



PNEUMATIQUES

Wyz Group se redimensionne

Wyz Group nourrit de grosses ambitions à l'export (10 % de son CA aujourd'hui, 35 % souhaité à terme), condition sine qua non pour se développer. L'an passé, la start-up française 100 % digitale, intermédiaire dans les achats complémentaires de pneus dans les réseaux, réalisait une troisième levée de fonds de 5 M€, annonçait l'arrivée d'un sixième associé et son intégration dans le programme Accélérateur PME de la BPI. « *Un vrai soutien qui nous a montré la voie de l'internationalisation, d'où notre volonté de passer sous statut ETI (entreprise de taille intermédiaire) avec l'obligation de franchir la barre des 50 M€ de CA.* » Pierre Guirard voit donc encore plus loin. Pour 2020,



« *Nous avons généré 22 M€ de CA et prévoyons d'atteindre les 30 M€ pour 2017* », indique Pierre Guirard, le fondateur de Wyz.

il annonce sereinement 100 M€ de CA et la duplication du modèle Wyz dans vingt pays, à commencer par la Suède, le Portugal et l'Allemagne. « *Il ne s'agit pas d'un effet d'annonce sachant*

que nous avons déjà réalisé 70% de ce chiffre. »

Offre dédiée constructeurs

Implanté chez les grands comptes comme Nestlé ou Veolia, Wyz est

également présent chez les constructeurs via onze accords (Nissan, Mercedes, Peugeot, Mazda, Renault...) venant compléter les achats en pneumatiques de leurs réseaux primaires en cas d'indisponibilité des manufacturiers. Et Wyz leur propose depuis l'an dernier de prolonger cette offre en dépannage vers leurs réseaux secondaires et MRA, à l'image de Renault. « *En sept ans, nous sommes devenus des gestionnaires de flux* », lance le fondateur qui annonce 167 millions de mouvements enregistrés l'an passé via ses trente-quatre plateformes françaises, belges et espagnoles. En 2016, 250 000 pneumatiques sont passées par Wyz qui comptabilise 134 000 comptes clients et 70 000 véhicules gérés. ●