



## **SPOTICAR forme plus de 1 500 conseillers commerciaux pour devenir le leader des ventes de véhicules électriques d'occasion**

- **Un roadshow national pour accompagner la montée en puissance de l'électrique d'occasion.**
- **23 sessions de formation dynamique pour maîtriser tous les leviers de la vente électrique.**
- **Objectif clair : faire de SPOTICAR la référence n°1 des véhicules électriques d'occasion.**

POISSY, 29 avril 2025 – – Le réseau SPOTICAR monte en puissance ! À l'heure où le marché du véhicule d'occasion 100 % électrique connaît une progression spectaculaire (+54 % en 2024), SPOTICAR, en collaboration avec Stellantis Financial & Services et EFFICAR, lance un ambitieux roadshow de formation à travers toute la France. Objectif : faire de l'électrique d'occasion une référence commerciale incontournable et positionner SPOTICAR comme leader du marché des véhicules électriques d'occasion.

### **Un mois de mobilisation nationale**

Pendant tout le mois d'avril, 23 sessions de formation rassembleront plus de 1 500 Conseillers Commerciaux VO et Responsables VO sur l'ensemble du territoire. Au programme : des formats dynamiques et interactifs, avec des quizz et des ateliers pratiques pour maîtriser tous les leviers de transformation autour de l'électrique — exposition, argumentaire, financement, essais, accompagnement client...

Un contexte porteur, un enjeu stratégique Avec déjà 11 000 véhicules 100 % électriques disponibles sur SPOTICAR et un marché en forte croissance, les occasions électriques deviennent un pilier clé de l'offre.

## Une ambition claire : devenir LA référence

SPOTICAR entend s'imposer comme l'acteur incontournable de l'électrique d'occasion :

- 2 véhicules électriques vendus sur 10 véhicules d'occasion ;
- 100 % des véhicules électriques proposés à l'essai ;
- Systématisation de la LOA pour démocratiser l'accès à l'électrique.

## L'excellence terrain au service de la performance

Les formations insistent sur les bonnes pratiques opérationnelles :

- Valorisation du parc électrique : création de zones dédiées et communication visuelle attractive ;
- Transparence sur la santé de la batterie : systématisation du certificat de la batterie (SOH) ;
- Accompagnement client personnalisé : rassurer, accompagnement sur mesure, montrer l'autonomie réelle, expliquer la recharge et mettre en avant les services associés (garantie batterie, assistance...).

## Un réseau mobilisé pour réussir

Avec 1 200 points de vente en France, des engagements forts et une expertise renforcée grâce à cette dynamique de formation, SPOTICAR dispose de tous les atouts pour devenir le réflexe électrique des Français sur le marché de l'occasion.

« Nous voulons être le référent en France, avec l'ambition claire de devenir N°1 des ventes de véhicules électriques », explique David Guérin, Directeur de SPOTICAR France. « Forts de notre réseau, le plus efficace du marché, et experts des solutions de financement, nous visons 20 à 25 % de parts de marché sur l'électrique. Notre professionnalisme et la qualité de l'expérience client seront les moteurs de ce succès. »

# # #

## À propos de SPOTICAR

*SPOTICAR, la marque de véhicules d'occasion de Stellantis, a labellisé 890,000 véhicules dans le monde en 2024. Leader en Europe, elle propose une large gamme de véhicules certifiés et garantis, s'appuyant sur une plateforme digitale comptant 36 millions d'utilisateurs et un réseau de confiance de plus de 3000 points de vente en 2024. Engagée pour la qualité et la transparence, SPOTICAR simplifie l'achat et la vente de véhicules d'occasion offrant une expérience fluide et sereine à ses clients.*



@Stellantis



Stellantis



Stellantis



Stellantis

