

## WYZ GROUP : 10 ANS DE CROISSANCE, 50 SALARIES OBJECTIF FIN 2019, 50M€ CA (+40%)

*WYZ GROUP, PME française spécialisée dans la création de solutions digitales pour l'après-vente automobile (portails de vente pneumatiques B to B et B to B to C), souffle ses **10 bougies cette année**. Depuis 2009, WYZ GROUP a su obtenir la confiance de 14 constructeurs automobiles. En 2019, WYZ GROUP affiche une ambition claire : **atteindre 50M€ en fin d'année et passer au statut d'ETI**.*

*Le début d'année est déjà marqué par l'arrivée d'un **15<sup>ème</sup> constructeur** : **Volkswagen** vient de signer avec WYZ GROUP pour ses solutions en France et en Espagne. Ensuite, coté manufacturier, WYZ GROUP passe un nouveau cap avec **Michelin** qui annonce un déploiement massif en France et en Europe de solutions WYZ auprès de ses clients. Enfin, WYZ GROUP c'est aujourd'hui **50 salariés** (+40% en 1 an). Coup d'œil sur **les temps forts 2018 et les leviers de croissance 2019**.*

### 2018 : TEMPS FORTS WYZ GROUP

**Côté chiffres**, WYZ GROUP annonce pour **la 7<sup>ème</sup> année consécutive** une progression de son **CA** de 30%. La croissance est quasi identique concernant le **volume de pneumatiques** vendus (+35%, soit 450.000 produits vendus en 2018). Enfin, WYZ GROUP a quasiment doublé ses effectifs l'an passé (+40%) et compte aujourd'hui **50 salariés**.

**Côté clients**, l'année a été marquée par l'arrivée d'un nouveau constructeur, **FORD**. 2018 est aussi une étape importante de la collaboration **avec MICHELIN**, dont les performances ont été au RV ce qui laisse de très belles perspectives pour 2019. Enfin, WYZ GROUP a réalisé en 2018 sa **1<sup>ère</sup> plateforme de vente B to C** pour le compte **de Nissan**.

Enfin, **côté services** les portails WYZ GROUP affichent un **taux d'utilisation de ses plateformes en hausse (25%)** et des **performances significatives chez les constructeurs** (ex : Renault avec hausse des volumes +200%).

## 2019 : LEVIERS DE CROISSANCE POUR ATTEINDRE 50M€

Plusieurs leviers de croissance vont permettre à WYZ GROUP d'atteindre ses objectifs d'ici la fin de l'année.

Tout d'abord, cela passe par **l'internationalisation de ses activités** avec l'ouverture de la **filiale en Allemagne** et par l'extension de ses activités avec **TOYOTA** sur cette nouvelle zone, mais aussi au **Portugal et en Espagne**. **MICHELIN**, satisfait de la 1ère année avec WYZ GROUP, a décidé d'étendre l'utilisation des **solutions WYZ GROUP au Benelux pour ses programmes Easy et My Tyre Shop**. WYZ GROUP est aujourd'hui fière d'annoncer l'arrivée d'un **15ème constructeur : VOLKSWAGEN** s'engage avec WYZ en **France**.

Ensuite, WYZ GROUP prévoit de développer la **vente de produits digitaux**. Les solutions sont nombreuses et doivent permettre à ses clients de développer et dynamiser le poste pneumatique :

- ✓ **WYZ Tyre Box** : nouveau portail de dépannage pour les constructeurs ;
- ✓ **WYZ e-shop** : produit dédié à la création de portail BtoC ;
- ✓ **WYZ Academy** : modules de formation techniques et commerciaux ;
- ✓ **WYZ Entreprises** : nouvelle plateforme Internet de gestion pour les acteurs « administrateurs de flottes »

Enfin, les clients actuels comme **MICHELIN ou RENAULT** continuent non seulement de faire confiance à WYZ GROUP mais ils **vont déployer davantage leurs outils en 2019**, soit au niveau du **périmètre géographique** soit du **réseau** (Michelin va étendre l'offre de dépannage Easy à ses clients).

## 2019 : ET APRES... ?

Déjà orienté vers le futur **WYZ GROUP envisage d'étendre ses solutions et sa maîtrise de la gestion de flux vers d'autres produits de l'après-vente automobile**. WYZ GROUP annonce dès à présent **la création en 2019 d'une cellule R&D détachée, dirigée par Eric Duplanil (DG WYZ Group)**, dont l'activité principale sera de préparer la **diversification de ses activités**.