



DÉPANNAGES PNEUMATIQUES

WYZ Group connecte les réseaux de marque

«**N**ous restons l'outil de dépannage en pneumatiques des constructeurs pour leurs réseaux», lance Pierre Guirard. Le fondateur de WYZ Group annonce ainsi sa récente signature avec Toyota Motor Europe. Le projet est né en Suède avec un portail pilote pour les achats complémentaires des concessionnaires. Cette année, Pneus WYZ connectera les réseaux français puis portugais et allemands aux stocks de grossistes européens. Objectif : + 30 % de ventes d'enveloppes et + 20 % pour les roues. «Nos concessions françaises écoulent jusqu'à 160 000 pneus annuellement. Elles peuvent grimper jusqu'à 10% supplémentaires», estime Sabine

Fetu, responsable stratégie APV chez Toyota Motors Europe.

L'an passé, Wyz Group a également signé avec Volvo Belgique, Hyundai et Ford en France. Il s'est engagé dans la V2 du portail Rpneu de Renault et s'est rapproché de Michelin (voir page 33). Wyz Group a écoulé 335 000 pneus en 2017 (+ 23 %), généré 27 M€ de CA dont 15 % via ses filiales export (Belgique, Suède, Espagne...). Une progression en deçà de l'objectif de 30 M€ prévu pour 2017. «C'est vrai. Mais nous nous industrialisons et nous nous calibrons pour franchir la barre des 50 M€, condition pour passer sous statut ETI (Entreprise de Taille Intermédiaire)».



De gauche à droite, Pierre Guirard, fondateur de WYZ Group, et Sabine Fetu, senior manager stratégie après-vente Toyota Motors Europe.