



WYZ GROUP : Le partenaire incontournable des constructeurs automobiles

En 2015, WYZ Group poursuit son développement en dépassant les 20 millions d'euros de chiffre d'affaires et en progressant sur l'ensemble de ses business. Depuis trois ans maintenant, WYZ Group présente une croissance moyenne de 46% et confirme ainsi la pertinence de sa sélection au sein de la première promotion de l'accélérateur PME, parrainée par le Ministère de l'Economie et animée par BPIFrance.

WYZ GROUP, UN MODELE DIGITAL QUI CREE de LA VALEUR

Les fondateurs de WYZ Group - Pierre GUIRARD et Eric DUPLANIL- ont aujourd'hui réussi à positionner fortement leur marque sur le marché **de l'Internet BtoB du pneumatique** en proposant aux réseaux automobiles et flottes d'Entreprises - **des solutions de dépannage et de gestion des pneumatiques.**

La croissance confirmée de WYZ Group repose sur **l'augmentation naturelle des volumes** chez ses clients historiques, sur l'ensemble de ses métiers à savoir : **WYZ Entreprises, WYZ Réseaux et WYZ Solutions.**

Implanté sur le **marché Européen**, WYZ Group est déjà présent dans 3 pays (France, Belgique et Espagne) et collabore désormais avec **11 constructeurs automobiles.** L'objectif est clair - et ambitieux- pour ses fondateurs : *« Nous projetons d'atteindre 28 millions de CA en 2016. Et d'ici 2018, nous souhaitons être présents à minima dans 10 pays en Europe ».*

WYZ GROUP, UN MODELE SOUTENU PAR L'ACCELERATEUR PME

L'accélérateur PME a aidé WYZ Group à **mieux préparer ce nouveau pic de croissance.** L'audit 360° réalisé en juin 2015 a permis aux dirigeants de WYZ **de mettre en place des process d'information plus élaborés** et de structurer la direction de l'Entreprise au regard de son internationalisation. Par ailleurs les accompagnements multiples de BPIFrance en matière de financement de l'innovation permettent de **sécuriser la montée en puissance de WYZ Group auprès de ses clients, de ses partenaires bancaires et de ses fournisseurs.**



WYZ Entreprises :

Solution de gestion de pneumatiques pour les flottes d'entreprise

WYZ Entreprises, compte aujourd'hui près de **75 000 véhicules en compte**. Cette solution de gestion et de commercialisation du poste pneumatique dans les flottes d'Entreprises continue en France son développement de manière maîtrisée. Pour accompagner ce développement qualitativement, WYZ Entreprises met l'accent sur **le service, sur l'optimisation de la gestion des pneumatiques et sur la productivité des utilisateurs de véhicules**, vecteurs gagnants pour l'entreprise.

Le réseau de prestataires WYZ Entreprises compte en France plus de **1 500 centres partenaires** (Profil Plus, BestDrive, Vulco, Feu Vert et les 100 ateliers mobiles Allopneus). Ce réseau a été consolidé en **2015 avec l'arrivée de 300 concessionnaires automobiles**, dont l'expérience client s'est avérée très positive. En 2016, WYZ Entreprise souhaite renforcer **son maillage national auprès des concessionnaires**.

L'équipe relation clients de WYZ a été renforcée et un responsable Grands Compte dédié à la partie Entreprises a été recruté. La refonte du site (www.wyz-entreprises.com) a également été initiée. *(Nouvelles fonctionnalités prévues pour Mars 2016)*.

WYZ Réseaux :

Solution officielle d'approvisionnement complémentaire pour les réseaux de distribution automobile

WYZ annonce la signature de 3 nouveaux clients constructeurs pour 2016 : Renault, Citroën et Mazda. Les 3 marques ont en effet choisi WYZ Réseaux comme partenaire pour leurs solutions d'approvisionnement de complément en pneumatique.

WYZ Réseaux enregistre en 2015 des résultats très positifs **avec une croissance de plus de 40% de son CA**. WYZ Réseaux a développé ses ventes et renforcé sa position chez ses clients historiques, en particulier **chez les constructeurs et les Groupes de distribution automobile**. Dans le cadre de cette activité, WYZ Group est désormais considéré comme l'alternative officielle des réseaux pour gérer leur approvisionnement pneumatique de complément. WYZ Réseaux se positionne également auprès des enseignes de négoce et propose **des offres sur-mesure** : Profil Plus et BestDrive en France, Q-Team en Belgique ou encore Driver en Espagne.



WYZ Réseaux en Belgique

Un très bon départ pour l'activité WYZ Réseaux en Belgique : **1,6 m€ de CA en 2015**. En mars 2016, le lancement de la **plateforme PSA Belgique** constitue une étape importante dans le développement de WYZ Réseaux.

WYZ Réseaux en Espagne

WYZ met en place les moyens nécessaires pour se positionner et se développer sur ce marché. Ainsi, WYZ Automotive Iberia - la filiale de WYZ Group implantée à Barcelone depuis juillet 2015- a signé un accord avec le **réseau Driver** (190 magasins en Espagne). Fin 2015, WYZ Réseaux a lancé spécifiquement pour cette enseigne une **plateforme d'approvisionnements complémentaires**.

WYZ Solutions, les outils d'aide à LA VENTE B to B

L'équipe WYZ propose à **ses clients des solutions d'aide** à la vente permettant de développer le business pneumatique auprès de leurs clients consommateurs. WYZ a ainsi développé une offre commerciale proposant **des outils « web » facilitateurs de vente**.

A titre d'exemple : Le devis pneumatique en ligne WYZ proposé en 4 langues (Français, Belge, Néerlandais, Espagnol) compte désormais plus de 8 000 utilisateurs en Europe dont 6 constructeurs automobiles. Sur la base d'un paramétrage simple des marques, des prix et des services, il suffit de quelques secondes pour établir un devis, l'imprimer ou l'envoyer par email.

Par ailleurs, WYZ Solutions a créé un **concept innovant en matière de « WebtoStore »** : cette plateforme Internet habillée aux couleurs de l'enseigne offre au consommateur - client de la marque - **la possibilité d'acheter des pneus et des services, de choisir un centre de montage, de positionner un rendez-vous et de payer en ligne**.

WYZ Solutions intervient alors dans la **gestion du back-office de cette plateforme** : gestion des prix, des marges, des marques, des produits, des services, des rendez-vous et des animations. **L'objectif est de simplifier le process au maximum pour le réseau, de fluidifier les achats du consommateur, source de revenus et de trafic supplémentaires pour les clients de WYZ.**