

45 465
exemplaires

ACPM

Mise en distribution certifiée

Num. 101 | Fév.-Mars 2023



ACTUALITÉ

Thermique contre électrique : les vrais coûts

À l'usage, le véhicule électrique est moins cher que son pendant thermique ! Reste à convaincre les automobilistes français toujours freinés par le prix à l'achat d'un VE et ce malgré la flambée du carburant. **P.11**

VÉHICULES
INDUSTRIELS

Retrouvez
votre rubrique
P.42

zePROS

après vente

auto



TPE-PME

Les outils pour bien démarrer l'année

P.18

zePROS après
vente
réseaux

À LA UNE : Les groupements multiplient les offres alternatives aux pièces équipementières : marques privées, PRE, voire pièces d'origine. De quoi alimenter les réseaux multimarques en route vers le "one-stop-shop" de l'entretien réparation. **P.30**



Alzura Tyre24 veut un service ultra-compétitif

Michael Saitow, CEO et fondateur d'Alzura Tyre24, veut truster définitivement la première place dans les réflexes d'un pro en quête d'apros en pneumatiques et en pièces. Au cœur de son plan : du service de plus en plus affiné.

Le produit principal reste le pneumatique avec 70 % du CA (vs 90 % en 2020), mais le chiffre d'affaires PR ne cesse de progresser (+ 79 % en 2022) ! Ainsi, la valeur du panier moyen français est mécaniquement en hausse, avec un total de 196,59 € en pneumatiques, soit + 7,7 % vs 2020, et + 11 % en pièces (valeur de 100 € en 2020).

Plaquettes, disques et filtres en tête

En pièces, les meilleures ventes par catégorie comprennent 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 (lire l'encadré "Le 4S progresse"). Selon le CEO, le chiffre d'affaires PR a augmenté plus fortement que les commandes, « *davantage de pièces techniques ont composé des paniers plus importants* ». Alzura Tyre24 compte désormais 40 000 acheteurs en Europe dont 70 % sont des garages indépendants, 20 % des concessionnaires et 10 % des reven-



Michael Saitow

deurs (VN/VO). 75 % des clients sont même des utilisateurs fréquents dans leurs achats.

Trois modes de paiement

Pour les fidéliser dans leurs achats pièces et pneus, la plateforme a modélisé trois modes de paiement :

- le "Direct Supplier", l'option la moins chère et la plus utilisée, avec des frais de transaction dès 0,9 % et des fournisseurs expédiant les marchandises, facturant l'acheteur et prenant en charge le traitement des paiements, le risque et les demandes d'assistance dans la langue nationale.
- Dans le cas du "Dropshipping", le stockage et l'expédition de la marchandise sont effectués par le fournisseur pour le compte d'Alzura Tyre24.

- Et dans le cas du "Fulfillment Supplier", la vente et l'expédition sont effectuées par ses soins. Toute commande passée avant 17h00 est expédiée le même jour ouvrable, dans toute l'Europe, par express ou par express de nuit. En 2023, Michael Saitow prévoit d'autres services ajoutés dans

le domaine du paiement afin de se « *développer horizontalement et verticalement ! Notre objectif est d'être la place de marché européenne la plus importante et la plus compétitive en rendant les achats plus rentables, plus rapides et plus transparents.* »

M. B.

BILAN

Le 4S progresse encore

En VL, les pneus Été ont représenté 56,3 % des ventes sur Alzura Tyre24, 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. Pour la plateforme, cette performance est due à certains automobilistes ayant opté pour des pneus toutes saisons en alternative pour compenser l'inflation. Un choix budgétaire évident. Du côté des pneus Été, chez les clients pros, les marques Michelin et Kleber ainsi que Hankook ont truster les ventes. Sur les gammes Hiver, Tracmax arrive en tête du classement, devant Kleber et Michelin. Et pour les pneus 4S, la marque coréenne Hankook est passée devant Tracmax et Michelin.