre son développement. La vague de recrutement en cours pour renforcer les équipes permettra une accélération certaine sur les plans structurel, développement web et commercial. Bakelit souhaite notamment toucher davantage les particuliers en participant à des salons classic destinés au grand public. Ces rencontres sont des événements incontournables pour forger et entretenir des liens avec cette communauté de passionnés.

Grâce à ses partenariats avec des équipementiers, Bakelit prévoit également sur 2022 de relancer des fabrications sur demande, toujours dans l'idée d'apporter une réponse pertinente et de qualité aux acheteurs professionnels comme particuliers. Parallèlement, suite à l'entrée à son capital d'eBay, l'offre de Bakelit proposée sur la plateforme internationale va s'enrichir.

Enfin, pour faire suite à sa croissance rapide, Renovatio travaille actuellement à la mise à jour et la refonte de sa place de marché Bakelit. Une nouvelle version du site est attendue pour le printemps.



