



PNEUMATIQUE

Wyz Group se déploie en Europe via Toyota et Michelin

Avec un chiffre d'affaires en hausse de 25 %, soit 27 millions d'euros annuels, le spécialiste de la gestion et de la vente de pneumatiques 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. Si Wyz Group travaille pour bon nombre de constructeurs en France et en Europe, c'est le premier partenariat paneuropéen que la société conclut. En effet, tous les concessionnaires du constructeur nippon situés en Europe bénéficieront de la solution Wyz intégrée aux systèmes Toyota. Sur un portail de vente en ligne aux 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. « Nos trois manufacturiers ne couvrent pas le marché. Si nos clients veulent une autre marque de pneus, Wyz nous les fournit. Nous souhaitons 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. ■ SD



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