

ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

Communiqué de presse

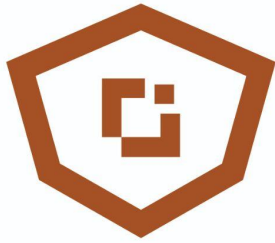
ALZURA Marketplace B2B dresse un bilan positif en France pour 2024

Forte croissance dans le domaine des pièces détachées automobiles et l'IA comme facteur de réussite

Kaiserslautern, 09.01.2025: ALZURA fait le bilan d'une année 2024 réussie en France. En particulier dans le domaine des pièces détachées automobiles, la place de marché B2B a pu tirer un bilan entièrement positif. La tendance à la hausse du premier semestre s'est également poursuivie au second semestre. Avec une augmentation significative à deux chiffres par rapport à 2023, on constate que de plus en plus de clients se concentrent sur le domaine des pièces détachées, tandis que parallèlement, les revendeurs de pneus élargissent leur offre pour inclure des services automobiles. En ces temps de coûts croissants, la réduction des coûts joue un rôle central pour de nombreux clients. «Les petites entreprises, souvent négligées par le commerce de gros local de pièces détachées, bénéficient de la large gamme d'offres et des prix attractifs de notre plateforme», explique l'entreprise. Le secteur des pneus s'est également développé de manière satisfaisante et a dépassé les attentes. Alors que la croissance des pneus d'été est restée stable, la demande pour les pneus d'hiver et toutes saisons a été nettement plus forte que l'année précédente.

L'intelligence artificielle comme facteur de réussite

L'utilisation de l'intelligence artificielle (IA) a fondamentalement changé le mode de fonctionnement d'ALZURA en 2024. Grâce à des processus optimisés et des



ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

analyses de données plus précises, le service client ainsi que les opérations internes ont été considérablement améliorés. Des consultants externes soutiennent le développement continu des systèmes d'IA, permettant une approche plus personnalisée et une analyse plus précise du comportement des clients. « Nous misons délibérément sur des technologies innovantes pour offrir à nos clients une expérience d'achat de premier ordre. Dans le même temps, le choix du fournisseur reste entièrement entre les mains du client. Contrairement à Amazon, nous n'introduirons pas de recommandations de vendeurs via l'IA dans le domaine B2B », souligne l'entreprise. Les options de filtrage de la plateforme par prix ou délai de livraison garantissent que chaque client peut choisir individuellement le fournisseur qui lui convient.

Plans pour 2025

Un objectif central pour ALZURA cette année est l'amélioration continue de la plateforme grâce à de nouvelles fonctionnalités, afin d'offrir une expérience d'achat optimale aux clients professionnels. Un autre objectif est d'augmenter le nombre de fournisseurs dans le domaine des pièces détachées - notamment en raison de la forte croissance de ce segment.