

## **Le Groupe PSA lance son offensive dans le business de l'après-vente multimarques**

**Lundi 4 juillet, le Groupe PSA a présenté les détails de sa nouvelle stratégie après-vente multimarques, qui est l'un des piliers de son plan stratégique *Push to Pass*, en présence des investisseurs et directeurs des 50 futures plaques de distribution du Groupe en France, en Belgique et au Luxembourg.**

En cohérence avec le déploiement du plan « Push to Pass », PSA Aftermarket souhaite répondre aux besoins de tous les types de clients internationaux, quels que soient la marque et l'âge de leur véhicule, le canal de distribution choisi (réparateur agréé, indépendant, internet), et quelles que soient leurs attentes en termes de prestation et de prix.

L'offre de pièces de rechange a donc été élargie, avec :

- Une gamme de pièces constituée par les grandes marques d'équipementiers – une première pour un constructeur automobile ;
- une gamme multimarques Eurorepar enrichie, avec 9 000 références et dont la vocation est dorénavant mondiale ;
- une gamme traditionnelle de pièces d'origine pour les marques du Groupe ;
- le site Mister-auto.com, disponible dans 13 pays et réunissant déjà plus d'un million de clients.

L'ensemble de ces offres permet de couvrir tous les besoins de pièces des réparateurs indépendants, qui pourront désormais commander et s'approvisionner en un seul point : une plaque de distribution multimarques PSA. 50 de ces plaques sont en cours de démarrage en France et au Bénélux et, à terme, ce sont environ 140 plaques qui couvriront le territoire européen.

L'objectif, dans un contexte de plus en plus concurrentiel, est de proposer le dispositif de distribution de pièces automobiles le plus compétitif du marché, offrant notamment le service de livraison qui correspond aux attentes des réparateurs. Parmi les 140 plaques, certaines seront créées au sein du réseau propre du Groupe PSA Retail, d'autres étant confiées à des investisseurs privés. Tous répondent aux critères de performance nécessaires pour réussir dans ce nouveau métier.

Pour soutenir cette ambition, le Groupe PSA développe rapidement son réseau mondial de réparation multimarques Euro Repar Car Service, particulièrement bien positionné pour les clients pragmatiques, possesseurs de véhicules toutes marques.

Pour Jean-Baptiste de Chatillon, Directeur financier du Groupe PSA, « *Il s'agit d'un projet gagnant-gagnant entre le Groupe et les investisseurs, en termes d'opportunités de croissance dans un marché fortement concurrentiel, comme en termes de rentabilité. Le Groupe PSA dispose d'atouts indéniables, au travers de sa force logistique, mais aussi grâce à nos fournisseurs partenaires qui n'hésitent pas à nous suivre dans cette formidable aventure.* »

Christophe Musy, Directeur Aftermarket du Groupe PSA, a quant à lui souligné que « *La création de ce business est un événement marquant pour le Groupe PSA. Nous lançons une offensive commerciale de très grande ampleur en passant d'une offre centrée sur les pièces d'origine et nos trois marques, à une offre totalement élargie à l'ensemble du marché de la réparation indépendante, sur l'ensemble du parc roulant mondial !* »



**A propos de Groupe PSA**

*Fort de trois marques de renommée mondiale, Peugeot, Citroën et DS, le Groupe PSA a vendu 3 millions de véhicules dans le monde en 2015. Deuxième constructeur automobile européen, il a réalisé un chiffre d'affaires de 54 milliards d'euros en 2015. Il s'affirme comme leader européen en termes d'émissions de CO2, avec une moyenne de 104,4 grammes de CO2/km en 2015. Disposant d'une flotte de 1,8 million de véhicules connectés dans le monde, il est en pointe sur ce sujet et se positionne également comme fournisseur de mobilité. Ses activités s'étendent aussi au financement (Banque PSA Finance) et à l'équipement automobile (Faurecia). Pour plus d'informations, aller sur [groupe-psa.com/fr](http://groupe-psa.com/fr)*