



Communiqué de presse

Achat de pièces automobiles sur la plateforme B2B Tyre24

## **Le coronavirus a dynamisé le commerce en ligne de pièces détachées**

Kaiserslautern, le 29 septembre 2020 : Les plateformes B2B telles que Tyre24 sont depuis longtemps une solution populaire lors de l'achat de pièces automobiles en ligne. En raison de la pandémie du coronavirus, l'utilisation de sources d'approvisionnement en ligne a augmenté. De plus en plus d'acheteurs et de vendeurs en France découvrent les avantages de Tyre24 pour eux-mêmes. Les ateliers apprécient particulièrement la large gamme de pièces détachées et d'accessoires et les conditions qui promettent d'importantes économies lors de l'achat.

Les achats en ligne sont l'un des obstacles les plus faciles à surmonter dans le domaine de la numérisation, en particulier pour les petites et moyennes entreprises. Cela vaut également pour les garages. Les pièces de rechange automobiles sont l'élément le plus important du côté de leurs achats pour toute entreprise de services automobiles et offrent donc théoriquement le plus grand potentiel d'économies dès que d'autres sources d'approvisionnement sont disponibles.

« Je suis convaincu que le Covid-19 a encore stimulé la part déjà croissante du commerce électronique dans l'achat de pièces – à la fois dans le segment B2C et B2B, sur lequel nous nous concentrons. Au final, cela se reflète également dans nos chiffres depuis mars », déclare Michael Saitow, fondateur et PDG de SAITOW AG – opérateur de la plateforme Tyre24.

Du point de vue de l'acheteur, les achats sur Internet, notamment sur les plateformes et Marketplace, ont trois motivations principales: « la réalisation de prix d'achat réduits », « l'exploitation de produits alternatifs étendus » et « la découverte de nouvelles sources d'achat ». La première incitation, économiser de l'argent, est sans aucun doute possible sur un site tel que Tyre24, comme dans le cas d'Abdullah Kilinc d'AKS Reifendienst. Lorsqu'il a fondé sa propre entreprise il y a cinq ans, les plateformes B2B pour les pièces automobiles étaient déjà bien connues ; après tout, il a un compte d'achat sur Tyre24 depuis trois ans. Kilinc commande désormais 90 % des pièces de rechange dont il a besoin via la plateforme. Outre les pneus, il commande également des systèmes de freinage, des kits de filtres et d'embrayage, des accessoires d'assemblage et des outils auprès de divers fournisseurs. Pour lui, les achats se sont considérablement améliorés depuis.

« Presque tous les producteurs sont représentés sur la plateforme, il existe donc une large gamme d'articles. Le processus de commande marque également des points avec une présentation détaillée des offres parmi lesquelles les acheteurs peuvent choisir. Dans certains cas, les pièces détachées sont jusqu'à 40 % moins chères sur la plateforme que dans les magasins locaux. »

Les économies de prix d'achat élevées sont principalement dues aux prix nets uniformes moins les frais de gestion classiques qui sont disponibles pour chaque client de Tyre24. La deuxième motivation, la possibilité de choisir parmi la gamme de produits la plus large possible, semble également gagner en importance pour les clients. Bien que la plateforme B2B soit toujours très appréciée pour les marques premium reconnues, elle note également une demande accrue des marques qui ne sont sur un pied d'égalité que dans le « rayon virtuel » sur Internet. La troisième motivation est également un phénomène du marché typique. Avec une plateforme telle que Tyre24, des fournisseurs inconnus peuvent tout à coup atteindre un grand nombre de nouveaux clients, ou ces clients disposent de nombreuses sources d'approvisionnement alternatives parmi lesquelles ils peuvent choisir. « Nous sommes surpris par la dynamique que connaît le sujet des pièces et accessoires automobiles sur notre site Web cette année. Il ne fait aucun doute que le comptoir de pièces virtuelles a déjà été défini comme un point d'achat pour les clients bricoleurs dans un environnement B2C. Même sur le marché B2B, qui est beaucoup plus vaste, plus politique et aussi plus lourd que le secteur B2C, l'achat de pièces en ligne devient de plus en plus populaire. Le coronavirus entraîne souvent des changements inattendus sur le marché ou les accélère encore plus en raison de nouvelles conditions et des motivations des clients. Après tout, le client décidera toujours comment et où acheter. L'Internet va probablement continuer à se développer dans l'environnement B2B comme un complément ou une alternative aux achats de pièces hors ligne classique – notamment à cause du catalyseur « Covid-19 » qui durera sûrement un certain temps », explique Michael Saitow.

Contact: Agata Despet

PR / Content / Print Advertising Manager Pologne et France

SAITOW AG/ Tyre24 Gewerbegebiet Sauerwiesen Technologie-Park I & II

67661 Kaiserslautern, Allemagne

Mail: [agata.despet@tyre24.pl](mailto:agata.despet@tyre24.pl), Téléphone: +33 668772390