



## Communiqué de presse

Bénéficiez de 40 000 clients professionnels actifs

### **Les fournisseurs de l'industrie automobile touchent de nouveaux groupes d'acheteurs en Europe avec une plateforme B2B**

Kaiserslautern, le 31.07.2019

La tendance à la numérisation se poursuit dans le secteur du commerce interentreprises. Les canaux de distribution et de communication numériques jouent un rôle de plus en plus important dans les échanges commerciaux avec les clients professionnels et les entreprises. L'évolution du comportement des clients et des acheteurs oblige les fabricants et les grossistes à apporter des modifications essentielles à leurs processus d'approvisionnement pour leurs clients. Ce n'est que lorsque la numérisation est perçue comme une opportunité et qu'elle est utilisée de manière rentable que les fournisseurs peuvent continuer à répondre aux besoins de leurs clients.

La plateforme neutre B2B Tyre24 offre aux fournisseurs établis dans le secteur automobile une place de marché grâce à laquelle ils peuvent facilement atteindre leur groupe cible, moyennant des commissions intéressantes sur les ventes. Ils peuvent également étendre leur part de marché sans effort à travers toute l'Europe. La plateforme Tyre24 est spécialisée dans les domaines des pneus, jantes, pièces de rechange automobiles. Avec plus de 10 millions d'articles en ligne, c'est une bonne représentation du marché des pièces détachées automobiles. Les produits sont triés et affichés selon la pertinence. Au moyen d'un panier d'achat intelligent, les frais d'expédition et les délais de livraison sont calculés automatiquement en fonction des exigences du client. En tant que plateforme B2B leader dans le commerce de pièces détachées, Tyre24 met en relation 2 000 fournisseurs avec 40 000 acheteurs potentiels dans neuf pays européens, et assure ainsi un volume d'échange annuel d'environ 1 milliard d'euros. Chaque jour, jusqu'à 100 000 commandes sont traitées via le portail. La vente a lieu entre le vendeur et l'acheteur. Tyre24 ne dégage donc aucune marge commerciale. La plateforme ne vend pas non plus ses propres produits et ne fait donc pas concurrence aux fournisseurs. L'achat via Tyre24 est réservé exclusivement aux clients professionnels enregistrés et dont la solvabilité a été vérifiée contre un petit investissement mensuel. Tyre24 offre ainsi un environnement idéal pour la mise en relation ciblée des équipementiers automobiles et des clients.

### **Des conditions justes**

L'inscription sur Tyre24 est gratuite pour les fournisseurs. Il n'y a pas non plus de coûts d'investissement pour la mise à disposition des marchandises. Pour la vente de marchandises, en fonction de l'article vendu (pneu, jante, pièce détachée par exemple), le fournisseur paie soit une commission en pourcentage du prix de vente, soit une commission dépendant du type de produit. Étant donné que seuls les clients commerciaux enregistrés et payant un abonnement peuvent faire des achats sur la plateforme, les coûts de transaction pour les fournisseurs sont extrêmement faibles par rapport aux concurrents, ce qui rend la plateforme très intéressante pour la vente de marchandises.

### **Participation facile**

Les articles sont transmis à la plateforme dans un format normalisé. En plus des informations sur l'article (le numéro d'article du fabricant, le nom de la marque par exemple), des informations sur le prix et la disponibilité sont également indiquées. Les données de l'offre, notamment le prix et la quantité disponible, doivent être transmises à Tyre24 par les fournisseurs dans un format CSV sur un serveur FTP pour être traitées ultérieurement, et doivent avant tout être mises à jour régulièrement. Tyre24 ayant accès aux données et aux descriptions pertinentes concernant les articles du domaine des pièces grâce à une base de données gérée de manière centralisée d'après les bases TecDoc et DVSE, les fournisseurs n'ont pas besoin de transmettre d'autres informations détaillées sur leurs articles en dehors des éléments mentionnés ci-dessus. Le portefeuille de pièces de Tyre24 se concentre actuellement sur les pièces d'usure et de rechange du marché indépendant ou des fournisseurs d'équipement d'origine ; comme pour les pneus, l'accent est mis sur les marques connues sur le marché, qui sont très demandées par les clients des garages en raison notamment de leur qualité.