



Wyz aide Renault à améliorer son offre pneumatique

jeudi 2 février 2017

par Frédéric MARTY

Le spécialiste de la gestion du poste pneumatique et des portails de dépannage a élaboré le nouveau portail de commandes de pneumatiques de Renault.

Wyz Group est déjà connu pour ses sites internet de commandes de dépannage pour plusieurs constructeurs mais l'accord passé avec **Renault** dépasse ce seul poste spécifique. La jeune entreprise vient de réaliser le nouveau portail de commandes B to B de Renault. Ce dernier donne accès à l'ensemble des stocks des distributeurs, des manufacturiers et des grossistes partenaires de Wyz. Une force de frappe qui représente des centaines de milliers d'enveloppes de toutes dimensions et de tous types. Cet accord a été noué alors que le constructeur estimait à **10 %** le nombre de ventes de gommés perdus dans son réseau français faute d'indisponibilité de la référence demandée. Un nombre important en considérant que Renault reste le premier vendeur de pneus en France avec plusieurs millions d'enveloppes commercialisées chaque année.



Portail pour les pros

« *Nous ne pouvons pas négliger cette proportion* », souligne **Pierre-Michel Erard**, responsable après-vente France de Renault. Le constructeur a donc opté pour une seule solution informatique, qui s'intégrera au nouveau portail **Renault Parts** à partir du mois de mars. En faisant appel à Wyz, Renault ouvre également la perspective d'une meilleure gestion du poste pneumatique pour son réseau, ainsi qu'un meilleur positionnement prix et une réactivité supérieure. Pour la marque, la mise en place de ce nouveau portail devrait permettre d'augmenter son taux de service sur le pneumatique, avec un objectif supérieur à **99 %** « *Le pneumatique reste l'un des principaux motifs d'entrée en atelier et nous ne pouvons pas le négliger* », poursuit le responsable après-vente. Ce site est destiné aux distributeurs mais aussi aux réparateurs agréés et agents de la marque, ainsi qu'aux réparateurs indépendants clients du réseau Renault. En effet, le constructeur revend **60 %** de ses pneus à d'autres professionnels. Pour laisser toute liberté au réseau, le portail permettra un ajustement des tarifs préconisés en fonction des conditions locales. Ce nouveau service devra donc apporter l'agilité et la richesse de l'offre proposées par Wyz Group.