



Après-vente

Pierre Guirard, président de Wyz Group

« Nous venons de signer un contrat européen avec Volkswagen Group »

Wyz Group n'en finit plus de grandir. La firme fête ses 10 ans cette année sous le signe d'un développement continu et d'une diversification de ses activités. Tournée vers les constructeurs, manufacturiers et gestionnaires de flottes, l'entreprise souhaite renforcer ses positions sur le pneumatique tout en préparant l'avenir grâce à l'exploitation des données qu'elle récolte chaque jour depuis des années.

Auto Infos: Comment avez-vous vécu ces dix années d'aventure entrepreneuriale avec Wyz?

Pierre Guirard: Nous avons fait du chemin depuis les débuts dans le garage de ma maison en 2009. Nous avons un peu hésité au cours de cette première année sur la stratégie à mener mais dès 2010, nous avons basculé vers une activité B to B grâce au premier contrat signé avec un constructeur, qui était Chevrolet. Ensuite, nous avons connu un développement régulier pendant ces dix années, avec trois levées de fonds et l'aide de la BPI.

A. I.: Comment se porte Wyz Group aujourd'hui?

P. G.: Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros en 2018, en phase avec nos objectifs. Nous comptons 50 collaborateurs, dont 12 recrutements l'année dernière. Nous avons vendu 450 000 pneus premium, soit une hausse de 35 %. Pour l'année de notre 10^e anniversaire, nous visons un volume d'affaires de 50 millions d'euros, soit une croissance de 42 %, qui nous permettrait d'atteindre le statut d'ETI.

A. I.: Comment allez-vous faire pour passer de 35 à 50 millions d'euros en un an?

P. G.: C'est un objectif ambitieux mais réaliste. Nous sommes confiants sur ce point mais ce n'est pas une fin en soi. Nous souhaitons surtout bâtir cette croissance sur la réussite de plusieurs objectifs de développement.

A. I.: Quels sont ces objectifs?

P. G.: Nous venons de signer un contrat européen avec Volkswagen Group pour implanter un portail de commandes de dépannage en France et en Espagne. Un autre moteur de croissance devrait être le déploiement en Europe de nos solutions pour Michelin. En effet, nous allons étendre aux pays du Benelux le portail de dépannage spécifique à ses marques et le portail de commandes destiné à ses clients constructeurs. Nous avons enregistré une progression de 200 % en 2018 du site internet de commandes de dépannage mis en place pour Renault. Un bond qui s'explique par le ralliement à cette solution de 75 à 80 % des distributeurs Renaudât. Ce taux

d'utilisateurs plus important devrait générer 220 000 ventes en 2019.

« Nous pourrions par exemple permettre à nos clients de réduire les commandes de dépannage. »

Pierre Guirard
président de Wyz Group

A. I.: Où en est votre déploiement en Europe?

P. G.: Nous préférons progresser lentement mais sûrement. Notre modèle peut être dupliqué de manière rentable dans d'autres pays mais il est plus facile de s'y installer lorsqu'on a plusieurs clients. Nous allons, par exemple, poursuivre le plan de déploiement du portail conçu pour Toyota Europe dans deux nouveaux pays après la France et la Suède. Le contrat passé avec Michelin pour plusieurs années nous permettra également d'étendre Michelin Easy aux Pays-Bas et dans d'autres marchés.

A. I.: Que devient votre activité liée aux flottes?

P. G.: Wyz Entreprises évolue avec un nouveau site internet responsive à destination des flottes mais aussi des gestionnaires du poste pneumatique. En effet, Ce type de service pourrait permettre aux constructeurs de récupérer la gestion des enveloppes chez les flottes. Actuellement, les gommes sont souvent gérées et vendues par de grandes enseignes indépendantes.

A. I.: Préparez-vous des nouveautés pour l'année à venir?

P. G.: Nos outils évoluent vers de nouvelles fonctionnalités. La Wyz Academy proposera ainsi des modules de formation pour la vente, le marketing, la technique et la logistique autour du pneumatique. Nous souhaitons aussi sortir du pneumatique pour nous intéresser au traitement des données. Nous avons mis en place une cellule de recherche et développement autour d'Éric Duplanil, directeur général et cofondateur de Wyz Group. Son objectif consiste à exploiter toutes les données récoltées afin d'offrir de nouveaux services. Nous pourrions, par exemple, permettre à nos clients de réduire les commandes de dépannage ou d'améliorer la logistique des manufacturiers. ■ Frédéric Marty