

[Bilan 2020]
Opisto, leader sur la PIEC :
Près de 17M€ de CA générés par les Centres VHU
sur ses marketplaces

Toulouse, 25 mars 2021 – Opisto évolue sur deux marchés en pleine expansion : l'occasion et l'e-commerce. La crise sanitaire a boosté ces secteurs et souligné la pertinence et l'efficacité des solutions Opisto. En 2020, les sites Opisto.fr et Opisto.pro ont généré près de 17 millions d'euros de chiffre d'affaires, avec un bond respectif de 28% et 41% sur les transactions.

Recycleurs, réparateurs, distributeurs, consommateurs... Bilan positif pour tous !

Pendant les confinements et couvre-feux successifs, la vente en ligne des pièces d'occasion a été salubre aux réparateurs et centres VHU qui ont pu maintenir leur activité. Elle a répondu aux besoins des automobilistes d'entretenir leur véhicule en économisant jusqu'à 70% sur leur budget entretien/réparation (2^e poste de dépense des ménages français).

Malgré un net ralentissement pendant le premier confinement, Opisto et ses partenaires CVHU ont conclu l'année avec un chiffre d'affaires en hausse.

« On ne vend pas la même chose au comptoir qu'en ligne. L'e-commerce nous permet de mieux connaître notre stock et de mieux le valoriser. On a, par exemple, redécouvert et vendu des pépites, comme des moteurs « exotiques ». La vente en ligne est une solution d'avenir. Les gens se déplacent de moins en moins, surtout en ce moment, et ont toujours leurs smartphones sur eux. Avec Opisto, ils ont donc accès à une offre de PRE nationale. Une aubaine pour nous ! », **Gérard DAVAT, Directeur de SARL Multiservices (38), mars 2021.**

Grâce à une politique tarifaire attractive, les automobilistes ont gagné en pouvoir d'achat. Alors que le prix des pièces neuves a augmenté de 11% ces 3 dernières années¹, le panier moyen d'[opisto.pro](https://www.opisto.pro) est passé de 140€ en 2018 à 111€ en 2020 et en deçà de 80€ sur [opisto.fr](https://www.opisto.fr). Sur ce site, le lancement du label « [Meilleur Prix Web garanti](#) », en novembre, a déjà porté ses fruits sur l'exercice 2020.

Les ventes sur les marketplaces Opisto ont vécu en direct le « stop and go » de l'activité réparation observé entre avril et mai 2020.

¹ Etude de la SRA. En moyenne, les pièces détachées neuves représentent la moitié du coût d'une réparation.



Depuis, le flux des transactions évolue sur une courbe ascendante qui poursuit sa trajectoire en ce début 2021. En janvier, les objectifs de progression d'Opisto ont été dépassés de 8%.

« Nous avons été fortement impactés par le premier confinement avec la mise à l'arrêt de l'activité de certains de nos clients, entraînant une perte de plus de 70% de notre chiffre d'affaires. Pour autant, un rattrapage sur le reste de l'année nous a permis de terminer 2020 en croissance, même si elle est un peu inférieure à nos prévisions précédant la crise sanitaire. La pièce de réemploi est en train de franchir une réelle étape. En la matière, nous constatons un engouement de plus en plus fort. Elle fait, de plus, sens au regard de l'évolution des mentalités », **Laurent Assis Arantes, Co-fondateur d'Opisto**, [mars 2021](#).


Tendance de fond

En marge des restrictions sanitaires qui orientent particuliers et professionnels vers le commerce online, le prix attractif et la facilité d'accès à une offre nationale mutualisée de pièces d'occasion sont les leviers de croissance. Leviers d'autant plus puissants que le stock s'étoffe avec 3,2 millions de pièces (+26% en 2020) sur les plateformes de vente Opisto, tout comme le nombre de vendeurs on-line, 174 CVHU agréés sur les 456 partenaires (respectivement +20% et +4% en 2020). Le potentiel est encore exponentiel avec, à ce jour, 9,9 millions de Pièces Issues de l'Economie Circulaire informatisées (+13% en 2020).

L'évolution des habitudes de consommation corrélée au déploiement de l'offre et aux circonstances sanitaires n'expliquent pas tout. La Loi Economie Circulaire², qui s'inscrit progressivement dans les pratiques de réparation, apporte sa contribution. Les professionnels ont intégré ce nouveau circuit de distribution de pièces et, pour la plupart, informent le client sur l'alternative économique et écologique des PRE.

En 2020, les transactions sur [opisto.pro](#) ont augmenté de 41% et le chiffre d'affaires de 58% par rapport à 2019.

Suivant une courbe en constante évolution, les PRE représentent à ce jour 5% du marché de la réparation.

 opisto	CHIFFRES CLÉS		
	Evolution sur 3 ans		
	Progression	2018	2020
CENTRES VHU PARTENAIRES	+14%	401	456
CENTRES VHU PARTENAIRES EN LIGNE	+46%	119	174
PIEC EN LIGNE	+67%	1 960 000	3 200 000
PROFESSIONNELS UTILISATEURS OPISTO.PRO	+147%	8 700	21 500

Opisto double ses effectifs

L'activité en yoyo de l'année passée n'a pas empêché Opisto de tirer son épingle du jeu. L'entreprise toulousaine a enregistré une croissance de 6% (VS +11% en 2019). Opisto met à profit sa dynamique de développement pour nourrir de nouvelles ambitions tournées vers l'international. Elles ont motivé une vague de recrutement ambitieuse avec l'intégration de 15 nouveaux collaborateurs et la création de 10 postes qui portent l'équipe à 30 collaborateurs.

² Depuis le 01/04/2019, les professionnels de la réparation ont l'obligation d'informer les automobilistes sur l'existence des Pièces Issues de l'Economie Circulaire via un affichage clair, visible et lisible de l'extérieur. Pour toute prestation d'entretien ou de réparation, deux devis doivent être proposés : l'un avec des pièces neuves, le second avec des PIEC. Les PIEC comprennent les PRE et les échanges standards.

A propos d'Opisto

Opisto, acteur de l'économie circulaire, accompagne la transition numérique de la démolition. L'entreprise couvre l'ensemble des demandes du marché avec des offres spécifiques : un logiciel de gestion et une application mobile dédiés aux centres VHU et professionnels du recyclage ; un site BtoB pour les professionnels de la réparation auto opisto.pro ; un site grand public destiné aux automobilistes opisto.fr.

SACEO, compte 30 collaborateurs, plus de 456 centres VHU agréés partenaires et plus de 3,2 millions de pièces de réemploi disponibles en temps réel sur ses sites e-commerces.

Ils font confiance à Opisto : Assercar, AD Distribution, Partakus, FNA, Alpha Scale.

Service Presse - CommLC

Marie-Laure Le Gallo

mlegallo@commLc.com

01.34.50.22.36 | 06.86.44.28.48