

[ACCUEIL](#)  
[SOURCING](#)

**M. SAITOW, ALZURA TYRE24 : « LE PROGRÈS EST SYNONYME DE CHANGEMENT, IL FAUT S'ADAPTER EN PERMANENCE »**

[Sourcing](#)

[Pneumatiques](#)

[Pièces](#)

## M. Saitow, Alzura Tyre24 : « Le progrès est synonyme de changement, il faut s'adapter en permanence »

Publié le 20/01/2023

Muriel Blancheton



Michael Saitow, CEO d'Alzura Tyre24

Devenir le guichet unique du pro en vendant aussi bien du pneumatique que des pièces de rechange – bientôt un tiers du CA – est toujours au cœur de ses ambitions. Mais Michael Saitow veut à présent un développement vertical et horizontal de sa plateforme pour truster

définitivement la place dans les réflexes d'un pro en quête d'alternatives compétitives et en pleine révolution digitale et culturelle. Outils, services, logistique, tarifs, nouveaux partenariats... Le CEO et fondateur d'Alzura Tyre24 fourmille de projets en 2023 qu'il livre en exclusivité pour *Zepros Après-Vente Auto*.

Partager sur

[LinkedIn](#)

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[Teilen](#)

## **Votre première réflexion pour qualifier 2022 ?**

**Michael Saitow** : En fait, il y en a plusieurs ! Tout d'abord, celle d'un pari tenu ! Nous nous étions fixés comme objectif d'augmenter significativement notre présence dans le monde de la pièce, c'est chose faite : notre chiffre d'affaires PR a gonflé de 79 % ! Notre produit principal reste le pneumatique (70 % du CA vs 90 % en 2020), mais les pièces sont de plus en plus demandées. Nous avons également enregistré + 14 % dans nos ventes de pneumatiques et avons engrangé de nouveaux fournisseurs. Nous comptons 40 000 acheteurs en Europe, dont 70 % sont des garages indépendants, 20 % des concessionnaires et 10 % des revendeurs (VN/VO). 75 % des clients sont des utilisateurs fréquents dans leurs achats de pièces tandis que 25 % sont saisonniers. Ensuite, je dirai que 2022 est une année d'accélération dans les changements comportementaux et pas qu'en France ! L'Allemagne, notre marché natif, vit la même évolution avec des véhicules détenus plus longtemps par leurs propriétaires, en raison des difficultés d'approvisionnement en VN et d'un parc roulant vieillissant. Et plus le VO

vieillit, plus ses besoins en entretien augmentent. Enfin, les ateliers eux-mêmes vivent leur propre révolution avec une génération très consommatrice d'Internet au quotidien (appros de pièces et de pneumatiques, informations...). Une expression populaire allemande dit que « le bénéfice est dans l'achat » ! Celle-ci prend une dimension de plus en plus importante pour les acheteurs BtoB qui achètent tout ou presque en ligne.

**C'est souvent l'ensemble prix et service qui fait la différence au moment de passer la commande.**

**Quel est le contenu et la valeur d'un panier moyen pièces et pneus ?**

**Image**



**M. S. :** La valeur nette d'un panier français en 2022 était de 196,59 € en pneumatiques, soit 7,7 % de plus qu'en 2020. Pour les pièces, elle a augmenté de 11 % (100 € en 2020). L'année dernière, le chiffre d'affaires a augmenté plus fortement que les commandes, ce qui montre que davantage de pièces techniques ont composé des paniers plus importants. Les meilleures ventes par catégorie (selon le nombre de commandes)

comprenaient les jeux de plaquettes de frein, les disques et les filtres à huile, avec des marques premium comme febi bilstein, Bosch, Valeo, Purflux et LuK. Les revendeurs, les garagistes et les concessionnaires accèdent à une gamme PR en ligne de 972 marques. Compte tenu des tendances actuelles du marché, ce sont généralement les distributeurs de pièces qui s'adaptent le plus rapidement aux conditions du marché – qu'ils soient grands ou petits – qui s'imposent. Les petits comptoirs ne proposent généralement leurs produits qu'au niveau local, mais ils ont la possibilité de se développer avec nous et de vendre à l'échelle nationale voire européenne. Ils peuvent se spécialiser dans certains segments de pièces. Et c'est souvent l'ensemble prix et service qui fait la différence au moment de passer la commande. Le progrès est synonyme de changement, il faut s'adapter et ne pas persister dans les anciens modes de fonctionnement pour tirer parti des opportunités.

## **Comment passer l'écueil de la disponibilité pour les pièces ?**

**M. S. :** Les tensions restent considérables, avec l'agression russe contre l'Ukraine, juste après la pandémie mondiale ! Les chaînes d'approvisionnement restent hyper-tendues ! Le garage, bien souvent, ne travaille qu'avec un seul fournisseur. D'où les effets très lourds ressentis avec les ruptures d'appro. Ce problème n'existe pas sur notre plateforme en raison même de notre modèle économique qui s'appuie sur un réseau de 2000 fournisseurs issus de 15 pays ! C'est ce qui nous permet de proposer une offre plus large et diversifiée qu'un grossiste régional, avec des conditions de vente en gros intéressantes et un taux de disponibilité égal, même en temps de crise. S'il y a des difficultés de livraison chez certains fournisseurs, nous les amortissons avec d'autres grossistes et fabricants qui utilisent notre plateforme. Les clients n'ont pas à craindre d'effets négatifs sur la structure de l'offre.

**[Lire Devenir un guichet unique en pièces et en pneus](#)**

## **En pneumatiques, quels canaux ont le mieux progressé ?**

**M. S.** : En VL, les pneus Eté ont représenté 56,3 % de nos ventes pour un prix moyen de 78,65 € (22,5 % pour le pneu Hiver à 82,66 € et 21,5 % pour le All Season vendu en moyenne 69,66 €). La part des pneus Hiver a encore diminué en 2022 au profit du 4S. J'imagine que certains automobilistes ont opté pour des pneus toutes saisons en alternative pour compenser l'inflation. Un choix budgétaire évident. Du côté des pneus Eté, chez les clients pros, les marques Michelin et Kleber ainsi que Hankook ont trusté les ventes. Sur les gammes Hiver, Tracmax arrive en tête du classement chez nous, devant Kleber et Michelin. Et pour les pneus 4S, la marque coréenne Hankook est passée devant Tracmax et Michelin.

## **Avez-vous rencontré des ruptures de stock ?**

**M. S.** : Non. En raison de notre taille, avec plus de 2000 fournisseurs européens pièces et pneus, nos clients peuvent être sûrs qu'ils obtiendront l'article qu'ils veulent le plus rapidement ou le moins cher. Par exemple, le client peut se faire livrer un article en un jour ou attendre trois ou quatre jours et économiser 40 %. Ces déclarations nous engagent et nous essayons d'honorer chaque commande, même en période de crise, grâce à une gestion stricte.

## **Après Mister-Auto, peut-on imaginer d'autres deals... ?**

**M. S.** : Pourquoi pas ? Nous sommes en pourparlers avec d'autres acteurs du marché. Autodoc, par exemple, est déjà répertorié comme fournisseur en Allemagne depuis l'an dernier. Je suis convaincu que nous offrons un environnement très attractif et que nous pouvons être un partenaire attrayant dans les ventes digitales.

## [Lire Quand Tyre24 se connecte à Misterauto et réciproquement](#)

### **Inflation, hausse des factures énergétiques... avez-vous observé des difficultés financières chez vos clients réparateurs, quelles aides leur apportez-vous ?**

**M. S.** : Nous n'avons rien observé de tel pour l'instant. Le volume des échanges a même augmenté de manière significative. Nous avons même gagné de nouveaux clients avec notre service premium Marketplace Account qui annule les frais de transport. À une époque où le marché est constamment sous pression, l'optimisation de l'approvisionnement en pièces et en pneus est nécessaire. C'est l'une des disciplines les plus essentielles pour un patron de garage : comment mieux utiliser les sources d'achat alternatives en ligne telles que la nôtre pour sécuriser son approvisionnement, améliorer ses marges et son rendement.

### **Quels sont vos axes de développement pour 2023 et au-delà ?**

**M. S.** : Nous voulons nous développer horizontalement et verticalement ! Nous proposons déjà plusieurs options d'achat pour toucher nos 40 000 clients : avec des frais de transaction à partir de 0,9 %, le "Direct Supplier" est l'option la moins chère et la plus utilisée. Les fournisseurs expédient les marchandises, facturent l'acheteur et prennent en charge le traitement des paiements, le risque et les demandes d'assistance dans la langue nationale.

---

**Image**



Dans le cas du Dropshipping Supplier, le stockage et l'expédition de la marchandise sont effectués par le fournisseur pour notre compte. Et dans le cas du Fulfillment Supplier, la vente et l'expédition sont effectuées par nos soins. Nous stockons les produits du fournisseur dans notre entrepôt et proposons les marchandises au nom d'Alzura AG en tant que premium-supplier. Toute commande passée avant 17h00 sera expédiée le même jour ouvrable, dans toute l'Europe, par express ou par express de nuit. Nous nous chargeons du traitement des paiements, du risque de crédit, des demandes d'assistance... Notre objectif est d'être la place de marché européenne la plus importante et la plus compétitive de l'après-vente auto, en rendant les achats plus rentables, plus rapides et plus transparents. Dès 2023, nous lancerons également d'autres fonctions, notamment dans le domaine du paiement, qui permettront aux fournisseurs et aux acheteurs de réaliser des économies de temps et d'argent considérables !

Muriel Blancheton