

ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

Communiqué de presse

D'une plateforme de pneus à un écosystème B2B pour l'aftermarket automobile

ALZURA fête ses 15 ans en France

Kaiserslautern, 19.08.2025: Il y a 15 ans, ALZURA Tyre24 lançait son activité en France avec une vision claire : digitaliser en profondeur les processus d'achat dans le secteur des pneus et des pièces automobiles. Ce qui avait débuté en 2010 comme une place de marché en ligne spécialisée dans la vente de pneus s'est transformé, sous la direction de son fondateur et CEO Michael Saitow, en un véritable écosystème numérique dédié à la filière automobile. Aujourd'hui, ALZURA Tyre24 est une plateforme B2B bien établie pour les achats professionnels. Chaque jour, des milliers d'ateliers, de distributeurs de pneus et d'acteurs de la réparation automobile utilisent la plateforme pour commander efficacement, et à des prix compétitifs, des pneus, pièces pour véhicules légers et poids lourds, ainsi que des jantes.

Un rôle de pionnier dans le commerce digital des pneus en France

L'idée de départ était aussi simple que visionnaire : permettre aux professionnels de savoir à tout moment quels pneus étaient disponibles en ligne et à quel prix. Le modèle d'inspiration ? Napster – une plateforme musicale du début des années 2000, qui connectait les utilisateurs à travers un réseau décentralisé de fichiers disponibles. C'est ainsi qu'est née une solution logicielle sur mesure, avec une marketplace intégrée, développée en PHP – un langage alors innovant pour le commerce numérique. L'objectif était de rendre l'offre et la demande transparentes



ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

et de fournir aux clients professionnels une base fiable pour leurs décisions d'achat quotidiennes.

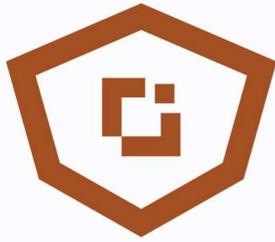
Aujourd'hui, ALZURA Tyre24 est bien plus qu'un simple outil de commerce pour pneus. La plateforme met en relation grossistes et fabricants de toute l'Europe avec des acheteurs professionnels comme les ateliers et les concessions. Ces derniers peuvent comparer en temps réel la disponibilité et les prix auprès de différents fournisseurs, et commander directement auprès du plus compétitif ou du plus rapide. Les processus d'achat sont ainsi optimisés et les marges améliorées. Chaque client professionnel paie un abonnement mensuel pour accéder à la plateforme, tandis que les fournisseurs versent une commission par commande, proportionnelle au produit concerné. Ce modèle s'inspire du commerce électronique classique et fonctionne sur le principe de places de marché bien connues comme eBay ou Amazon.

Une croissance soutenue grâce à des processus clairs et à la proximité client

Depuis son arrivée sur le marché français, ALZURA Tyre24 s'est imposée comme une plateforme fiable. Ce sont notamment les petites et moyennes entreprises – souvent peu valorisées dans le circuit traditionnel de la distribution – qui bénéficient de la large disponibilité des produits, de prix transparents et de processus rapides. En parallèle, ALZURA offre aux fabricants et fournisseurs un accès direct à plus de 40 000 clients professionnels actifs en Europe. La distribution peut se faire en direct ou via un modèle de dropshipping.

Présente dans neuf pays, l'entreprise emploie près de 300 personnes qui, depuis 23 ans, contribuent activement au développement continu du système. Michael Saitow souligne que la France a été l'un des premiers marchés internationaux conquis par l'entreprise. Le succès durable sur ce marché clé démontre la solidité et la pertinence du modèle de marketplace. L'évolution continue de cette idée est l'une des clés de la stabilité et de la croissance d'ALZURA en Europe.

Pour les années à venir, ALZURA prévoit de renforcer son offre en France. Les



ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

priorités : automatiser davantage les processus, intégrer de nouveaux fournisseurs et améliorer sans cesse l'expérience utilisateur. L'objectif reste inchangé : en tant qu'opérateur de place de marché, ALZURA connecte efficacement l'offre et la demande et contribue ainsi de manière significative à la transformation digitale de l'aftermarket automobile.