

« Nos critiques ne parviennent pas à reconnaître les signes du temps »

Michael Saitow, Gérant de Tyre 24 GmbH à Kaiserslautern

Depuis quelque temps, le nombre de concurrents augmente dans le domaine du commerce de pneus basé sur le web et particulièrement dans les secteurs des B2B et B2C :

Comment évaluez-vous la situation actuelle dans le commerce de pneus en ligne? Quels sont les caractéristiques uniques et les avantages de Tyre24 par rapport à ses concurrents dans les domaines des B2B et B2C?

Michael Saitow : Les avantages comme le service, la qualité et la performance sont des valeurs fondamentales pour Tyre24. Contrairement à nos concurrents, nous offrons à nos clients à travers notre site web www.tyre24.de, non seulement une plate-forme d'enseignement dans le secteur B2B, mais aussi une sécurité (en général) et de nombreux services supplémentaires. Notre support technique peut y être cité à titre d'exemple. De nombreux professionnels de l'industrie sont disponibles pour offrir leurs précieux conseils et leurs Assistanes. En outre, nous offrons aux grossistes une sécurité maximale contre les créances douteuses grâce à notre système d'alerte précoce. Ce système donne l'alarme au processus de commande inhabituelle. Dans une affaire récente, notre système a pu éviter une perte de plus de 130.000 euros.

Les caractéristiques uniques de notre plate-forme pour le client final sont que le revendeur de pneus est encore un distributeur indépendant qui fixe librement ses prix pour les marchandises et services. Le client achète des pneus chez le revendeur où il peut les faire assembler. Sinon, le revendeur de pneus servirait uniquement à un poste d'assemblage pour différentes plates-formes en ligne et en conséquence serait privé des marges de vente – il mourra, tôt ou tard. À moyen terme, le service se fera aux dépens des prix de l'assemblage qui va augmenter.

Avec Poggom s'engage le premier représentant de l'industrie du pneu - même indirectement - dans le Web B2C segment. Supposez-vous que d'autres fabricants dans le top 10 suivront dans un court ou moyen terme?

Michael Saitow : Après le premier représentant de l'industrie du pneu - même indirectement – a présenté le premier B2C Shop à l'aide de Poggom, d'autres fabricants dans le top 10 suivront, j'en suis convaincu.

Entant donné que, dans les prévisions futur, plusieurs fabricants de premier plan agiront dans les activités en ligne : où pouvez-vous voir les forces et les faiblesses de ces fournisseurs? Et votre entreprise, pourrait-elle maintenir sa position sur le marché face aux nouveaux signes?

Michael Saitow : D'un côté, nous voyons Poggom comme une bonne confirmation de notre plate-forme en ligne. De l'autre côté, nous sommes curieux de savoir comment le marché pourra accueillir ce nouvel opérateur et en particulier, quels en seront les répercussions pour les commerçants connectés. Pour commencer, nous avons comparé des prix avec ceux de détail des commerçants joints et nous y avons trouvé une différence de 20 euros par pneu. Ici, il sera très difficile d'expliquer au client ce prix en ligne.

Notre société Tyre24 GmbH (en français : S.A.R.L) continuera à maintenir sa position sur le marché. En tant que pionnier dans ce secteur, nous avons maintenant une connaissance approfondie des produits, de la production et du marché. Les forces et les faiblesses de nos concurrents potentiels à venir, je ne veux pas les expliquer ici. Mais nous gardons notre sang-froid face aux concurrents à venir parce que nous ne sommes pas le copieur, mais l'innovateur.

Quand plusieurs grands fabricants décident d'agir à l'avenir dans des affaires en ligne, cela nous montre que nous avons fait le bon choix, que nous avons reconnu les signes du temps très tôt en créant www.reifen-vor-ort.de, une plate-forme dont le marché avait besoin et qu'il a accepté avec reconnaissance. Cependant, nous ne les considérons pas comme des concurrents directs.

Quelle est la probabilité que le commerce de pneus classique ne peut plus se tenir debout ? Que dans quelques années il ne joue plus aucun rôle sur le marché, face à la tendance croissante d'acheter ses pneus sur le web parce que certains fournisseurs offrent des pneus premium allant jusqu'à 46% inférieur au prix de la liste?

Michael Saitow : Chacun est responsable pour les prix. Les pneus sont comme des jantes, un produit de masse et leur prix continu à fléchir. Ici, la demande fixe le prix. Le commerce fixe sera naturellement disponible à l'avenir parce que pour de nombreuses personnes, le soin de la clientèle, les conseils d'experts et le contact personnel est beaucoup plus important que le plus bas des prix.

Au sujet de Poggom, c'est avant tout le secteur B2C qui est au centre de l'attention. Comment vont les choses dans le secteur du B2B? Comment avez-vous changé, par votre plate-forme, le rôle du grossiste traditionnel et sa position par rapport aux fabricants et distributeurs et où ira le voyage dans les années à venir?

Michael Saitow : Le grossiste est devenu un pur prestataire de services logistiques pour le commerce de pneus. Cette tendance va encore plus s'intensifier à l'avenir. Les grossistes peuvent désormais agir et réagir beaucoup plus vite. Ils peuvent même par l'intermédiaire de notre plate-forme avoir la possibilité de juger si la qualité des produits est bonne, quel est celui qui est le moins demandé ou peut-être mauvais. Cela permet à l'avenir des statistiques par rapport à la disponibilité de produits.

Que répondez-vous aux critiques qui prétendent que la plate-forme Tyre24 commercial a contribué à altérer la structure des prix dans l'industrie du pneu?

Michael Saitow : Les critiques ont malheureusement toujours existé. Mais même les critiques de notre plate-forme ignorent les signes de temps, comme ceux qui doutaient de la logique de la voie ferrée. Grâce au développement technologique et de l'information, notre plate-forme a été rendue possible. Et le marché l'a acceptée avec gratitude. Nous avons créé par notre plate-forme une certaine transparence du marché. Mais Tyre24 ne fait pas de prix. Les prix respectifs sont calculés uniquement par des grossistes. Nous n'y avons aucune influence.

Pirelli eJournal, 6 septembre 2009