



Questions à Jean-Philippe Duhoux, directeur commercial de Pneu WYZ

Actualité riche ces dernières semaines pour le groupe Pneu WYZ, expert des pneumatiques en ligne, qui proposera au second trimestre 2017 une solution de gestion de parc pneumatique 100% digitale. Entretien, avec Jean-Philippe Duhoux, directeur commercial de Pneu WYZ.



Jean-Philippe Duhoux, directeur commercial de Pneu WYZ.

L'Automobile & l'Entreprise : Quels services WYZ Group propose aux flottes d'entreprises ?

Jean-Philippe Duhoux : Depuis 2009, WYZ propose une solution de gestion de parc pneumatique en ligne ou via une plate-forme téléphonique. Nos clients peuvent acheter des pneus de marque premium et les faire installer dans un de nos 1600 centres partenaires pour un tarif uniformisé au niveau national. Nous offrons des services de reporting aux gestionnaires de flotte en fournissant statistiques et bilan en ligne et sur site. Nous prenons également en charge le gardiennage des pneus été et hiver.

A&E : Comment se porte ce marché ?

JPD : L'année 2016 est une année particulière, une année de transition. Les réseaux de distribution de pneu se sont livrés à une guerre des prix à laquelle nous n'avons pas voulu participer. Nous avons malgré tout augmenté notre emprise de 4000 voitures, ce qui porte à près de 83 000 le nombre de véhicules que nous avons en gestion aujourd'hui. Pour continuer à proposer des produits et services premium, nous avons lancé une nouvelle offre 100% digitale.

A&E : Quelle est justement cette offre « low cost » annoncée en ce début d'année ?

www.automobile-entreprise.com
Pays : France
Dynamisme : 7

[Visualiser l'article](#)

JPD : Pour lutter face à cette guerre des prix, nous avons choisi d'être innovant. Il faut savoir qu'aujourd'hui, 60% des commandes sont passées par le biais d'internet. Notre offre 100% digitale sera low-cost en termes de tarifs mais nous souhaitons garder notre qualité de service. La différence se fera au niveau du parcours client qui sera standardisé et automatisé pour permettre de tout faire sur internet. Le service client sera joignable via une messagerie instantanée sur le site. Nous voulons que nos clients puissent commander leurs pneus de manière didactique. Cette offre sera disponible au second trimestre de cette année.

A&E : Quelle est votre cible sur le marché des flottes ?

JPD : Nous travaillons avec des grands groupes comme Sodexo, Veolia, Nestlé, etc. Nous visons les entreprises dont le parc est composé d'au moins 200 véhicules, qui sont à la recherche de solutions pour réduire leur facture d'achat et de gestion du parc pneumatique.

A&E : Quelles sont vos perspectives de développement pour les années à venir ?

JPD : Le groupe vient d'ouvrir une filiale en Suède, mais elle se focalisera sur l'activité de vente aux constructeurs. Sur le marché des flottes nous préférons pour l'instant consolider et développer notre position en France. Nous allons ainsi étendre notre réseau de centres partenaires pour le porter à 2000 ateliers à travers la France.