

Tyre24: La société qui optimise l'Achat / l'Approvisionnement

Reportage de Peter Schmidt

L'industrie est encore sceptique sur le commerce Internet. Principalement parce que de nombreux acteurs du marché le tiennent responsable de la baisse des prix. Néanmoins, on ne peut probablement plus se débarrasser du nouveau canal de distribution. Donc, de nombreux concessionnaires se réconcilient avec ce nouveau médium.

Michael Saitow (31) offre ce que les autres branches de commerce connaissent depuis longtemps. Une soi-disante «plate-forme», on pourrait aussi dire une bourse aux pneus sur Internet, qui est maintenant utilisé par de nombreux distributeurs/commerçants de pneus et qui a énormément augmenté en trois ans seulement. Peter Schmidt a discuté avec le directeur de Tyre24, qui par ailleurs avait passé quelques années dans le commerce de pneus comme un homme d'affaires et non pas comme un programmeur.

GB : Comment fonctionne votre plate-forme de pneus?

MS : La plate-forme se compose de plus de 60 grossistes qui vendent leurs marchandises à travers notre système. Si on recherche, par exemple, un pneu d'une dimension particulière on reçoit une liste de profils qui sont triés selon les prix. La meilleure offre figure en première position sur la liste. Le marchand de pneus (qui est notre client) achète chaque pneu ou jante directement chez le fournisseur qui propose le prix le plus intéressant.

GB : Ce n'est donc pas seulement du pneu. Quelle est la taille de la gamme de produits que votre plate-forme représente?

MS : Il s'agit principalement de pneus. Nous offrons actuellement une gamme de 15.000 pneus différents venant de tous les fabricants qui se trouvent sur le marché. Cela signifie que celle-ci s'étend des petits pneus moto, voiture, voiture d'offroad, camion jusqu'à des pneus bien spéciaux. En y ajoutant les jantes en acier pour les affaires d'hiver. Les roues/jantes en aluminium sont prévues. Il n'y a, cependant jusqu'à maintenant, aucune date précise.

GB : Sur votre plate-forme, vous mettez en contact les grossistes avec les détaillants. Qui paie quoi dans votre alimentation du système?

MS : En fait, pour le grossiste de pneus qui agit en tant que fournisseur, la participation est gratuite. L'utilisateur ou le revendeur qui veut acheter quelque chose, paie 20 euros par mois, sans durée de contrat et délai de préavis et tout cela indépendamment de la vente ou la commande. Il est intéressant de voir que les participants sont survenus de deux côtés. Par exemple: pour la personne qui regarde de près notre introduction sur le site web, peut y voir une déclaration de « Reifen Krupp (pneus Krupp) » il est à la fois bien connue en tant que grossiste de pneus moto, mais aussi comme acheteur au moment où il veut répondre à un besoin exceptionnel hors de ses marchandises de stock. Ça arrive.

GB : A quelle condition dois-je répondre pour pouvoir entrer dans votre plate-forme ?

MS : En tant que grossiste, vous recevrez un questionnaire que vous remplirez. Celui-ci a pour but de savoir si vous êtes un grossiste professionnel. Cela signifie que vous devrez déjà avoir 40.000 pneus en stock. Vous devrez aussi avoir la possibilité d'envoyer les pneus le jour même, donc le jour de la commande par votre service de livraison et ainsi offrir au client un très bon service après-vente.

GB : Combien de clients avez-vous enregistré ?

MS : Le nombre exact - je ne veux pas le communiquer, mais nous pouvons dire ceci: il y en a quelques milliers. Ce nombre est supérieur à celui des membres de groupements d'achats réunis.

GB : Qui sont vos clients? Pouvez-vous nous donner un profil de votre clientèle?

MS: Ceci est bien sûr le marchand de pneu classique qui appartient à un groupement d'achats, qui a des clients sur place et offre un service de pneus. Ce sont aussi les concessionnaires d'une marque d'automobile, ainsi que les marchands de pneus libres ou garages de réparation automobile. En dehors de cela, chaque grossiste utilise également notre système, tel que mentionné précédemment. Ils mettent non seulement leurs marchandises à vendre, mais aussi en tirent un profit à l'achat. Il s'agit essentiellement d'une coupe transversale à travers l'ensemble du secteur et même au-delà.

GB : Quels sont les avantages clés qui apportent votre système au commerce ?

MS : Le client reçoit quotidiennement les prix actuels et la disponibilité sur tous les pneus, jantes/roues dans notre inventaire. Toutes les 30 minutes, l'offre de presque chaque grossiste sera mise à jour. Cela donne un avantage administratif énorme, parce que les marchandises peuvent être commandées directement auprès du grossiste en soirée ou le week-end. Et tout fonctionne très rapidement. Toutes les données d'information importantes sont affichées: par exemple, le Shipping, les conditions de livraison et le paiement auprès des grossistes respectifs. En outre, nous avons intégré des informations sur les pneus, par exemple une description du produit ou les positions dans le dernier rapport du test de pneus.

GB : Vous avez mentionné le terme « association d'achats » à laquelle appartiennent les marchands qui sont vos clients. L'une des tâches principales de celle-ci est, entre autres, d'aider leurs membres à obtenir des conditions d'achat favorables. Au fond, vous faites la même chose. Vous offrez à vos clients l'accès aux meilleures offres et fournissez un top liste sur laquelle figurent les grossistes qui offrent les prix les plus favorables sur un pneu. Quelles similitudes y a-t-il entre Tyre24 et une association d'achats?

MS : Nous nous comprenons en tant que complément excellent envers une coopérative d'achats. Les coopératives d'achats ou les alliances sont généralement associées à certains producteurs ou fabricants. Notre système offre au client aussi la possibilité de chercher d'autres produits chez des grossistes, tels que des produits supplémentaires pour enfin les offrir au consommateur final. De plus, les problèmes de livraison de l'industrie qui surgissent avant tout au cours de la pleine saison sont très connus – une forte raison qui porte notre système à l'avant.

GB : Comment, jusqu'à maintenant à répondu l'industrie sur l'offre de votre plate-forme? Au début, elle l'a complètement rejetée. Le commerce n'était pas préparé à nous payer 20 euros, alors que chaque grossiste avait sa propre boutique en ligne. Il a fallu du temps avant que le système et ses avantages soient compris et reconnus. Puis, il y a eu une augmentation massive d'inscriptions.

GB : Comment avez-vous maîtrisé la croissance?

MS : Nous avons embauché 20 personnes au cours de deux dernières années. Parmi ceux-ci, les trois quarts sont responsables des ventes pour le soin de la clientèle.

GB : La plate-forme on-line – comment comprendre cela?

Nous donnons une explication détaillée du fonctionnement de notre système à chaque client. Ensuite ils peuvent le tester gratuitement pendant un mois. Nous avons par exemple 5 employés au service extérieur pour assister tous les jours les concessionnaires de pneus ainsi que les garages de réparation, et leurs expliquent le fonctionnement de la plate-forme. 5 employés sont engagés dans la programmation de logiciels et de la comptabilité.

GB : Comment l'industrie a-t-elle réagi.

MS : L'industrie entreprend de nombreuses mesures pour faire stopper la chute des prix. De mon côté, j'ai essayé le dialogue pour clarifier quelques points avec le résultat de finir en queue de poisson.

GB : A votre avis, qu'est-ce qui dérange l'industrie en général ?

MS : Ici a ouvert un canal de distribution qui échappe à l'industrie. Dans l'industrie, oui, il y a la tendance et la volonté de réglementer les canaux de distribution. Chez Tyre 24 par contre, ce n'est que le marché qui règle les prix à travers l'offre et la demande. L'industrie se plaint trop souvent que

le commerce sur Internet soit marqué par un «manque de qualité lors de la commercialisation» de leurs produits. En réalité, nous ne pouvons pas blâmer une plate-forme Internet, parce que les pneus commercialisés au travers de Tyre24 ne sont pas de qualité inférieure comparés à ceux vendus par le reste de l'industrie pneumatique. Les affaires se déroulent entre les grossistes et les détaillants. Tyre24 ne vend pas les pneus. Nous sommes juste des intermédiaires.

GB : Comment voulez-vous continuer à vous développer dans l'avenir?

MS : En fait, nous avons déjà dépassé nos objectifs. Pourtant, chaque jour ils s'y ajoutent de nouveaux clients. Il n'y a aucun signe de repos. L'international serait encore un objectif pour l'avenir et cette année nous voulons commencer à l'étranger avec une nouvelle plate-forme.

GB : La perspective pour l'Allemagne ressemble à quoi?

MS : Nous allons aborder les dernières évolutions techniques en ajoutant sur notre plate-forme de l'information telle que les systèmes de surveillance de pression des pneus, ou le fonctionnement exceptionnel en cas d'urgence. Dans ce sens, la plate-forme sera étendue.

GB : Et une amélioration de votre part de marché reste encore possible?

MS : Nous avons actuellement une part de marché de près de 10 pour cent, ce qui signifie que près de 10 pour cent des pneus passe par Tyre24 au commerce de détail. Nous sommes au-delà de toutes les prévisions antérieures. Qu'est-ce qui va se passe ensuite c'est difficile à dire. Nous aimons nous laisser surprendre.

Gummi Bereifung 08.2005