

Rio de Janeiro, 2 février 2018

Record de ventes de Véhicules Utilitaires Légers (VUL) en Amérique Latine en 2017

- Première année de l'offensive VUL sur la région
- Le Groupe PSA atteint 44 000 VUL vendus en Amérique Latine, en hausse de +13%
- Ce résultat reflète l'attention accordée à ce marché par le Groupe, qui enregistre aussi un record de vente et le leadership en Europe, avec une part de marché de 20,2% en 2017.

Le Groupe PSA a battu son record de ventes en 2017 en Amérique Latine, première année de la mise en œuvre de son offensive du plan « [Push to Pass](#) », sur le marché des VUL, avec 44 000 unités vendues – en hausse de 13% par rapport à 2016

Les lancements 2017 ont soutenu ces résultats. Le CITROËN Jumpy et le PEUGEOT Expert, assemblés en Uruguay en partenariat avec Nordex et lancés au Brésil et en Argentine au deuxième semestre, constituent un des points forts de l'offensive du Groupe cette année. Le Groupe a également pu compter sur le lancement en Argentine des nouveaux Jumper et Boxer, fabriqués en Europe, ainsi que sur la remarquable performance du PEUGEOT Partner au Brésil, dont les volumes ont été multipliés par trois par rapport à 2016.

Cette offensive repose aussi sur le travail intense des marques Peugeot et Citroën et de leurs réseaux de concessionnaires qui ont ajusté leur approche commerciale aux besoins des clients du segment. « *Il ne suffit pas d'avoir d'excellents produits, nous devons avoir également des marques fortes capables de comprendre les besoins de leurs clients, ainsi que des réseaux de concessionnaires performants* », précise Frédéric Chapuis, Vice-Président VUL du Groupe PSA en Amérique Latine. « *Les programmes **PEUGEOT Total Care PRO** et **Compromisso CITROËN PRO** reflètent notre volonté d'offrir à nos clients professionnels des services de vente et d'après-vente de haute qualité. Il s'agit là d'un élément distinctif majeur, comme l'attestent les excellents résultats obtenus l'année dernière* ».

Fort de ce succès en 2017, le Groupe anticipe une nouvelle croissance de ses ventes VUL dans la région en 2018. « *Nous visons une croissance de plus de 20% par rapport à 2017. Nous lancerons plusieurs modèles importants qui nous permettront d'offrir à nos clients une gamme complète d'utilitaires – petits, moyens et grands – dans tous nos marchés de la région. Nous allons également développer nos réseaux avec de nouveaux points de vente spécialisés pour les clients professionnels et les flottes. Leader sur le segment VUL en Europe, nous déployons une stratégie pour suivre la même voie en Amérique Latine* », a conclu Frédéric Chapuis.



En 2017, les [ventes mondiales](#) VUL du Groupe PSA sont de 476 500 unités dans le monde, résultat en hausse de 15%. Ce résultats atteint 658 000 unités en prenant en compte les dérivés VP (PEUGEOT Traveller et CITROËN SpaceTourer par exemple). En Europe, avec les Marques Peugeot et Citroën, le Groupe a renforcé son leadership avec 20,2% du marché VUL (PDM en hausse de +1,3 point de pourcentage) et a capté plus de 50% de la croissance du marché VUL européen, grâce aux nouveaux PEUGEOT Expert et CITROËN Jumpy.

A propos du Groupe PSA

Le Groupe PSA conçoit des expériences automobiles uniques et apporte des solutions de mobilité innovantes pour répondre aux attentes de tous. Avec ses cinq marques automobiles - Peugeot, Citroën, DS, Opel et Vauxhall - et une offre diversifiée de services connectés et de mobilité portés par la marque Free2Move, le Groupe PSA ambitionne d'être un constructeur automobile de référence et le fournisseur de mobilité préféré des clients. Il est l'un des pionniers de la voiture autonome et du véhicule connecté. Ses activités s'étendent également au financement automobile avec Banque PSA Finance et à l'équipement automobile avec Faurecia. Plus d'informations sur groupe-psa.com/fr.

Médiathèque : medialibrary.groupe-psa.com / [@GroupePSA](#)