

Hyundai Promise : toutes les occasions du réseau Hyundai en direct



- **Hyundai Motor France lance un parcours client d'achat VO 100 % digitalisé avec sa plateforme Hyundai Promise accessible depuis hyundai.fr. De la recherche à la livraison du véhicule, en passant par l'estimation de reprise et le financement, le client peut gérer son achat à distance dans son intégralité.**
- **Hyundai Promise s'inscrit dans une stratégie de professionnalisation du réseau Hyundai dans la gestion des différents cycles de vies des véhicules. Une stratégie déjà en marche avec la mise en place de nombreux outils opérationnels à destination du réseau et des collaborateurs du siège.**

La Garenne-Colombes, le 04 octobre 2023 - Avec [Hyundai Promise](https://hyundai.fr), Hyundai est le premier constructeur à proposer un parcours client d'achat d'un véhicule d'occasion 100 % en ligne. L'objectif : offrir une

expérience d'achat personnalisée et simple, que ce soit sur le site hyundai.fr comme en concession via la visibilité du stock VO du réseau Hyundai dans toute la France, et valoriser le label Hyundai Promise autant que la professionnalisation des concessionnaires sur l'activité VO.

Pour le client, le cheminement en 6 étapes est simple. A tout instant, il peut rentrer en contact avec le concessionnaire concerné.

1. La recherche (différents critères de tri proposés) parmi déjà plus de 1 000 véhicules toutes marques labellisés [Hyundai Promise](#). Chaque fiche véhicule présente toutes les caractéristiques du modèle et un minimum de 10 photos. L'adresse et les coordonnées du distributeur concerné sont clairement indiquées.
2. L'estimation de reprise de son véhicule et une première estimation d'un financement (crédit, LOA).
3. La réservation du véhicule (caution de 99€ via un module de paiement sécurisé Stripe, remboursée après validation du financement) et choix du mode de livraison : à domicile via PopValet ou chez le distributeur.
4. La signature du bon de commande
5. Le paiement des frais d'immatriculation et téléchargement du certificat provisoire d'immatriculation.
6. Le paiement des éventuels frais de livraison et choix du créneau de livraison, à domicile ou chez le concessionnaire.

Le lancement de la plateforme VO Hyundai Promise est le socle d'une stratégie de professionnalisation du réseau Hyundai dans la vente de véhicules d'occasion et plus largement dans la gestion des différents cycles de vies des véhicules.

Un réseau Hyundai toujours plus pro sur le VO

Le véhicule d'occasion est un axe majeur de développement pour la marque qui souhaite proposer toujours plus de solutions de mobilité. Cela passe par une meilleure maîtrise des canaux de vente et des valeurs résiduelles, un meilleur suivi du cycle de vie des véhicules Hyundai et un développement de la valeur du label VO de la marque.

Afin d'atteindre ses objectifs, Hyundai met progressivement en place les outils pour permettre au réseau de piloter son activité VO de manière encore plus professionnelle. Pour compléter la mise en ligne de la plateforme de vente de VO Hyundai Promise, le réseau aura également accès à l'outil OpenFlex par bee2link pour gérer et optimiser son stock VO. Autrement dit, la promesse d'une connectivité à 360° sur tous les points d'interaction avec les clients et permettra de gérer des parcours de reprise VO jusqu'à la vente, en synchronisant une expérience physique et digitale et une cohérence des offres de prix. L'implémentation de ces nouveaux outils va de pair avec un accompagnement du réseau par la marque, en particulier en terme de formation.

Enfin, la montée en compétence du réseau Hyundai sur l'activité VO est aussi une question d'optimisation du sourcing. Plusieurs nouveautés sont à noter : l'arrivée de CEVA comme nouveau prestataire de stockage et de transport, le renforcement du process de rachat des buy back des clients Hyundai Leasing et la privatisation pour le réseau Hyundai de ventes de Hyundai sur Motortrade (plateforme BtoB de ventes VO par Arval).

« Les attentes de nos clients évoluent en termes de mobilité, vers plus d'usage selon le besoin et moins de propriété. Les véhicules sont consommés sur des cycles plus courts, plus variés, qui intègrent des VN ou des VO. Pour répondre à ces évolutions, nous devons nous professionnaliser pour optimiser la gestion de la valeur future de nos véhicules et assurer la compétitivité de ces nouvelles offres.

Nous devons donc mettre en place des outils de pilotage de l'activité pour rendre possible les changements que le marché et les clients vont nous imposer. La mise en ligne de la plateforme VO Hyundai Promise est le premier élément visible de la transformation engagée sur les métiers du VO et doit nous permettre d'atteindre un plan ambitieux de croissance des ventes VO labellisées de 10% en 2024. »

Emmanuelle Serazin, Directrice ventes corporate et nouvelles mobilités de Hyundai Motor France

Site presse : <https://www.hyundai.news/fr/>

À propos de Hyundai Motor France

Filiale depuis le 3 janvier 2012, Hyundai Motor France a enregistré plus de 47 000 immatriculations en 2022 pour une part de marché supérieure à 3 %, devenant ainsi la troisième marque généraliste importée du marché français. La gamme Hyundai s'articule autour de 17 modèles et déclinaisons et sur l'offre de technologies électrifiées la plus large du marché : hybridation légère 48V, motorisations hybride et hybride rechargeable, 100 % électrique à batterie ou alimenté à l'hydrogène.

Hyundai en France, c'est aussi un important réseau de distribution de plus de 200 points de ventes et services répartis sur tout le territoire. Des équipes de professionnels, passionnés d'automobiles, qui ont compris que le plus important, c'est l'accueil et le service qu'ils doivent apporter à leurs clients. Hyundai Motor France compte aujourd'hui 130 employés et continue de développer sa structure.

Hyundai partage émotion et passion autour du sport

L'engagement dans le sport est inscrit dans l'ADN de Hyundai et en 2023 l'histoire continue avec des partenariats dans l'univers du running, un sport auquel se livre plus de 15 millions de Français au moins une fois par semaine.

Partenaire de longue date du sport et des sportifs, Hyundai mise sur la proximité avec les pratiquants, des plus occasionnels aux plus affutés, qu'ils soient ou non engagés dans des courses. A travers le programme « Run to progress » Hyundai les accompagne au quotidien pour leur bien-être ou dans leur préparation à l'approche d'une compétition, c'est le sens de l'engagement de Hyundai auprès des runners.

En 2023 Hyundai Motor France est le partenaire officiel d'une dizaine de grandes courses nationales et de plus d'une centaines d'épreuves locales via son réseau de distributeurs.