

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Rueil-Malmaison, 18 février 2019

**Groupe PSA fait son entrée au capital de FengChe**

- **FengChe est un leader chinois des services de gestion du véhicule d'occasion sur le marché local.**
- **Groupe PSA renforce son rayonnement international sur le marché des véhicules d'occasion.**

Fondée à Shanghai en 2015, l'entreprise FengChe est l'un des premiers fournisseurs chinois spécialisé dans les services de gestion du véhicule d'occasion en Chine. Elle propose aux acteurs du marché des véhicules d'occasion, -les constructeurs, les groupes de distribution automobile, les concessionnaires de moyenne et grande taille-, un système de gestion et de vente, des plates-formes B2B et des conseils en stratégie commerciale.

FengChe continue d'innover dans les processus liés à la logistique et aux transactions. Sa mission est d'améliorer les activités et la rentabilité des concessionnaires de véhicules d'occasion en fournissant une solution intégrée qui couvre : l'estimation des véhicules avec un système efficace, la gestion des opérations commerciales, la gestion des canaux de *sourcing*, les ventes en ligne et hors ligne, la gestion d'inventaire, l'autofinancement et le SAV.

Tao Genyuan, fondateur de FengChe, déclare : « *Recevoir le financement et le soutien stratégique d'un leader de l'industrie automobile tel que le Groupe PSA est un honneur pour FengChe. À l'issue de cette phase de financement, nous continuerons de développer le marché des véhicules d'occasion en Chine avec une vision plus transversale. À terme, l'objectif de FengChe est en effet de créer un « one-stop shop » pour l'industrie automobile chinoise, afin de mettre en relation les activités en aval et en amont et de davantage rapprocher les clients des vendeurs avec des technologies innovantes qui simplifieront les transactions.* »

Marc Lechantre, Directeur de la Business Unit Véhicules d'Occasion du Groupe PSA, remarque : « *Notre entrée dans le capital de FengChe représente une nouvelle avancée importante de notre plan [Push to Pass](#), dont l'objectif est de renforcer notre présence internationale et d'accroître notre chiffre d'affaires. Nous avons trouvé avec FengChe un partenaire fort et dynamique qui, selon nous, deviendra un acteur majeur du marché automobile chinois.* »



### **A propos de Groupe PSA**

Le [Groupe PSA](#) conçoit des expériences automobiles uniques et apporte des solutions de mobilité innovantes pour répondre aux attentes de tous. Le Groupe rassemble cinq marques automobiles - Peugeot, Citroën, DS, Opel et Vauxhall – et propose une offre diversifiée de services connectés et de mobilité portés par la marque Free2Move. Son plan stratégique 'Push to Pass' constitue une première étape vers sa vision : « Etre un constructeur automobile mondial à la pointe de l'efficience et un fournisseur de services de mobilité de référence pour une relation clients à vie ». 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.

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

### **À propos de FengChe**

FengChe est l'un des leaders de l'innovation en matière de services en ligne dans l'industrie automobile chinoise. L'entreprise est à l'origine d'une plate-forme qui propose un écosystème de services dédié aux constructeurs et aux concessionnaires automobiles ainsi qu'aux acteurs du marché des véhicules d'occasion. Elle les accompagne dans la numérisation de leurs activités à l'aide de technologies en ligne, du big data et de technologies de veille. Le système SaaS de FengChe intègre dans la chaîne d'approvisionnement automobile, l'estimation de véhicules, le financement automobile et des ressources en matière d'assurance automobile, améliorant ainsi efficacement les ventes et les transactions. Les solutions de conseil en stratégie de FengChe permettent aux constructeurs et aux concessionnaires automobiles ainsi qu'aux acteurs du marché des véhicules d'occasion d'augmenter leurs parts de marché. Quant à la plate-forme commerciale interrégionale, elle leur permet de maximiser leur valeur ainsi que celle des consommateurs.