



## Accord d'envergure entre Wyz et Toyota

À l'issue d'un solide exercice 2017, le distributeur de pneumatiques sur Internet vient de signer avec Toyota Motor Europe son premier accord paneuropéen.



**Pierre Guirard, président de Wyz Group, et Sabine Fetu, responsable de la stratégie après-vente de Toyota Motor Europe.**

**E**n réussite depuis plusieurs années, Wyz Group a réalisé en 2017 un nouvel exercice positif. Les chiffres parlent d'eux-mêmes avec un CA en hausse de 23 % (à hauteur de 27 millions d'euros, dont 15 % issus de ses quatre filiales étrangères), le cap des 335000 pneus premium atteint et le recrutement de 10 nouveaux salariés pour un total de 38 collaborateurs. Des données qui prouvent le dynamisme de la plateforme de pneumatiques, alors que celle-ci n'entend pas s'arrêter en si bon chemin. Wyz vient ainsi de concrétiser un partenariat d'envergure avec Toyota Motor Europe. Si la société compte déjà 13 constructeurs dans son portefeuille (dont trois nouveaux depuis le début de l'année avec Ford et Hyundai en France, ainsi que Volvo en Belgique), elle signe avec le constructeur nippon son premier

accord d'envergure continentale. À la recherche d'un partenaire lui permettant d'optimiser la gestion du poste pneumatique dans ses concessions européennes, Toyota s'est rapproché de Wyz "pour son savoir-faire, sa flexibilité et sa rapidité de développement", étaye Sabine Fetu, responsable de la stratégie après-vente de Toyota Motor Europe.

### L'expansion internationale se poursuit

Testé lors des six derniers mois en Suède, cette plateforme sera lancée très prochainement en France et au Portugal puis, dans un second temps, en Allemagne, Belgique, Danemark et République tchèque, alors que des discussions sont en cours dans d'autres pays. Grâce à Wyz, le constructeur espère voir la vente de pneumatiques augmenter de 30 %, et celle de roues complètes de 20 %. En parallèle, la société dirigée par Pierre Guirard a entamé le déploiement de l'offre Easy, soit une plateforme de dépannage développée pour Michelin, destinée à optimiser le service proposé aux clients du manufacturier clermontois avec une disponibilité proche des 100 % pour les marques de ce dernier. Un partenariat crucial pour Wyz, qui devient de cette façon "un des maillons de la chaîne commerciale de Michelin" et qui prouve que "notre valeur ajoutée est complémentaire à celle des manufacturiers, ce qui n'était pas évident à comprendre au début", indique Pierre Guirard. La place de Wyz dans ce secteur n'est d'autant plus à prouver que la plateforme est aujourd'hui partenaire de Best Drive, le réseau de distribution de Continental, et de Driver, celui de Pirelli en Espagne. Et puisqu'il est question d'expansion internationale, notons que la plateforme se déploiera en Allemagne dans le courant du deuxième trimestre. **ROMAIN BALY**