

# ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

## Communiqué de presse

Dans le commerce du pneu, l'essentiel n'est pas l'algorithme, mais la donnée

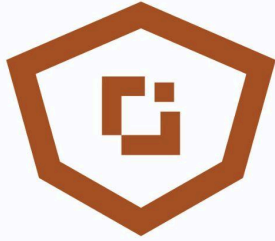
**Michael Saitow (CEO d'ALZURA AG) montre, à The Tire Cologne 2026, comment l'intelligence artificielle transforme le commerce du pneu et de l'automobile**

Kaiserslautern, 17.06.2026: L'intelligence artificielle évolue à une vitesse fulgurante et transforme déjà aujourd'hui les processus commerciaux dans le négoce comme dans l'atelier. Mais si le débat public est souvent marqué par des applications spectaculaires, le véritable facteur de réussite se situe, selon Michael Saitow, CEO et fondateur d'ALZURA AG, ailleurs : dans la qualité et la disponibilité des données. Lors de sa conférence «L'IA dans le secteur de la vente de pneus: du battage médiatique à la réalité» à The Tire Cologne 2026, Michael Saitow a illustré à travers des exemples concrets comment l'IA peut rendre à l'avenir le commerce du pneu et de l'automobile plus efficace, plus orienté client et plus compétitif.

«Beaucoup parlent des modèles d'IA. Pourtant, le facteur décisif, ce sont les données. Sans structuration, harmonisation et mise en réseau des données, il sera impossible d'exploiter le potentiel de l'IA», a déclaré Michael Saitow devant un public de professionnels.

### **L'IA s'impose dans le quotidien des ateliers et des distributeurs**

Pour Michael Saitow, l'IA n'est plus un scénario d'avenir, mais un outil qui résout déjà aujourd'hui des problèmes concrets. Dans le commerce du pneu et de l'automobile en particulier, de nouvelles possibilités apparaissent pour analyser de grands volumes de données, automatiser les processus et assister les



# ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

collaborateurs dans leur travail quotidien. L'un des exemples cités concerne les systèmes assistés par IA, capables de réunir des informations techniques et des notices de réparation provenant de différentes sources, puis de les analyser en quelques secondes. Au lieu de longues recherches, les équipes d'atelier obtiennent rapidement les informations pertinentes pour le cas de réparation concerné.

Michael Saitow voit également un fort potentiel dans le conseil en pneumatiques.

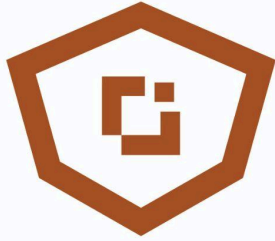
L'IA peut analyser les essais comparatifs, les données techniques, les retours d'expérience et les informations de marché afin d'en déduire des recommandations individualisées. Il devient ainsi possible d'accompagner plus précisément le client dans le choix du pneu le plus adapté, en fonction du véhicule, du profil de conduite et des besoins spécifiques.

«La technologie évolue vers un conseil nettement plus intelligent. À l'avenir, il ne s'agira plus seulement de savoir quel pneu est techniquement compatible, mais quel pneu constitue la meilleure solution pour chaque client », explique Michael Saitow.

### **La communication client automatisée devient un facteur de compétitivité**

Un autre champ d'application concerne la communication client. Dans certains marchés, des voicebots basés sur l'IA sont déjà utilisés pour prendre les appels, fixer des rendez-vous ou informer les clients sur l'état de leur commande. Par ailleurs, l'IA peut accompagner l'ensemble du parcours client – de la recherche produit à l'établissement de l'offre, jusqu'à la prise de rendez-vous et à la validation numérique de travaux complémentaires. Les clients reçoivent les informations plus rapidement et plus clairement, tandis que les entreprises libèrent leurs équipes des tâches administratives.

«Dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre qualifiée, il devient encore plus important d'affecter les collaborateurs là où ils créent le plus de valeur. L'IA peut prendre en charge de nombreux processus récurrents et dégager ainsi de précieuses capacités », a expliqué Michael Saitow.



# ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

## **Le dynamic pricing et l'analyse de données ouvrent de nouvelles perspectives**

L'IA ouvre également de nouvelles perspectives dans la vente. Les systèmes modernes peuvent analyser les prix du marché, les particularités locales, l'évolution météorologique et les données de vente réelles afin d'en déduire des recommandations de tarification.

L'objectif n'est pas une automatisation totale des décisions, mais un meilleur soutien aux responsables de l'entreprise. Les distributeurs disposent ainsi d'informations supplémentaires pour réagir plus rapidement et de manière mieux fondée aux évolutions du marché.

«L'IA ne remplace pas les décisions entrepreneuriales. Elle aide à prendre de meilleures décisions sur la base de volumes de données beaucoup plus importants», souligne Michael Saitow.

## **L'harmonisation des données reste le principal défi**

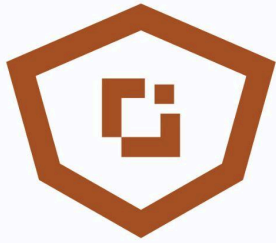
Malgré ces possibilités, Michael Saitow identifie un obstacle central : la fragmentation fréquente des systèmes dans les ateliers et les entreprises de distribution. Les différentes solutions logicielles, les bases de données isolées et l'absence de standards compliquent l'utilisation des applications d'IA modernes.

C'est là que des plateformes comme ALZURA Tyre24 jouent un rôle essentiel. Elles regroupent des informations issues de sources différentes, harmonisent les données et créent ainsi les bases nécessaires à des applications d'IA performantes.

«La plus grande valeur ajoutée naît lorsque des données issues de différents univers sont réunies. Ce n'est qu'à ce moment-là que les systèmes intelligents peuvent identifier des corrélations et déployer tout leur potentiel », a déclaré Michael Saitow.

## **Tirer parti des opportunités, maîtriser les risques**

Au-delà des opportunités, Michael Saitow a également évoqué les défis. La gestion



# ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

des données sensibles de l'entreprise et des clients exige notamment des règles claires ainsi qu'une sensibilisation appropriée au sein des structures. De nombreuses entreprises sous-estiment encore les risques liés à l'utilisation non contrôlée de systèmes d'IA publics. C'est pourquoi la protection des données, la formation des collaborateurs et le choix de partenaires technologiques adaptés constituent des conditions essentielles à une utilisation réussie de l'IA.

## **L'IA devient un élément structurel du secteur**

Pour Michael Saitow, une chose est certaine : cette évolution ne fait que commencer. Le rythme de l'innovation technologique va continuer de s'accélérer et transformer durablement le commerce du pneu et de l'automobile.

«La vraie question n'est plus de savoir si l'IA sera utilisée dans notre secteur, mais comment. Les entreprises qui bâtissent leur base de données et utilisent l'IA de manière ciblée seront en mesure d'optimiser leurs processus, de mieux servir leurs clients et de renforcer durablement leur compétitivité. »

Le message central de sa conférence est clair : l'intelligence artificielle n'est plus une vision d'avenir. Elle est déjà une réalité aujourd'hui — et son succès dépend moins de la technologie elle-même que de la capacité à exploiter les données de manière pertinente et à les intégrer dans les processus existants.