



Toyota Europe lance une offensive sur le pneu avec Wyz

Toyota Europe s'appuie sur le savoir-faire de Wyz pour développer ses ventes de pneus et va lancer une garantie anti-crevaison pour faire revenir le client en concession.

Wyz, la petite entreprise de Compiègne, créée en 2010, ne connaît pas la crise. Son chiffre d'affaires a encore fait un bond de 23% l'année dernière, à 27 millions d'euros, pour un volume de 335 000 pneus distribués sur les plateformes qu'il a créées pour une douzaine de constructeurs automobiles (*). Aujourd'hui, son travail principal consiste à s'étendre géographiquement à la demande de ses clients. Déjà présent en France, au Benelux, en Espagne, au Portugal et en Suède, Wyz va ainsi créer cette année une société en Allemagne, pour accompagner notamment Toyota, dans le cadre d'un contrat qui est entré dans sa phase opérationnelle en Suède en août 2017 et qui s'étend progressivement aux autres pays (dont la France et le Portugal en avril prochain).

La solution numérique développée par Wyz est paneuropéenne et totalement intégrée aux systèmes d'information de Toyota. Elle permet aux concessionnaires de commander leurs pneus directement en ligne auprès des trois fabricants sélectionnés par Toyota Europe, à savoir Bridgestone, Continental et Nokian Tyres (plus important fabricant de pneumatiques des pays nordiques) à des tarifs négociés en central. Wyz leur fournit également des portails de vente grand public et un outil de devis. Ce qui fait la plus-value de Wyz, c'est aussi son stock de complément, qui cible les pneus rares pour offrir une disponibilité globale exceptionnelle. "Nous avons un objectif de croissance de nos ventes de pneus de 30% dans certains pays, notamment en Allemagne où le réseau n'en vend que 80 000, explique **Sabine Fetu**, en charge de la stratégie après-vente de Toyota Europe. "En comparaison, le réseau français en vend 160 000, soit un volume assez proche de son potentiel".

Le nouveau portail pneus de Toyota proposera également des roues complètes ainsi qu'un outil pour permettre aux concessionnaires, surtout allemand, de gérer leur stock de roues hiver que leur confient leurs clients. "Nous allons également lancer une offre, à 2 euros/an, qui couvrira les pneus d'origine et un jeu de 4 roues hiver, qui garantira leur réparation ou leur remplacement à l'identique en cas de crevaison. L'objectif est de renforcer la fidélité de nos clients à l'après-vente", dit-elle.

(* Renault, PSA, Opel, Volvo, Mazda, Hyundai, Land Rover, Fiat, Toyota, Nissan, Mercedes, Scania