



Pour célébrer ses dix ans, la société s'offre une nouvelle image et une nouvelle signature, se présentant désormais tel un expert du web et plus uniquement du pneu sur le web.

Wyz signe avec VW et ouvre un nouveau chapitre

A l'heure de fêter ses 10 ans, Wyz Group noue un partenariat d'envergure avec le groupe Volkswagen. Un moyen de soutenir sa croissance alors que la société ambitionne d'atteindre les 50 millions d'euros de chiffre d'affaires cette année tout en explorant de nouvelles voies.

Année après année, le dynamisme de Wyz Group se confirme. Évalué à 15 millions d'euros en 2015, le chiffre d'affaires de la société s'est élevé en 2018 à 35,3 millions, soit une hausse de 30 % en un an, pour un total de 450 000 pneus écoulés. Des résultats satisfaisants, symboliques aussi, mais qui ne disent pas tout, comme aime le rappeler **Pierre Guirard**. Le président-fondateur préfère mettre en lumière les nombreux développements de sa structure. A commencer par un panel de clients en perpétuelle évolution comprenant à la fois des constructeurs automobile, un manufacturier (Michelin), deux réseaux après-vente (BestDrive et Driver) et des grands-comptes.

Un déploiement en Allemagne pour le milieu d'année

Une typologie de clients qui représente désormais 20 % de l'activité globale de la plateforme avec l'apport de flottes d'envergures comme Veolia, Sodexo, Nestlé ou Moët Hennessy, dernière arrivée, dont les gestionnaires profiteront d'ici peu d'une solution Wyz Entreprise revue et corrigée. Mais le cœur de cible de Wyz continue d'être les constructeurs. L'an passé, ses liens avec Renault se sont renforcés, **Jean-Philippe Duhoux**, directeur commercial, faisant état d'une progression de 200 % quant au taux d'utilisation de la solution de dépannage déployé dans le réseau de la marque au losange. Par ailleurs, après avoir signé en 2018 des partenariats avec Toyota Motor Europe et Ford Europe, la société vient de convaincre le groupe Volkswagen de lui faire confiance. Comme pour les deux premiers, cet accord va être déployé, et éprouvé, dans un premier temps sur le marché français avant d'être potentiellement dupliqué à l'échelle continentale.

Une démarche prudente qui se corrèle parfaitement avec la philosophie de la société. Dix ans sont passées depuis sa création. *"En 2009, on ne se projetait pas si loin et on n'imaginait pas avoir une telle histoire à raconter, admet Pierre Guirard. Ces dix années nous ont permis de nous faire une place entre tous les acteurs du marché, de construire notre réputation aussi, d'affiner notre savoir-faire. Alors bien sûr, on aimerait aller beaucoup plus vite, notamment sur plan de notre internationalisation, mais tout ceci prend du temps"*. Implanté en Belgique, en Espagne, en Suède et au Portugal, la société ambitionnait initialement de découvrir l'Allemagne en 2018. Faute de temps, cet objectif a été repoussé pour la fin du premier semestre 2019.

Création d'une cellule de R&D

Par ce biais, et bien d'autres, Wyz espère franchir en 2019 un nouveau palier. Encore plus symbolique que les précédents. L'ambition consiste ainsi à générer un CA de 50 millions d'euros, offrant à cette PME le statut d'ETI (entreprise de taille intermédiaire). *"On ouvre aujourd'hui un nouveau chapitre de notre histoire"*, étaye Pierre Guirard. Si l'adoption d'une nouvelle image de marque, le déploiement d'un nouveau site institutionnel ou encore le renforcement des équipes (12 arrivées) avec des spécialistes placés à des postes clés soulignent cette nouvelle étape, un autre changement encore plus grand se prépare. Depuis le début de l'année, Wyz dispose ainsi d'une cellule de R&D. Placées sous la responsabilité d'**Eric Duplanil**, directeur général et associé, les trois personnes qui la composent doivent imaginer le futur de la société et surtout de ses clients.

Très concrètement, Wyz entend capitaliser sur toutes les données récoltées depuis dix ans pour offrir à ses clients une analyse encore plus fine de leurs flux, et pas uniquement en pneumatiques. Une façon, aussi, de diversifier ses actifs. *"On pense avoir la taille et l'expertise pour explorer ce type de service. Tous nos clients réfléchissent à la manière d'améliorer leur offre, leur fonctionnement, leur taux de service. C'est précisément là-dessus que nous comptons les aider"*, conclut Pierre Guirard. Et le dirigeant de donner rendez-vous d'ici un an pour voir les premières concrétisations de ce vaste projet.