

WYZ Group, bientôt ETI, met le cap sur l'international

vendredi, 31 janvier 2020

La société WYZ Group, spécialisée dans les solutions digitales dédiées au dépannage des pneumatiques, a poursuivi sa croissance en 2019. Leader auprès des réseaux de marque, WYZ Group annonce en outre un nouveau partenariat avec Total Fleet qui devrait significativement gonfler son activité dédiée aux flottes d'entreprises. Et voit sa solution digitale dépasser le seul cadre du pneumatique...



gauche, Jean-Philippe Duhoux, directeur commercial ; à droite, Pierre Guirard, co-fondateur et dirigeant de WYZ Group.

En un peu plus de 10 ans, la solution de dépannage en pneumatique des professionnels de l'entretien-réparation WYZ a démontré la pertinence du concept. Et donc sa pérennité. Avec un CA de 43,2 M€ (et 570 000 pneus écoulés), l'entreprise maintient un rythme de croisière enviable de +30% par an... «2019 a été une année de profits mais aussi une année charnière avec la mise en place de projets qui vont se concrétiser en 2020, déclare Pierre Guirard, dirigeant et co-fondateur de WYZ Group. Ces projets, ainsi que les clients existants qui sont des partenaires solides et durables, doivent nous permettre de dépasser notre objectif de 50 M€ de CA que nous nous étions fixés lorsqu'en 2015 nous avons intégré le plan d'accélération mis en place par BIP France.»

De quoi passer un cap tout sauf symbolique, puisqu'en visant les 55 M€ de CA en 2020, WYZ Group entrerait dans le cercle encore restreint en France des ETI...

Partenaire des réseaux de marque

En 2019, l'entreprise a déployé sa nouvelle solution digitale sur laquelle elle a investi depuis 2017 : la WYZ Tyre Box, solution de dépannage permettant de suppléer à une rupture de stock chez le client pour

une référence donnée de pneu via un approvisionnement auprès d'un de ses 14 partenaires disposant d'une cinquantaine de stocks en Europe.

Déployé chez Nissan et Mercedes pour la France, elle accompagne également Toyota (client de WYZ Group depuis 2 ans) au niveau européen. 2019 aura également été l'année de la montée en puissance des partenariats précédemment conclus avec Ford et Volkswagen Group France.

L'entreprise est aujourd'hui implantée chez une grande majorité de réseaux constructeur, ce qui explique -au moins en partie- son fort dynamisme sur 2019 : les réseaux de marques sont en effet ceux qui ont le mieux tiré leur épingle du jeu dans un marché du pneumatique atone. Ils ont vu leurs volumes de vente progresser de 4,5% lorsque les centres auto perdaient 0,6% et que les spécialistes décrochaient avec -5,9%...

Du côté des indépendants, WYZ Group s'est rapproché du réseau de pneumaticiens Eurotyre, auprès duquel il apportera dans le courant du premier trimestre 2020 sa solution technologique de dépannage mais également sa solution marketing : la WYZ academy. Eurotyre est à ce titre le premier réseau à opter pour ce service constitué de modules de formation (e-learning) sur le produit pneumatique et abordant divers aspects techniques, commerciaux et marketing.

2020 : WYZ encore plus présent en Europe

Cette année, deux autres gros chantiers vont accaparer la société : le déploiement de la Tyre Box au sein des réseaux du groupe PSA ainsi que le partenariat noué avec Total Fleet.

Pour le premier, WYZ va intégrer sa Tyre Box dans l'outil Service Box de Distrigo. Les membres des réseaux du groupe PSA (Peugeot, Citroën, DS et désormais Opel), pourront ainsi bénéficier d'une disponibilité en pneus proche de 100%, que ce soit auprès de leur plaque PR Distrigo traditionnelle, du stock central de Vesoul, de celui des manufacturiers ou bien encore de la solution de dépannage apportée par WYZ Group.

Déployé dans un premier temps dans l'Hexagone, le partenariat va rapidement s'étendre puisque les marchés du Benelux, de l'Allemagne, de l'Espagne, du Portugal et de l'Italie sont aussi concernés dès cette année. Grâce à cet accord, qui concerne plusieurs réseaux dans plusieurs pays, WYZ pourrait connaître une hausse significative de la part de ses ventes pneu à l'international, qui ne représentent pour l'heure "que" 15% de son CA.

Autre partenariat qui va développer l'activité de l'entreprise auprès des flottes, celui conclu avec Total Fleet. Si cette activité est uniquement déployée en France jusqu'ici par WYZ Group (son premier client est la flotte Veolia), ce nouveau partenariat de par la richesse et la diversité du portefeuille client de Total Fleet, devrait connaître une hausse significative. *«Avec Total Fleet, nous touchons de grandes flottes, mais aussi des TPE/PME, explique Pierre Guirard. Soit une cible de clients que l'on ne touchait pas jusqu'à présent.»*

Pour 2020, WYZ Group entend écouler 100 000 pneus supplémentaires par rapport à l'an passé et atteindre 55 M€ de CA.

A plus long terme, WYZ Group réfléchit à la possibilité de sortir de son cœur de métier qui est le pneumatique : «*Nos outils digitaux et notre expertise des flux nous permettent aujourd'hui d'envisager de gérer autre chose que des pneumatiques*», avance le co-fondateur. Comme de l'entretien-réparation ?...

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite