



WYZ SIGNE AVEC RENAULT

WYZ Group, start-up fondée sur la gestion des approvisionnements en pneumatiques, devenue rapidement PME, va accompagner Renault sur cette prestation stratégique.

Il y a sept ans, **Pierre Guirard**, transfuge d'un grand manufacturier, créait Pneu WYZ autour de la fourniture de pneumatiques, pour les constructeurs et les flottes. Au menu, toujours trois activités. La première, WYZ Retail, propose aux constructeurs le pilotage des approvisionnements de pneumatiques pour leur réseau. Il s'agit d'assurer la disponibilité des produits en toute circonstance. La plateforme web de WYZ, badgée aux couleurs de client constructeur, propose ainsi les pneus des grandes marques, issus de divers canaux. Privilège est bien sûr donné aux stocks présents chez le constructeur. Mais dans le cas d'une indisponibilité, le système vérifie la dispo auprès du manufacturier, puis, enfin, auprès des grossistes partenaires de WYZ (stock virtuel de 25 millions de pneus en Europe). Ce qui permet de ne manquer aucune vente, sur le second poste d'entrée atelier de l'après-vente automobile. La proposition a déjà séduit Citroën,

Peugeot, Toyota, Mercedes, Fiat, Nissan ou encore Mazda.

Renault Wheel, plateforme ouverte

En 2016, c'est Renault qui, insatisfait du taux de réponses positives de son réseau sur le poste pneu, a fait appel à WYZ pour lui créer une solution sur mesure. La base reste la même : l'interrogation de canaux multiples pour fournir le bon produit, à tous les coups. Mais le constructeur au losange a voulu aller plus loin. Désormais, dans le cadre de son portail Renault Wheel, qui permettait déjà l'approvisionnement en pneus du réseau, **Pierre-Michel Erard**, directeur après-vente France de Renault, a voulu donner une dimension plus ouverte à son activité pneumatique. WYZ va ainsi gérer la redistribution des pneumatiques de Renault. Dans quelques semaines, en plus d'être une plateforme pour les concessionnaires, Renault Wheel sera accessible pour les agents et les réparateurs indépendants,



Pierre-Michel Erard (à gauche), directeur après-vente de Renault France et Pierre Guirard, président de WYZ Group.

avec les mêmes prérogatives d'approvisionnement, en priorité chez le constructeur, puis le manufacturier, et enfin les grossistes européens spécialisés, si besoin. Un bon moyen de se positionner face aux plateformes BtoB existantes, type Gettygo ou 07ZR, dont les volumes et le taux de service agacent beaucoup de constructeurs ! ■

Frédéric Richard