

# le PNEUmatique

LE MAGAZINE DE TOUS LES PNEUS

## REPORTAGE

Au pays de Westlake p.10



## CONVENTION POINT S

Un week-end olympique et tonique p.74



## CONVENTION SILIGOM

comme un geyser islandais p.84



20 € - ISSN 01296 - 9386 - BIMESTRIEL



NUMÉRO 115

JANVIER - FÉVRIER - MARS 2012



Stéphanie Grégor,  
Conseillère clientèle pour la France de Tyre 24.

Dans le commerce des pneus en ligne pour les professionnels des pneumatiques, Tyre 24 est un pionnier. Son concept est né dans la tête de Michel SAITOW en 1998. « Il a commencé dans un bureau. Son travail consistait à comparer les prix des pneumatiques et des jantes pour ses clients. Puis, l'idée lui est venue de créer un site internet », explique Stéphanie GREGOR, Conseillère clientèle pour la France. C'est en septembre 2002 que Tyre24 a démarré ses activités en Allemagne. Puis tout est allé très vite au regard de l'engouement des MRAs et des négociants spécialistes. En 5 ans, le site a dupliqué son modèle dans plusieurs pays. Il est opérationnel en Pologne depuis 2007, en Autriche et en France depuis 2010. Aujourd'hui, le site revendique la plus grande base de données d'Europe, avec près de 300 grossistes et 15 000 revendeurs référencés, un choix de 6 millions de pneus, ainsi que de nombreuses jantes tôles et alu. « Tyre 24 possède 80 % de part de marché en Allemagne », assure Stéphanie GREGOR. En effet, la croissance à 2 chiffres de la plateforme se poursuit d'années en années. Il est passé de 7 millions d'euros en 2009 à 9 millions en 2010, puis à 12 millions d'euros en 2011. La plateforme a enregistré un record en octobre 2010, avec quelque 16 million de pneus échangés et des pics à 30 000 commandes par jour en haute saison. Mais ce succès s'explique aussi par une diversification des activités. Le Groupe a racheté un fabri-

## Tyre 24 joue des coudes

Sur le plus grand marché d'Europe, le site est déjà tout puissant. Tyre 24 s'étend donc en dehors de l'Allemagne et diversifie ses activités pour accélérer sa croissance.

cant de jantes AZEV en 2007. Il publie une revue à fort tirage en Allemagne, a repris une agence de publicité en 2009 et il opère aussi un site de vente de pneus aux particuliers. Tyre 24, basé à Kaiserslautern, compte aujourd'hui 130 salariés.

**Un abonnement  
de 22 euros / mois**

mande, quelque soit le volume concerné. Mais Tyre 24 est sûr de lui : aucun engagement sur la durée n'est requis et la consigne est donnée aux salariés de soigner la relation entre le négociant et le grossiste. « Nos clients se connectent tous les jours, soit pour commander, soit pour se renseigner sur un tarif, une disponibilité, etc. », explique Stéphanie GREGOR. L'utilisateur est en mesure de communiquer à ses clients le rapport de



La version française du site, opérationnelle depuis 2010, mobilise 4 personnes. Elle connecte tous les grossistes en pneus et jantes capables de livrer en France, avec les professionnels de la maintenance automobile, concessionnaires et garages, ainsi que les négociants spécialistes. « Nous avons triplé leur nombre en 2011 », déclare Stéphanie GREGOR, sans plus de précision. Ce chiffre est pourtant essentiel à prendre en compte puisque la plateforme se rémunère sur un abonnement de 22 euros par mois (sans engagement de durée), alors que les grossistes acquittent un paiement de 190 euros par com-

test d'un pneu, en faisant disparaître les prix d'achats de son interface. Il peut aussi lui faire parvenir par e-mail toutes les informations souhaitées sans que le client puisse calculer la marge de votre produit proposé. Pour intégrer les nouvelles exigences de l'étiquetage européen, le site va évoluer d'ici novembre prochain. Les trois notes (RR, Freinage sur sol mouillé, Niveau sonore) seront prises en compte pour chaque pneumatique. L'utilisateur français aura accès à sa facture en ligne, qui intégrera l'écotaxe, et il pourra à tout moment suivre l'état de ses commandes.