



RENOVATIO lance **PRO CLASSIC** : le 1^{er} groupement européen de distributeurs de pièces de véhicules classiques



A l'occasion du salon Retromobile 2019, rendez-vous incontournable des amoureux de véhicules anciens, se sont tenues les premières **Rencontres RENOVATIO**, qui ont réuni les équipementiers désirant investir le marché de la pièce de collection et les distributeurs spécialisés. Ces Rencontres ont été marquées par le lancement de **PRO CLASSIC**, le 1^{er} groupement européen de distributeurs de pièces de véhicules classiques.



En Septembre 2018, 2 entrepreneurs passionnés, Benjamin Abitbol (43 ans, issu de l'équipement automobile) et Alexandre Garat (54 ans, issu de l'édition spécialisée) présentaient **RENOVATIO**, pour fédérer l'ensemble des parties prenantes dans l'entretien-réparation des véhicules de collection. Ce lancement auprès des professionnels réalisé lors du salon Automechanika Francfort a été suivi en novembre 2018 par la présentation au grand-public de leur plateforme digitale **BAKELIT.EU**, à l'occasion du salon Epoqu'auto à Lyon.

Pour Benjamin Abitbol, il est toujours utile de rappeler que «13 millions de véhicules de collection - véhicules de plus de 30 ans ou de plus de 15 ans «hors cote» - circulent en Europe. Leur entretien-réparation génère un marché de 12 milliards d'euros par an pour les seules pièces de rechange, en croissance de 15% chaque année».

Benjamin Abitbol (à gauche) et Alexandre Garat (à droite)

Bakelit.eu : déjà un succès !

Conçue pour rassembler passionnés, réparateurs et distributeurs en un lieu unique, la plateforme **BAKELIT.EU** bénéficie déjà, 3 mois seulement après sa mise en ligne, de plus de 300 connections / jour, essentiellement par des professionnels. «Ce résultat illustre parfaitement notre vision : aujourd'hui isolés, les pros ont besoin à la fois d'un point de rendez-vous unique, un one stop shop, mais également de visibilité grand public» confirme Benjamin Abitbol.

Dès le mois prochain, **BAKELIT.EU** deviendra une véritable place de marché, au sein de laquelle se feront les transactions entre professionnels mais également vers les particuliers. «Nous démarrerons avec 40 000 références pour atteindre 70 000 références avant la fin de l'année, et ainsi répondre à la quasi-totalité des besoins des pros comme des passionnés» insiste Alexandre Garat.

Se rencontrer pour structurer

Les premières **Rencontres RENOVATIO** ont donc réuni 45 professionnels le 5 février 2019 à Paris pour permettre à tous les acteurs de la filière (industriels et équipementiers, distributeurs, réparateurs) d'échanger sur les enjeux majeurs du marché du véhicule de collection.



Une initiative inédite et un vrai succès pour cette première édition. Au programme : un rappel des fondamentaux du marché, des prises de paroles d'équipementiers partenaires de **RENOVATIO** (Borg&Beck, Exide, Koni, Total) et la présentation de **PRO CLASSIC**, le 1^{er} groupement européen de distributeurs de pièces de véhicules classiques

Pourquoi créer un groupement ? *«Parce que l'union fait la force, souligne Benjamin Abitbol. En fédérant le pouvoir d'achat de nos adhérents, nous allons pouvoir bénéficier de meilleures conditions d'achat auprès des équipementiers sélectionnés. Mais au-delà des remises, c'est un moyen de compléter les offres de nos adhérents, avec des marques historiques et premium, mais aussi leur faire bénéficier de services mutualisés, comme par exemple des solutions logistiques ou l'accès aux refabrications».*

Mais ce n'est pas tout : un adhérent **PRO CLASSIC** sera bien entendu mis en avant sur **BAKELIT.EU**, la plateforme digitale de **RENOVATIO**, qui deviendra site de e-commerce B2B et B2C en mars.

Des participants convaincus

Qu'en pensent les principaux intéressés ? Les distributeurs présents se sont montrés attentifs et séduits, à l'image de Allmakes et de son Directeur Général Edgar Nombrot : *«Nous avons apprécié ces premières rencontres **RENOVATIO**, riches de présentations de qualité. Nous sommes impatients de rejoindre la place de marché **BAKELIT.EU** afin de donner une visibilité supplémentaire à nos 13 000 références en stock pour Jeep, Chrysler, Chevrolet et Land Rover».*

Les équipementiers présents soutiennent bien entendu l'initiative sans réserve. *«Pour notre marque Fulmen, plus que centenaire, disposer d'un canal de distribution défini et organisé ne présente que des avantages»* souligne Arnaud Lesud, Directeur des Ventes France d'Exide Technologies. *«C'est pourquoi nous sommes heureux et fiers de soutenir l'initiative **PRO CLASSIC**».*

Philippe Barrault, Président du spécialiste de l'équipement et de l'outillage technique Clas, insiste quant à lui sur la passion qui mobilise ses équipes sur un tel projet : *«Pour des passionnés comme nous, **PRO CLASSIC** est une belle opportunité de rencontrer d'autres passionnés et de répondre à leurs besoins spécifiques. Nous avons à notre catalogue des outils dédiés aux véhicules anciens, comme par exemple les sangles à segments. Mais nous avons également développé des servantes spécifiques pour répondre aux besoins des clients **RENOVATIO**».*

Preuve de l'engouement des industriels ? Une quinzaine de contrats ont déjà été signés avec des équipementiers, avec un objectif de 25 avant la fin de l'année 2019.

Enfin, il a été rappelé que **RENOVATIO** est devenu en janvier membre de Nexus Automotive International, fort de 140 membres dans 128 pays. Une preuve supplémentaire que le marché des véhicules classiques suscite un engouement inédit.

L'année 2019 sera donc intense pour la start-up basée à Annecy, celle de l'accélération de **BAKELIT** et du déploiement de **PRO CLASSIC**, avec un objectif de 12 à 15 distributeurs cette année. *«Nous déployons la structure avec l'arrivée de nouveaux collaborateurs chaque mois, car gravir les montagnes nous enchante, évidemment !»* conclut Benjamin Abitbol.

Rendez-vous est déjà pris pour les **2^{èmes} Rencontres RENOVATIO** en février 2020 !