

ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

Communiqué de presse

ALZURA accélère la digitalisation du commerce de pièces

Nouvelles options de paiement et recherche par VIN en 2026

Kaiserslautern, 28.01.2026: ALZURA accélère la transition numérique sur le marché de l'après-vente automobile: après avoir renforcé sa place de marché B2B en 2025, la société annonce plusieurs évolutions ciblées pour le premier semestre 2026.

L'objectif: offrir davantage de flexibilité financière et un accès nettement amélioré à des données pièces de haute qualité.

Parmi les nouveautés majeures figure le déploiement d'une solution de paiement intégrée avec option «Achetez maintenant, payez plus tard» (BNPL). Celle-ci permettra l'achat sur facture et contribuera à atténuer de façon tangible les tensions de trésorerie, en particulier pour les petites structures. Les clients pourront choisir de régler leurs commandes immédiatement ou différer le paiement de 7, 14 ou 30 jours. En parallèle, la recherche de pièces sera enrichie fonctionnellement: les ateliers pourront bientôt identifier les pièces de rechange directement via le numéro VIN. Cette fonctionnalité sera complétée par des schémas éclatés des pièces d'origine (OE), permettant une identification précise et fiable. Dans les résultats de recherche, les prix des pièces d'origine (OE), des pièces aftermarket et des pièces d'occasion seront affichés côte à côte. Cela accélère la prise de décision au quotidien en atelier et réduit sensiblement le temps consacré à la recherche de pièces.

Ces annonces s'appuient sur une dynamique de marché déjà notable: en 2025, ALZURA a enregistré chaque mois plus de commandes de pièces détachées

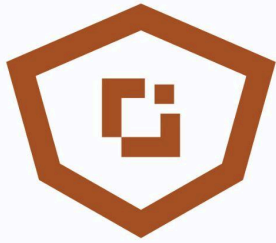


automobiles que de pneus — y compris sur des périodes traditionnellement dominées par l'activité pneumatiques saisonnière. Le chiffre d'affaires et le volume de commandes dans le segment pièces ont connu une hausse significative par rapport à l'année précédente. Cette évolution illustre un changement structurel des comportements d'achat des ateliers et des distributeurs: les places de marché numériques ne sont plus seulement une source d'approvisionnement complémentaire, mais deviennent un outil de pilotage central de l'activité quotidienne. Fait marquant: le lundi est de loin le jour le plus fort en matière de commandes chez ALZURA — un indicateur clair de l'intégration de l'approvisionnement digital dans la planification hebdomadaire des ateliers.

Parallèlement, la perception d'ALZURA sur le marché évolue : la plateforme est de plus en plus reconnue non seulement comme un marché de pneus, mais comme une solution d'approvisionnement complète pour l'après-vente automobile. Un nombre croissant de nouveaux clients choisissent ALZURA pour la largeur de son offre en pièces détachées. Cette tendance reflète l'évolution de nombreux établissements : d'anciens spécialistes pneumatiques ont élargi leur modèle vers l'entretien et la réparation, augmentant ainsi la demande pour des solutions intégrées couvrant pneus, jantes, pièces de rechange et pièces d'origine — un besoin auquel ALZURA répond de manière globale.

ALZURA propose aujourd'hui plus de 29 millions de références provenant de plus de 2 000 fournisseurs, avec un rapprochement des stocks en temps réel: prix, disponibilités et délais de livraison sont consultables en un coup d'œil. Les clients professionnels peuvent ainsi choisir librement entre optimisation des coûts ou livraison la plus rapide possible. Une sécurité supplémentaire est fournie par le Compte Prime Marketplace, qui offre une garantie de livraison à 100 %.

«Les nouvelles fonctions de paiement et de données prévues au premier semestre 2026 s'adressent directement à la pratique opérationnelle de nos clients et visent à



ALZURA.COM

Automotive B2B Marketplace & Procurement Platform

améliorer de façon tangible leur productivité et leur trésorerie», déclare Michael Saitow, PDG et fondateur d'ALZURA AG.