



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Strasbourg, le 22 septembre 2026

GETTYGO confirme sa croissance et renforce son engagement au service des professionnels

Depuis plus de vingt ans, GETTYGO accompagne les professionnels du pneumatique avec une ambition claire : leur proposer une offre complète, compétitive et accessible, associée à un niveau de service élevé. Grâce à ce positionnement différenciant, l'entreprise s'est imposée comme l'un des acteurs majeurs de la distribution de pneumatiques en ligne en France.

Cette stratégie continue de porter ses fruits. En 2025, GETTYGO France a franchi le cap de 1,3 million de pneus vendus, tandis que l'activité en Allemagne a atteint 2,7 millions d'unités. Avec près de 4 millions de pneus vendus chaque année, le groupe confirme la solidité de son modèle et la confiance accordée par des milliers de professionnels du secteur.

Cette croissance repose sur plusieurs facteurs : une offre en constante évolution, des outils conçus pour simplifier le quotidien des clients et un accompagnement de proximité qui reste au cœur de l'ADN de l'entreprise. Les premiers indicateurs observés en 2026 confirment cette dynamique et laissent entrevoir de nouvelles perspectives de développement.

La garantie GETTYGO Plus : une nouvelle dimension du service

Dans sa volonté d'accompagner toujours davantage ses clients, GETTYGO a récemment lancé GETTYGO Plus, un service apportant des avantages exclusifs sur une sélection de pneumatiques.

Les pneus portant le label GETTYGO Plus bénéficient notamment de conditions de retour préférentielles pendant les 14 jours suivant l'achat, avec des frais réduits, ainsi que d'une garantie couvrant pendant 24 mois les principaux aléas du quotidien : crevaisons, hernies, éclatements, actes de vandalisme ou encore vol.

En cas de sinistre, le pneumatique est remboursé sur la base de sa valeur de remplacement à neuf. Durant les douze premiers mois, le remboursement est intégral. Au-delà, la couverture reste applicable jusqu'à l'atteinte d'une profondeur de

sculpture de 3 mm, offrant ainsi une protection particulièrement avantageuse pour les professionnels comme pour leurs clients.

Grâce à ce dispositif, les ateliers peuvent sécuriser davantage leurs ventes tout en proposant un service différenciant à forte valeur ajoutée.

Une offre toujours plus complète

Le modèle de GETTYGO repose sur un principe simple : offrir aux professionnels un accès libre et sans contrainte à une offre performante. La plateforme est accessible sans abonnement, sans frais d'adhésion et sans minimum de commande. Les clients conservent ainsi une totale liberté dans leurs achats, tandis que GETTYGO s'attache à les fidéliser par la qualité de son offre et de ses services.

La force de l'entreprise repose sur trois piliers complémentaires.

Le premier est la richesse de son assortiment. Aux pneumatiques, jantes et roues complètes sont venus s'ajouter ces derniers mois de nombreux accessoires liés au pneumatique, permettant aux professionnels de centraliser davantage leurs achats auprès d'un partenaire unique. Cette offre s'appuie sur un réseau de fournisseurs rigoureusement sélectionnés et sur une qualité de données particulièrement élevée.

Le deuxième pilier concerne l'optimisation des processus. Outils digitaux performants, interfaces dédiées et facturation centralisée permettent aux clients de gagner du temps et de simplifier leur gestion administrative au quotidien.

Enfin, le troisième pilier est l'accompagnement humain. Basées à Strasbourg, les équipes commerciales et le service client restent directement accessibles afin d'apporter des réponses rapides et un suivi personnalisé. Dans un marché fortement digitalisé, cette proximité demeure l'un des principaux facteurs de différenciation de GETTYGO.

Fidèle à son ADN, l'entreprise poursuit ses investissements pour enrichir son offre, développer de nouveaux services et accompagner durablement la croissance de ses clients partout en Europe.