



Wyz Group se déploie en Europe via Toyota et Michelin

Le spécialiste de la gestion et de la vente du pneumatique en ligne ne cesse de croître en France et en Europe. Wyz Group vient de signer un accord pan européen avec Toyota pour accompagner les concessionnaires du constructeur en Europe via une solution en ligne. Autre accord de taille et toujours sur un périmètre pan continental, Wyz Group déploie sa solution de dépannage Easy pour Michelin.



Pierre Guirard, Président de Wyz Group et Sabine Fetu, responsable de la stratégie après-vente de Toyota Motors Europe.

Wyz Group affiche une croissance record en 2017. Avec un chiffre d'affaires en hausse de 25 %, soit 27 millions d'euros annuel, le spécialiste de la gestion et de la vente du pneumatique en ligne a atteint 335 000 unités Premium. Officiant essentiellement en France, Wyz Group entend développer ses activités en dehors des frontières hexagonales qui représentent aujourd'hui 15 % de son CA. Pour ce faire, le spécialiste de la gestion de pneus par Internet peut compter sur le nouvel accord qu'il vient de signer avec **Toyota Motors Europe**.

Jean-Philippe Duhoux, directeur commercial : « *Les trous dans les stocks des réseaux que nous aidons varient entre 8 et 12 % selon la période de l'année. C'est sur ce crédo que Wyz Group intervient* ».

Si Wyz Group travaille pour bon nombre de constructeur en France et en Europe, c'est le premier partenariat pan européen que la société conclut. En effet, tous les concessionnaires du constructeur nippon situés en Europe bénéficieront de la solution WYZ intégrée aux systèmes Toyota. Via un portail de vente en ligne à des conditions tarifaires négociées, les concessionnaires accéderont en outre à des outils de devis et de marketing. Ainsi en cas d'indisponibilité des pneus par l'intermédiaire des trois partenaires de Toyota, la solution Wyz intervient en complément.



[Visualiser l'article](#)

« Nos trois manufacturiers ne couvrent pas le marché. Si nos clients veulent une autre marque de pneus, Wyz nous les fournit. Nous souhaitons ainsi soutenir la rentabilité de nos concessionnaires avec une solution capable de s'étendre en Europe. En France, où notre réseau vend 160 000 pneus on estime qu'on peut augmenter de 10 % les transactions, tandis qu'en Allemagne la marge de progression est beaucoup plus importante », détaille **Sabine Fetu**, responsable de la stratégie après-vente de Toyota Motors Europe.

Easy, la solution de dépannage pour Michelin

Si le cœur de la clientèle de Wyz group demeure les constructeurs (douze dont trois nouveaux ont choisi l'entreprise cette année : **Ford**, **Hyundai** en France et **Volvo** en Belgique), l'entreprise a également mis son savoir-faire au service d'un manufacturier. La solution de dépannage *Easy* développée pour **Michelin** sera ainsi dupliquée à d'autres pays. « L'objectif est d'aider le manufacturier à obtenir un objectif de disponibilité de 100 % », explique **Pierre Guirard**, président de Wyz Group.

Wyz Group espère déployer le partenariat à d'autres constructeurs et manufacturiers. Pour gagner leur confiance, la société poursuit son déploiement européen. Ainsi dès le deuxième trimestre 2018, elle s'implantera en Allemagne, puis suivront les pays nordiques, l'Italie et la Pologne. L'objectif du spécialiste est d'atteindre un chiffre d'affaires de **35 millions d'euros** en 2018.