

07ZR À LA HAUSSE

Leader sur son secteur,
le site Web réservé aux professionnels a poursuivi sa croissance en 2013.



La "prime" au premier entrant continue à jouer pour 07ZR, présent sur le marché national dès 2007. Considéré comme le premier marché de la centrale d'achat B-to-B, la France a vu en 2013 le nombre d'adhérents payants augmenter de 30%, alors que la croissance en 2012 était déjà supérieure à 20%. "Nous sommes heureux de constater que le portefeuille s'avère particulièrement stable, dans la mesure où les adhésions mensuelles ou saisonnières représentent désormais moins de 20% du nombre total des adhérents", note **Jean-Claude Krois**, le créateur de 07ZR. Entre parenthèses, c'est chez nos voisins transalpins que le site réalise sa plus forte progression (82% !) grâce à une recherche accrue de disponibilité des pneus hiver sur le deuxième semestre.

Bref, pour ce qui est de l'Hexagone, le lancement à Equip Auto d'un programme de fidélité a sans doute joué un rôle sur les résultats 2013. Son principe est simple : chaque commande passée sur le site génère automatiquement un point Fidélité. Le cumul des points permet au professionnel de bénéficier de mois d'adhésion gratuits, jusqu'à douze mois offerts par an. Un système qui rend encore plus compétitifs l'adhésion et finalement le coût unitaire des pneus commandés via le site. Cela dit, qui dit adhésions en hausse dit aussi volume de commandes en hausse. Là, secret défense ! "Le nombre d'enveloppes vendues en plus sur l'année passée est équivalent à la totalité du volume diffusé par le n°2 du marché", indique simplement **Philippe Roche**, le porte-parole de 07ZR pour la France.

Et puis, bien sûr, figurent les arguments. Outre l'amélioration de son offre de services avec des moyens de paiements sécurisés, une logistique de livraison plus fiable avec une traçabilité en ligne et un service "client" par téléphone ou par Internet "multilingue", en relation constante avec les fournisseurs pour trouver des solutions en cas de problème, la plateforme de vente de pneus revendique toujours les prix les plus bas du marché avec une réduction de 15% recensée sur les sept années de son existence. Et pour cause. N'étant pas rémunérée par un prélèvement sur les pneus vendus, mais par les cotisations fixes de ses adhérents (35€ TTC par mois, ou 350€ TTC par an), les prix proposés n'intègrent aucune rémunération additionnelle.