

## **FRPA, leader pour la vente de pièces de réemploi**

**Avec 140 000 demandes de pièces d'occasion de professionnels au cours de 2020, soit une progression de plus de 30 %, FRPA, la plateforme Internet de mise en relation des professionnels de l'automobile pour la recherche et la vente de PRE, s'affirme comme le N° 1 de son marché et étend sa couverture nationale.**

Alors que le marché de la réparation mécanique a baissé de 9 %, celui de la carrosserie, de près de 15 % en 2020, FRPA a vu son activité bondir de 30 %. Comment la plateforme de vente en ligne de pièces est-elle parvenue à résoudre cette quadrature du cercle ? D'abord, pendant le premier confinement, le mode de fonctionnement atypique de la solution était adapté à la situation : « Nous avons retrouvé notre taux de croissance dès la fin du premier confinement. Nous avons donc pu maintenir les embauches programmées en 2020 afin de booster notre développement. Nous avons doublé l'effectif, explique Arthur Corbel, responsable Développement. Le recrutement d'une spécialiste du Web Marketing, d'un animateur réseau réparateurs et d'une personne dédiée à la recherche de prospects nous a permis de réaliser 1872 adhésions de nouveaux réparateurs, de 11 déconstructeurs, et d'accroître le nombre de demandes de pièces de plus de 30 %. »

Chargée du développement Web Marketing, Juliette François a mis en œuvre tous les outils destinés à mieux faire connaître et mettre en valeur la marque FRPA : amélioration du référencement, génération de leads, gestion des campagnes de marketing direct, rédaction de contenus SEO, suivi Google Ads, présence sur les réseaux sociaux, refonte du site Internet, élaboration de supports...

### **Pari digital gagnant**

Cette offensive digitale était un « pari », souligne Arthur Corbel : « Nous avons réuni, à l'automne, quelques représentants de la profession afin de leurs présenter des modifications et recueillir leurs impressions. Côté réparateurs, la recherche des pièces par la saisie de l'immatriculation constitue une avancée considérable en termes de rapidité et de fiabilité ». La dynamique numérique, accélérée par les contraintes du confinement, a immédiatement produit ses effets. La prise de commande se faisait uniquement par téléphone jusqu'à la fin de 2020. FRPA a intégré la demande de bon de commande en ligne sur le site Internet, le 4 janvier. La commande 100 % digitale a immédiatement atteint 60 % des ordres. « Ne pas faire cet investissement dans le digital aurait été une erreur ».

Le téléphone reste toujours important pour le réparateur, pour avoir un détail essentiel sur une pièce, pour se rassurer sur le délai de livraison. FRPA fait de cette dualité téléphone-digital un atout majeur : « Nous sommes les seuls à offrir ce mode hybride, poursuit A. Corbel. Mais, petit à petit, le digital s'étend : les réparateurs se rendent compte qu'ils gagnent du temps, sont de plus en plus enclins à se faire livrer et ainsi évitent ou réduisent les déplacements. Cette solution hybride a fait de FRPA, en 2020, le N° 1 du B2B et nous avons désormais des utilisateurs dans toutes les régions de France ». Des acteurs phares de la déconstruction ont rejoint la plateforme récemment dans des régions où la solution se développe fortement : GPA (Auvergne-Rhône-Alpes), Surplus Autos (Occitanie), Allo Casse Auto (Ile-de-France).

### **4500 nouveaux réparateurs en 2021**

Les outils mis en place en 2020 et les chiffres en tous points en augmentation autorisent FRPA à porter encore plus haut ses ambitions pour 2021. La plateforme va poursuivre son développement dans le Web Marketing, renforcer l'équipe (animation clients). Elle cible 4500 nouveaux réparateurs, 50 nouveaux déconstructeurs et le doublement des demandes de pièces. « Le recours à la pièce d'occasion est encore très faible en France, 5 % du marché total de la pièce auto. Nos perspectives de croissance sont donc considérables, en France comme dans d'autres pays francophones », conclut A. Corbel.

### **FRPA au 01-01-2021**

7702 réparateurs (+ 1872), 58 déconstructeurs (+ 11)

139 343 demandes de pièces en 2020

80 % de demandes satisfaites.

46 384 transactions (+ 16 %), pour un panier moyen de 167 €.

CA : 7,7 M€ (+ 18 %)