

Pneumatique – WYZ Group : croissance et diversification

J'aime



8 février 2019 / 0 Commentaires

Partagez [f](#) [t](#) [in](#)

WYZ Group, qui fête ses 10 ans, a annoncé un très ambitieux plan de marche pour 2019 en souhaitant passer de 35 à 50 M€ de CA, avec pour objectif avoué de bénéficier du statut d'ETI...



Pierre Guirard, président et fondateur de WYZ Group

WYZ Group, le spécialiste des solutions digitales pour l'approvisionnement et la vente de pneumatiques, fête cette année ses 10 ans. Un anniversaire marqué par d'excellents résultats sur l'année 2018, en ligne avec les ambitions qu'affichait alors en début d'année le président fondateur de WYZ Group, Pierre Guirard : WYZ Group a en effet vu son CA progresser pour la 7^e année consécutive, atteignant 35 M€, soit une hausse de 30% par rapport à l'exercice précédent (27 M€ en 2017). Il a vendu par le biais de ses solutions web quelque 450 000 pneus premium, soit une hausse de 35% par rapport à 2017.

2018 aura été ponctuée par la signature d'un quatorzième partenariat (contrat européen) avec un constructeur : Ford. Quant aux divers contrats précédemment conclus, deux ont été particulièrement fructueux pour l'entreprise et ses clients. D'abord celui signé avec Renault pour lequel WYZ Group a conçu un portail web pour le dépannage de pneus à destination exclusive de son réseau de points de vente. «*Le taux d'utilisation du portail par le réseau a augmenté de 200% en 2018*», souligne le fondateur.

Ensuite, le partenariat signé avec Michelin et concernant le déploiement de 2 programmes a très bien débuté : Easy, programme de dépannage des clients du manufacturier sur ses trois marques (Michelin, Kleber et BF Goodrich), dénombant d'ores et déjà plus de 1 000 clients inscrits et par lequel plusieurs dizaines de milliers de pneus ont été écoulés, et My Tyre Shop, plateforme digitale de dépannage orientée vers les RA2 et les MRA et comprenant aussi un module de devis.

Ecrire une nouvelle page du livre WYZ Group

Quant à la feuille de route pour cette année, elle s'annonce particulièrement ambitieuse : Pierre Guirard déclare en effet vouloir atteindre les 50 M€ de CA, soit une hausse de 40% par rapport à l'année passée ! De quoi ouvrir les portes de WYZ Group du club des ETI (Entreprises de Taille intermédiaire, comptant 250 salariés ou réalisant 50 M€ de CA annuel), très nombreuses en Allemagne mais beaucoup plus rares dans l'Hexagone.

Pour y parvenir, l'entreprise pourra compter sur la poursuite des déploiements précités, avec notamment la volonté de Renault d'écouler 220 000 enveloppes en dépannage au sein de son réseau ou encore l'annonce par Michelin de l'extension du partenariat avec WYZ Group à ses marchés du Benelux.

L'internationalisation de ses activités aura d'ailleurs une place centrale en 2019 puisque l'ouverture du marché allemand, annoncée en 2018, a pris du retard et n'opérera que cette année. De même le partenariat européen avec Toyota sera étendu aux marchés allemand, espagnol et portugais. En outre, après l'arrivée de Ford en 2018, WYZ Group pourra s'appuyer sur un contrat de fourniture signé avec un autre très important constructeur qui manquait encore au portefeuille : Volkswagen Group France...

Digitalisation et flottes

Autres leviers que la société entend actionner pour réaliser ses objectifs : promouvoir encore davantage ses solutions digitales. Dans ce cadre, WYZ Group a totalement revu sa plateforme baptisée WYZ Tyre Box. Celle-ci a été conçue pour être facilement et rapidement duplicable pour les clients que

WYZ souhaite faire rapidement migrer vers cette nouvelle solution.

De même WYZ entreprise, la solution dédiée aux flottes (qui représentent 50% du CA de l'entreprise), a été remise à jour. Avec cet outil, WYZ souhaite toucher de nouveaux clients en la proposant en marque blanche. Autres produits mis en avant, WYZ Academy, plateforme de e-learning traitant des aspects techniques du pneumatique comme des aspects commerciaux et marketing, et enfin WYZ e-shop, portail de vente B2C adopté par Nissan l'année dernière et baptisée Nissan Le Club.

Diversification en marche

WYZ Group voit donc plus loin après 10 ans d'existence. Et d'expérience. C'est la raison pour laquelle la société vient de mettre en place une cellule de R&D. Autonome par rapport à l'entité WYZ Group, elle sera dirigée par Eric Duplanil, associé de Pierre Guirard et co-fondateur.

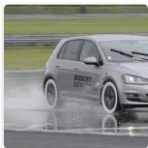
Son objectif : explorer les pistes en matière de nouveaux services à valeur ajoutée que WYZ Group, grâce à son expertise en matière de gestion des flux et d'analyse de données, pourrait proposer à ses clients dans le futur. Dans le domaine du pneumatique, mais pas seulement : «*Nous avons la chance d'avoir des clients grands comptes ambitieux, se félicite Pierre Guirard. On se doit donc d'être agiles, anticiper leurs besoins futurs et la gestion des données en fait clairement partie. Tous réfléchissent actuellement à optimiser leur offre et augmenter leur qualité de service. WYZ Group se positionne justement au cœur de ces problématiques.*»

L'internationalisation est en marche et la diversification se pense dès aujourd'hui...

Note de l'article

★★★★★ (1 votes, moyenne : 5,00 sur 5)

Sujets connexes



Michelin : des pneus usés peuvent aussi être performants



VW France : Express Service dope le trafic à l'atelier



Pneumatiques : Renault s'adosse à WYZ Group pour augmenter sa qualité de service



WYZ Group : le futur passe par l'international



Pneumatique : le pari gagnant de WYZ Group

- [digital](#)
- [Eric Duplanil](#)
- [Ford](#)
- [Michelin](#)
- [Pierre Guirard](#)
- [pneumatique](#)
- [Renault](#)
- [VGF](#)
- [WYZ Group](#)

[← Article précédent](#)

[Article suivant →](#)

Messages liés



[Je veux recevoir gratuitement la newsletter !](#)