

METIERS  
DISTRIBUTEURS PR

zepros.fr

zepros



# The European IAM distribution Atlas

## L'Atlas de la distribution PR européenne

Discover the European spare parts distribution : each country's business model, the leaders...  
Plongez au cœur de la distribution européenne des pièces de rechange.  
Découvrez les modèles économiques de chaque pays et leurs leaders.

## DIGITAL BTOB

# Les plateformes pneumatiques grignotent la pièce

Le Français Mister-Auto est l'un des fournisseurs de pièces de l'Allemand Tyre24, qui annonce 40 000 comptes actifs pros sur neuf pays. L'interface est développée en marque blanche et tout est automatisé: gestion des stocks, traitement des commandes et disponibilité. Derrière son écran, le professionnel voit s'ouvrir une vitrine digitale lui proposant le catalogue de Mister-Auto, installé au cœur du réacteur logistique français de PSA, à Vesoul. Ce partenariat devrait alerter les distributeurs traditionnels de pièces... «Le pneumatique n'a rien à voir avec la pièce. Ils n'ont pas le savoir-faire...», entend-on. Certes. Mais ces plateformes détiennent déjà une base de données de centaines de milliers de pros de tous bords. «La pièce de rechange en Europe n'a pas encore vécu sa crise du Web en BtoB. Il y a eu comme un tressaillement en 2013 avec Originauto, mais sans explosion véritable. Le pneu l'a vécu avec l'arrivée d'acteurs comme OZZR, il y a déjà



plus de dix ans», remarque un observateur.

## Les distributeurs historiques en danger ?

Doit-on comprendre que les distributeurs sont encore les rois de la pièce mais que cette souveraineté s'amenuise en même temps que les outils technologiques s'amplifient ? «Cette crise est inéluctable car tous les jours de nouvelles solutions digitales sont déployées plus ou moins

officiellement en mode "test", avec des levées de fonds phénoménales.» En clair, le monopole des grossistes sur la pièce peut leur échapper par le Web «s'ils ne font aucun verrouillage pour se préserver», prévient un autre acteur. Car lorsqu'elles ont émergé, ces plateformes ont mixé le meilleur des deux mondes: la connaissance d'une filière traditionnelle comme le pneu et la pièce, cumulée à l'expertise technologique d'un

ingénieur IT. Nos deux témoins soulignent le même danger: ces spécialistes du pneu lorgnent bien du côté de la pièce et ont l'agilité pour réussir, à l'opposé de groupes traditionnels «qui doivent encore lever des armées pour développer le moindre service digital en dépensant des fortunes avec des consultants... pour n'aboutir qu'à un ersatz de projet.» Sévère ! Mais il ne faudra pas longtemps à ces plateformes avant qu'elles n'aillent voir les

réparateurs en direct avec une offre crédible en pièces et pneus.

## Appel du pied auprès des équipementiers

Tyre24 comme OZZR sont dans les starting-blocks par exemple. Et toutes obtiennent l'écoute des équipementiers. Normal: ces méga-plateformes européennes frisent les 600 M€ de CA et proposent des connexions multiples. «Dans le contexte actuel, y a-t-il un seul acteur qui puisse refuser d'en faire partie et de les fournir ?» «Surtout, ces acteurs présents depuis cinquante ans auront-ils préparé la riposte à temps, face à ces dispositifs hyperpuissants qui en dix ans les ont dépassés en chiffre d'affaires avec une rentabilité inégalée ?», demande cet autre analyste, qui voit peut-être une issue de secours dans l'achat de savoir-faire et de compétences digitales, plutôt que de continuer à racher son voisin juste pour mailler son territoire. ■

Muriel Blancheton

Version longue sur [www.zepros.fr](http://www.zepros.fr)

## DIGITAL BTOB

## Tyre distributors set their sights on parts

The French firm Mister-Auto is one of the parts suppliers to the German outfit Tyre24, which claims 40,000 active trade accounts across nine countries. The interface comes in white label format and everything is automated: inventory management, order processing and availability. On their screen, the professional sees a digital showcase presenting the comprehensive catalogue of Mister-Auto, housed in the very heart of PSA's French logistics powerhouse in Vesoul. This partnership should put traditional parts distributors on alert. "Tyres have nothing to do with parts. They don't have the know-how", is a commonly heard retort. Possibly. But these distributors already own a database made up of hundreds of thousands of professionals in all disciplines. "Replacement parts in Europe haven't

yet been through an Internet crisis in B2B. There were a few sparks back in 2013 with Originauto, but never anything like an explosion. Tyres, on the other hand, have already had this experience with the arrival of firms like OZZR, which was already 10 years ago", notes an observer.

## Traditional distributors at risk?

Should we therefore be led to believe that distributors are still predominant in parts, but this leadership is eroding as technological solutions grow in importance? "This crisis is unavoidable since every day we are seeing new digital solutions deployed more or less officially in test mode, with massive capital investments." In other words, wholesalers may end up losing their parts monopoly through the web "if they don't lock things down to

protect themselves", warns another market figure. When these platforms emerged, they combined the best of both worlds: the knowledge of a traditional vertical like tyres and parts, together with the technological expertise of an IT engineer. Our two witnesses point to the same risk: these tyre specialists have their sights set on parts, and have the agility to succeed in their designs, in stark contrast to these traditional groups "who still have to mobilise whole armies to develop the slightest digital service as they spend fortunes on consultants... and end up with a pale imitation of a project." Quite a severe judgement!

## Making eyes at OEMs

But it won't take these platforms too long to start approaching repair shops directly, with a credible range of parts

and tyres. Both Tyre24 and OZZR are ready to roll, for example. And both of them have the attentive ear of OEMs. And quite logically, too: these huge European platforms post nearly €600 million of turnover and offer a multitude of connections. "In the current environment, is there a single market player who can refuse to join in and supply them?" "Most importantly, will these firms, who have been around for 50 years, have prepared their riposte early enough, in response to these massively powerful setups that have overtaken them for turnover in the space of 10 years, and enjoy unrivalled profitability?" asks another analyst, who can see a possible way out in buying up know-how and digital skills rather than continuing to acquire your neighbour just to improve network coverage. ■



TYRE24 • MICHAEL SAITOW • PRÉSIDENT

## « Nous voulons devenir un guichet unique en pièces et pneus »

■ À qui s'adresse votre offre en pièces et pourquoi cette diversification ?

**Michael Saitow :** Nous visons le réparateur habituellement approvisionné le jour même par son grossiste mais souhaitant tout de même connaître le coût d'un disque de frein ou d'un alternateur. En particulier celui dont les petits volumes ne permettent pas de négocier d'importantes remises. Nous cibons aussi les spécialistes du pneu et de la réparation rapide car ils se diversifient eux-mêmes dans la pièce. Nous avons une clientèle homogène de 40 000 acheteurs (revendeurs, MRA, concessionnaires, stations-service, gestionnaires de flotte). Cette diversification

nous permet d'atteindre de nouveaux clients et réactive ceux qui venaient de manière sporadique.

■ Quelles pièces proposez-vous et quelle est votre valeur ajoutée ?

**M. S. :** Des disques et des plaquettes de frein, des filtres, des amortisseurs, des kits d'embrayage et des pièces de direction ! L'identification est intuitive, aussi facile qu'avec la recherche de pneus. L'affichage des dates de livraison permet de planifier la charge atelier. Notre force réside dans la mise en concurrence des différents fournisseurs en prix et service, en largeur et profondeur de gamme, plus que ne pourrait le faire un grossiste seul.

Nous proposons des prix d'achat compétitifs, des marques premium (Bosch, ATE, febi bilstein...). Les ateliers ont accès à un stock en ligne de plus de 16 millions de pièces. En revanche, nous n'assurons pas de livraisons multiples dans la journée. Pour cela, l'atelier doit s'adresser à un grossiste régional. Tyre24 se positionne comme un complément pour du dépannage, avec livraison en 24 heures.

■ Quels services proposez-vous pour les vendeurs et les acheteurs ?

**M. S. :** Nous avons des interfaces et de la data pour les acheteurs qui peuvent passer des commandes directement auprès de nos 2 000 partenaires, les niveaux des stocks sont affichés en direct, vous pouvez en un clic masquer le prix d'achat et le client final ne voit que le prix de vente

calculé. Sur les pneus, même les revendeurs peuvent écouler leurs propres enveloppes sur une place de marché dédiée pour y basculer des commandes erronées ou des stocks restants. Un moyen simple de réduire ses stocks excédentaires. Nous proposons également des « boutiques » en marque blanche interfacées avec nos systèmes.

■ Quels sont vos axes de développement pour 2021 et au-delà ?

**M. S. :** Nous voulons devenir un guichet unique en pièces et pneus, créer une alternative pertinente en pièces, analogue à celle obtenue en pneus. La pièce d'origine est aussi un sujet important puisqu'elle est toujours très demandée par les réparateurs. Nous continuerons d'élargir la partie accessoires (huiles, produits chimiques, outillage,



Michael Saitow

vêtements de travail, consommables). Cette montée en puissance est pilotée par les retours de nos clients sur le terrain. Et la recherche de nouveaux équipements pour élargir notre base est cruciale, autant que le développement technique continu de notre plateforme. ■

Muriel Blancheton

Version longue sur [www.zepros.fr](http://www.zepros.fr)

« Les ateliers ont accès à un stock de plus de 16 millions de pièces »

TYRE24 • MICHAEL SAITOW • PRÉSIDENT

## “We want to become a one-stop shop for parts and tyres”

■ Who is your parts range aimed at, and why have you chosen to diversify?

**Michael Saitow :** We are targeting the repair professional who is usually supplied on the same day by their wholesaler, but who still wishes to know the cost of a brake disc or an alternator. Particularly garages who deal in small volumes and therefore cannot negotiate large discounts. We are also targeting tyre and quick fit specialists since they are branching out into parts themselves. We have a homogeneous client base of 40,000 buyers (resellers, repair and servicing garages, dealers, filling stations, fleet managers). This diversification helps us

to reach new customers and reactivate those who would only visit us rarely.

■ What parts do you offer and what is your added value?

**M. S. :** Brake discs and pads, filters, shock absorbers, clutch kits and steering parts! Our identification process is very intuitive, just as easy as searching for a tyre. We display the delivery date to help plan the garage workload. Our strength lies in comparing the various suppliers in terms of price and service, in width and depth of range, more than a mere wholesaler could do. We offer competitive purchasing prices and premium brands (Bosch, ATE, febi bilstein...). Garages have

access to an online stock of more than 16 million parts. On the other hand, we do not offer several deliveries per day. If they want that, the garage must apply to a regional wholesaler. Tyre24 has positioned itself as an additional solution for troubleshooting, with 24-hour delivery.

■ What services do you offer to sellers and buyers?

**M. S. :** We have interfaces and data for buyers who can order directly from our 2,000 partners, stock levels are displayed live, on one click you can hide the purchasing price so that the end customer only sees the calculated retail price. On tyres, even resellers can trade their own inventory on a dedicated marketplace so that they can sell on their wrong orders or leftover stock. This is an easy

way of reducing surplus inventory. We also offer white label “stores” interfacing with our systems.

■ What are your development plans for 2021 and beyond?

**M. S. :** We want to become a one-stop shop for parts and tyres, create a realistic alternative for parts similar to what we have done with tyres. Original parts are also an important topic since they are always in high demand from repair professionals. We will continue to broaden our accessories section (oil, chemicals, tools, work garments, consumables). This build-up is driven by feedback from our customers on the ground. And searching for new OEMs to widen our base is crucial, just as much as the continuous technical development of our platform. ■

“Garages have access to a stock of more than 16 million parts”