

TROIS QUESTIONS À... J.-V. SCHAFFNIT

« 07ZR est devenue une véritable centrale d'achat »

De pure-player à place de marché, 07ZR a mué. En quinze ans, la plateforme est devenue le réflexe shopping du réparateur pour son dépannage en pneus et en pièces. Aujourd'hui, elle se revendique centrale complète d'achat pour les MRA et adopte les codes de fonctionnement d'Amazon. Entretien exclusif avec son directeur général Jean-Vincent Schaffnit.

Pneus, lubrifiants, pièces, batteries, consommables... 07ZR est en diversification perpétuelle...

Jean-Vincent Schaffnit : Et ce n'est pas fini puisque depuis peu, nous proposons des machines de montage (équili-

breuses, ponts élévateurs) ! Le pneu représente encore 75 % de nos activités. Il reste encore le cœur de notre chiffre d'affaires. Mais nous avons très tôt compris que nous devions nous diversifier pour devenir multi-produits et devenir le « one-stop-shopping » de nos 30 000 clients ateliers européens. Aujourd'hui, nous sommes une centrale d'achat !

Qui sont vos clients français et quel est le prix d'un panier moyen ?

J.-V. S. : En France, nous avons un portefeuille de 12 000 clients pros mixés entre MRA avec ou sans enseigne, pneumaticiens, centres autos, fast-fitters, voire concessionnaires. De manière

générale, le réparateur vient en dépannage sur notre plateforme, sachant qu'il bénéficie de conditions réelles dès l'achat du premier pneu. Il n'y a pas d'obligation de volume. Le panier moyen en pièces est de 150 € environ et de 200 € en pneumatiques.

Quels nouveaux services mettez-vous en place bientôt ?

J.-V. S. : Nous allons développer des mises aux couleurs adaptées à celles d'enseignes européennes car ce sont des demandes croissantes de la part de ces partenaires potentiels. Nous planchons actuellement sur cette forme de marque blanche avec des sites adaptés

et marketés, traduits et dotés de serveurs ad hoc (montés de manière ultrarapide) ! Mais surtout, nous mettons en face un service client et des agents commerciaux formés pendant cinq mois sur l'ensemble des produits proposés.

Quelle est votre vision de 07ZR à moyen et long terme ?

J.-V. S. : Celle d'Amazon dans son mode de fonctionnement ! Notre évolution tend vers ce modèle avec la centralisation des paiements et des factures. Cette étape permettra d'améliorer encore la qualité de notre service en soulageant le fournisseur puisque nous prendrons en charge le paiement du client,



« Nous ne travaillons pas avec les centrales des groupements. Nous privilégions les réparateurs en direct. »

donc le risque financier. Et en trouvant obligatoirement une solution compensatrice en cas de retard de livraison au client. Actuellement, 100 % de la pièce est déjà facturée par nos soins, et nous montons progressivement sur le pneumatique. Nous devrions être prêts au 1^{er} janvier 2023. ●

m.blancheton@zepro.fr