



Communiqué de Presse

Chiffre d'affaires de 53 M€ pour 2025 en hausse de 55%

**Le leader français du "garage connecté"
met le cap à l'international**

Paris, le 14 octobre 2025 – Après une année 2025 record, avec un chiffre d'affaires de 53 millions d'euros en hausse de 55% par rapport à 2024, Vroomly confirme sa dynamique de forte croissance. Cette performance est portée par l'industrialisation de Vroomly Pro, sa plateforme tout-en-un d'outils et de services métier, ainsi que par une série de nominations stratégiques au printemps et à l'été derniers. . La scale-up française, seule plateforme digitale tout-en-un connectant garagistes, clients et fournisseurs, réaffirme son ambition de devenir le leader à l'international.



De start-up à scale-up rentable : l'aventure Vroomly

Créée en 2017 par Alexis Frerejean, Jean-Philippe Coutard et Antoine Humeau, Vroomly s'est d'abord imposée comme le premier comparateur gratuit de garages en ligne, permettant aux automobilistes de trouver rapidement le bon garagiste.

C'est en tissant des liens étroits avec les garagistes indépendants d'une part et les fournisseurs de pièces détachées d'autre part que la start-up a progressivement fait évoluer son modèle économique. Cette réflexion a conduit au lancement de Vroomly Pro en 2023.

Vroomly Pro est aujourd'hui la seule plateforme en France à connecter directement les garagistes à leurs clients et à leurs fournisseurs, tout en leur donnant accès à une plateforme tout en un permettant : prise de rendez-vous, devis, facturation, commande de pièces – associé à un catalogue de plus de 2,5 millions de références de pièces automobiles, négociées auprès des distributeurs et fournisseurs leaders du marché.

En démocratisant des outils jusqu'alors réservés aux grands réseaux, Vroomly permet aux garagistes indépendants de se digitaliser, de rivaliser à armes égales avec les concessions, et de se concentrer pleinement sur leur cœur de métier.

Avec près de 6 000 "garages connectés", Vroomly a réussi à industrialiser son modèle économique et à atteindre la rentabilité. L'année 2025 marque un tournant historique pour la scale-up : son chiffre d'affaires progresse de 55% par rapport à 2024 et atteint les 53 millions d'euros.

Des nominations stratégiques

Arrivé chez Vroomly en juin 2021, Benjamin Rémond a structuré l'ensemble de la Sales Machine en tant que chef des ventes. Il a été nommé directeur des ventes (CSO) en mai 2025.

Dans le même temps, Vroomly a procédé au recrutement de Karen Seror en tant que directrice marketing (CMO) et de Jennifer Tranchant en tant que directrice de l'expérience client (CXO). Toutes deux intègrent le COMEX et seront directement rattachées à Alexis Frerejean, CEO et cofondateur.

Ces arrivées marquent une nouvelle étape dans la structuration de la gouvernance, le déploiement de la stratégie de croissance à l'international et le soutien à l'innovation produit et data.

6000 garages, 2,5 millions de pièces référencées

Avec plus de 6 000 garages actifs, Vroomly Pro centralise des outils digitaux performants – prise de rendez-vous, devis, facturation, commande de pièces – et un catalogue de plus de 2,5 millions de références de pièces automobiles, tout en permettant aux garagistes de se concentrer sur leur cœur de métier : l'entretien et la réparation des véhicules.

Selon **Alexis Frerejean, CEO et co-fondateur de Vroomly** « Chez Vroomly, nous croyons que les garagistes indépendants sont essentiels à la mobilité de millions de personnes. Notre mission est de leur redonner le pouvoir en leur offrant les outils qu'ils méritent pour développer leur activité et rivaliser avec les réseaux.

Avec le renforcement de notre gouvernance, nous entrons dans une nouvelle phase de maturité stratégique. Cette étape majeure marque le lancement de notre accélération à travers l'Europe, en vue d'asseoir notre position de leader auprès des professionnels de l'entretien et de la réparation automobile.»

ANNEXE – BIOGRAPHIES

Benjamin Rémond, directeur des ventes (CSO)

Benjamin Rémond est titulaire d'une licence en sciences économiques, mention Analyse et Politique Économique, obtenue à l'Université de Nantes (2004), complétée par un master en journalisme de l'école Narratiiv (2006). Benjamin commence sa carrière chez Philip Morris International en 2010, où il occupe successivement les postes de responsable développement commercial jusqu'à devenir Sales Team Manager. Il rejoint Vroomly en 2021 en tant que Head of Sales, poste qu'il occupe pendant près de quatre ans avant d'être promu Chief Sales Officer en 2025.

Son expertise en structuration d'équipes commerciales, en stratégie de vente et en accompagnement de scale-up correspond parfaitement aux ambitions de Vroomly : devenir la plateforme digitale leader pour l'entretien automobile en Europe.

Karen Seror, directrice marketing (CMO)

Diplômée de l'EFAP en Communication des entreprises et des institutions (1999, major de promotion), puis d'un MBA en communication des entreprises et des institutions à l'EFAP (2014), Karen Seror s'est rapidement illustrée dans l'accélération et la valorisation de sociétés technologiques innovantes.

Dès les années 2000, elle participe à l'essor d'Amen, hébergeur web devenu en cinq ans le leader européen de son marché, valorisé à 20 M\$ lors de sa cession au groupe italien Dada en 2008.

En 2010, elle rejoint Fotolia comme directrice marketing et communication et contribue à faire de l'entreprise une startup convoitée, acquise en 2014 pour 800 M\$ par Adobe. Elle pilote alors le lancement d'Adobe Stock et accompagne la transition de la marque Fotolia vers Adobe Stock.

En 2020, elle devient directrice marketing de Gamestream, acteur français du cloud gaming BtoB très présent à l'international. Elle accompagne le développement de l'entreprise, notamment à travers le lancement de Pleio (Bouygues Telecom) et de JioGamesCloud (premier opérateur mobile indien). Gamestream a été rachetée en 2024 par le groupe français Netgem, spécialiste reconnu des solutions de divertissement en streaming.

À ce poste, sa mission sera de piloter la stratégie de marque, de stimuler durablement la croissance des revenus et de porter l'internationalisation de Vroomly.

Jennifer Tranchant, directrice de l'expérience client (CXO)

Jennifer Tranchant est diplômée d'une licence et d'un master en Sciences politiques et Relations internationales obtenu à l'ICES – Institut catholique de Vendée (2018). Elle a su mener de front son cursus universitaire et un parcours au sein du groupe McDonald's, où elle a gravi tous les échelons jusqu'à occuper le poste de manager. De cette expérience, elle a tiré le goût du management inclusif.

Installée à Lisbonne depuis sept ans, Jennifer a occupé plusieurs postes à responsabilité dans des entreprises internationales (Uber, LifeScan), dont ceux de Team Leader et Senior Team Leader chez Dashlane (2021-2025). Elle y a confirmé son expertise dans la structuration et le pilotage d'équipes internationales.

Trilingue (français, anglais, portugais), elle dispose d'un parcours allant de la direction du service client à la stratégie de vente, lui conférant une vision complète du parcours client et des leviers de génération de revenus. Elle est reconnue pour son sens du management participatif, sa vision stratégique et son engagement à bâtir des équipes performantes et centrées sur l'expérience client.

À propos de VROOMLY

Créée en 2017 par Alexis Frerejean, Jean-Philippe Coutard et Antoine Humeau, Vroomly est la seule plateforme digitale tout-en-un qui connecte les garagistes à leurs clients et à leurs fournisseurs.

Leader sur son marché avec plus de 6 000 garages actifs, Vroomly centralise les outils de gestion administrative, la relation client et la commande de pièces auto avec plus de 2,5 millions de références dans son catalogue.

Acteur engagé dans la révolution des métiers de l'entretien automobile, et animée par la conviction que les garagistes sont essentiels à la mobilité et à la liberté de millions de personnes, Vroomly leur redonne le pouvoir et les outils qu'ils méritent.

La société compte aujourd'hui plus de 100 collaborateurs répartis entre ses bureaux en France et à Lisbonne et prévoit d'augmenter ses effectifs de 20 % d'ici 2026.

Plus d'informations : www.vroomly.com

[Kit Visuel Vroomly](#)