



Wyz Group accompagne Toyota en Europe

vendredi 2 février 2018

par Frédéric MARTY

La société française spécialisée dans la création de portails de vente en ligne de pneumatiques poursuit son déploiement auprès des constructeurs et annonce son premier accord pan européen avec Toyota.

Wyz Group vient de terminer une année **2017** sur une croissance de **23 %**, avec un chiffre d'affaires qui a atteint **27 millions d'euros**. Ainsi, près de **335 000 pneus** ont transité par l'intermédiaire de la jeune entreprise l'année passée pour ses différents clients. Parmi ces derniers figurent notamment **13 constructeurs** dont les derniers en date sont **Hyundai France, Volvo Belgique** et bientôt **Ford France**. Le principe des portails fournis par Wyz Group repose sur une solution de complément destinée aux réseaux de ces marques. Les sites mis en place par la société française donnent accès aux stocks de nombreux grossistes européens afin de trouver les références manquantes auprès des fournisseurs habituels. « *Nous constatons qu'il existe de nombreux trous dans la raquette et sur de nombreuses références* », affirme **Pierre Guirard**, président de Wyz Group. Des carences contre lesquelles les constructeurs luttent pour pouvoir fournir les bons pneus à leurs clients sans délais. Après la mise en place du portail de redistribution **Rpneu** pour **Renault** l'année dernière, la firme déploie la première étape d'un programme européen avec **Toyota**.



Toyota offensif sur le pneumatique

Le partenariat noué avec **Toyota Motors Europe** est né de la volonté de la marque d'améliorer ses performances en matière de vente de pneus. « *Nous mettons en place un programme consacré aux pneumatiques et aux roues complètes car nous n'avions pas d'action coordonnée au niveau européen jusqu'à présent* », explique **Sabine Fetu**, senior manager stratégie après-vente chez Toyota Motors Europe. « *Nous avons sélectionné trois marques pour toute l'Europe avec Bridgestone, Continental et Nokian mais ces manufacturiers ne couvrant pas tout le marché. Nous avons donc choisi Wyz pour fournir le complément par l'intermédiaire de sa solution digitale. Nous y avons d'ailleurs ajouté des éléments comme la gestion des stocks de pneus et de roues complètes* », poursuit la responsable. Ce système a débuté en **Suède** en 2017 et devrait s'étendre à la **France** et au **Portugal** en **avril** prochain avant un déploiement en **Allemagne**, en **Belgique**, au **Danemark** et en **République tchèque** en cours d'année. Pour Toyota, la zone européenne couvre **50 pays**, ce qui donne une idée du potentiel de cet accord pour Wyz mais aussi pour le constructeur. « *Nous visons une hausse de nos ventes de pneus de 30 % et de 20 % pour les roues complètes mais nous espérons également améliorer notre taux de rétention client grâce à cet outil* », souligne Sabine Fetu. Si la **France figure parmi les meilleurs élèves** en Europe chez Toyota avec **160 000 enveloppes vendues par an**, un marché majeur comme l'Allemagne atteint seulement **80 000 gommages**. Cet accord devrait donc permettre à Wyz de poursuivre sa croissance en **2018**, soutenue également par un



deuxième contrat passé avec **Michelin**. Baptisé **Easy**, ce **service de dépannage** s'adresse à tous les clients du manufacturier et débute par la **France** avant un déploiement dans **d'autres pays** au cours de l'année.