

[Décision Atelier](#) > [Après-Vente](#) > [Internet](#)

07ZR.com, Amazon comme modèle

Publié le 29 avril 2021 par [Fabio CROCCO](#).

Sur un marché de la distribution pièce BtoB qui se digitalise, la place de marché 07ZR taille sa part du lion en misant sur l'extension de ses offres et la qualité de son service.



Lancée en France en 2007 par le groupe Propneu SA, le site **07ZR.com** est la première place de marché dédiée aux pneumatiques apparue. Elle a acquise au fil des années une dimension Européenne et couvre neufs pays avec plus de 25 000 clients dont 10 000 en France, essentiellement des MRA en recherche de rentabilité. Un de ses objectifs est de rayonner dans une quinzaine de pays à horizon 2025. Autre souhait de la place de marché, celle de développer la vente de pièces détachées initiée en 2016. Leurs ventes représentent 20 % de son chiffre d'affaires établi à 200 millions d'euros.

Son espace est ouvert à tous les distributeurs qui souhaitent développer ses ventes sur Internet, étendre leur zone de chalandise et écouler ses stocks de manière flexible. Elle fédère pour l'heure une cinquantaine de fournisseurs en France avec l'objectif d'en toucher plus de 200 afin de multiplier les dépôts régionaux et offrir des livraisons en H+4 sur tout le territoire national.

La multiplication des fournisseurs permet à 07ZR de proposer une offre riche annoncée de 1,5 millions de références disponibles. Un large catalogue où les réparateurs peuvent choisir entre niveaux de qualité, délais de livraison et prix en fonction de la nature des opérations d'entretien. « *Notre ADN est d'offrir un maximum de possibilités à nos clients selon leurs attentes et au juste prix* » explique **Jean-Vincent Schaffnit**, directeur général. Et de poursuivre : « *si on fait bien notre travail, le client n'a pas besoin d'aller vers d'autres sites* ».

La place de marché souhaite offrir tous types de pièces, de toutes les marques et à tous les prix, correspondant à tous les âges de véhicules. A ce stade, le panier moyen est de 170 euros. Un montant un peu faible que le responsable souhaite élevé en travaillant la compétitivité des pièces techniques encore trop peu vendues.

07ZR est commissionné par les fournisseurs sur chaque vente effectuée. « *La commission est basse pour permettre aux fournisseurs de proposer un juste prix* » précise le dirigeant. Chaque fournisseur connaît sa position sur le site en termes de tarifs et cela pour chaque référence. À eux ensuite d'adapter leurs offres. Le site ne filtre rien, toutes les offres correspondant à une recherche de pièce apparaissent.

La place de marché cherche à se différencier par le service. « *Nous cherchons à offrir tous les services pour que les garagistes puissent se concentrer uniquement sur la vente aux clients* » précise Jean-Vincent Schaffnit. Le site qui emploie 150 personnes se charge de résoudre tous les éventuels soucis de commandes, de facturations et de livraisons. Il propose aussi aux ateliers une hotline technique et un service juridique. « *Nous ne sommes pas un site de drop shipping. Nous sommes sur le modèle Amazon et souhaitons mettre en avant un service premium* » insiste le directeur. C'est pourquoi l'accès au site est payant avec plusieurs formules allant de 36 euros par mois à 372 euros par an.

Parallèlement à 07ZR, Propneu a mis en ligne il y a 18 mois le comparateur de garages Mecagoo. Le site grand public référence 3500 garages auxquels le groupe apporte des rendez-vous, des devis et...des pièces.

Article complet sur les nouveaux acteurs BtoB du digital à lire dans [Décision Atelier 160 de mai](#).

Mots clefs associés à cet article : [07ZR](#)