



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

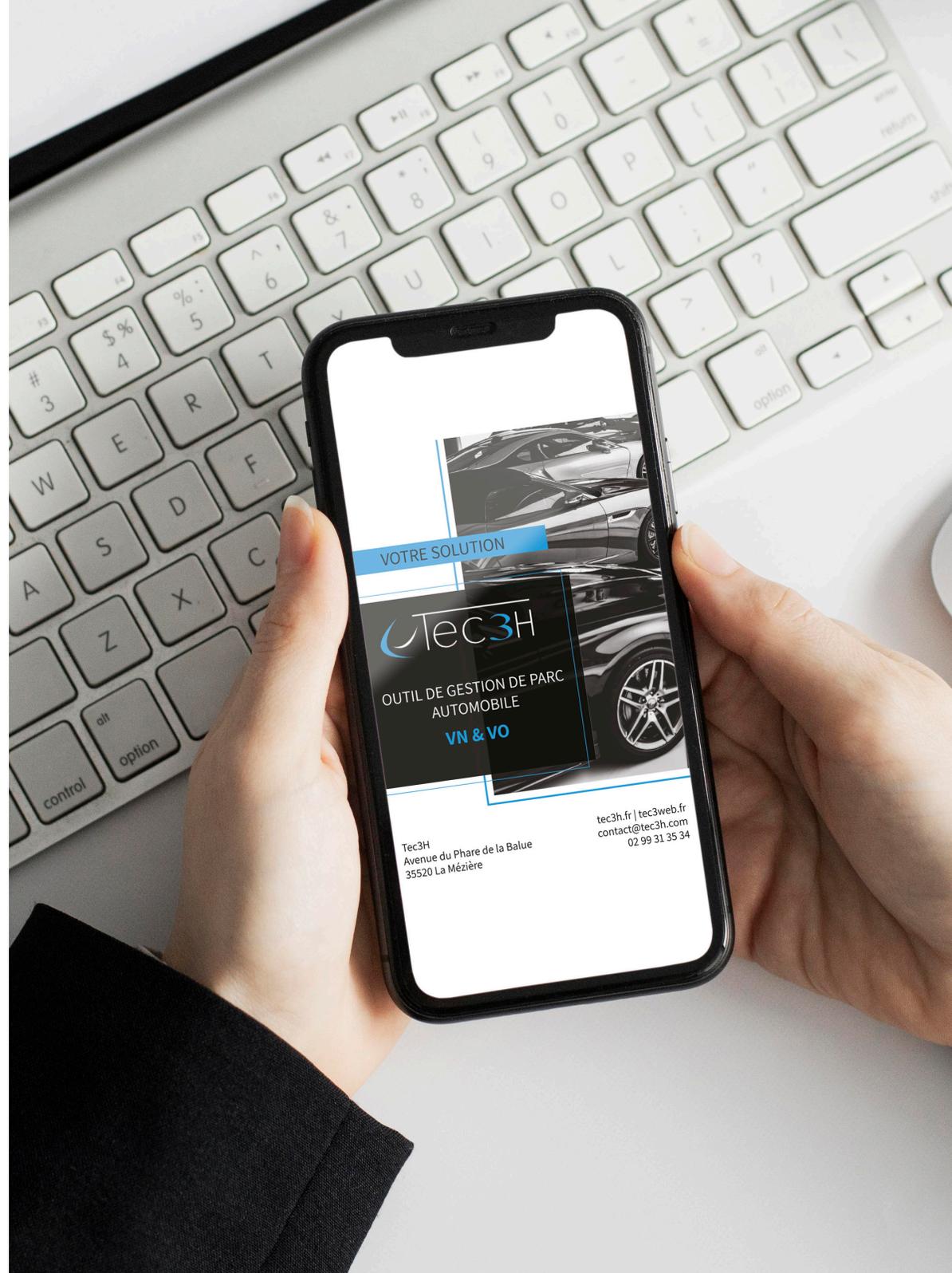
L'outil de gestion de parc automobile Tec3H affiche une belle croissance malgré la crise grâce au soutien des Groupements nationaux des agents Peugeot et Citroën

Non, toutes les entreprises françaises ne sont pas balayées par la pandémie de Covid-19 ! Même dans les secteurs les plus touchés, comme l'automobile qui vit actuellement la pire crise de son histoire ([source](#)), certains acteurs tirent leur épingle du jeu et affichent une croissance insolente.

A l'image de [Tec3H](#), le logiciel de gestion de parc automobile (véhicules neufs & véhicules d'occasion). Durant toute l'année 2020, cette société innovante a pu compter sur le soutien des groupements automobiles qui continuent de faire de Tec3H une référence incontournable pour leurs agents.

« Cela fait maintenant 2 ans que nous sommes le seul logiciel de gestion VN VO référencé par le Groupement des Agents Automobiles Peugeot (GAAP) et 1 an et demi par le Groupement National des Agents Citroën (GNAC). Nous tenons aujourd'hui à les remercier pour leur confiance et de leur appui auprès de leurs agents ! »

Régis Tranquille et Julien Etendard,
les co-fondateurs



Un partenariat d'avenir qui profite à tous

Les Groupements qui préconisent à leurs adhérents de s'équiper de la solution Tec3H bénéficient d'un formidable tremplin pour aider leurs agents à **accéder au marché du véhicule d'occasion** qui va prendre de plus en plus d'ampleur dans les années à venir.

En effet, si le marché des véhicules neufs (VN) stagne voire baisse depuis plusieurs années, celui des véhicules d'occasion (VO) a le vent en poupe :

- Du début de l'année 2019 à fin 2020, il y a eu 4 fois plus de véhicules créés entre particuliers et marchands ;
- Sur la même période, il y a eu 2,5 fois plus de véhicules achetés entre professionnels ;
- Depuis plusieurs années, il y a 2 à 3 fois plus de VO vendus que de VN et l'offre de ce marché dynamique s'améliore.

Or un constat s'impose. A l'heure actuelle, 2/3 des ventes de véhicules d'occasion se font entre particuliers, ce qui se traduit par une perte sèche de nouveaux clients et donc de chiffre d'affaires pour les professionnels de l'automobile.

Pourquoi une telle désaffection ? La réponse est simple : les particuliers ont des demandes de plus en plus précises, qui ne correspondent pas toujours au stock physique des garages. Les vendeurs mettent alors beaucoup trop de temps à répondre, ce qui décourage les clients.

Pourtant, l'enjeu est énorme, en raison de la crise sanitaire et le développement de la vente en ligne. Les véhicules roulent moins, ce qui aboutit à une chute du chiffre d'affaires au niveau des ateliers des garages qui pourrait être compensée grâce au commerce de VO.



Tec3H intervient alors pour apporter une solution opérationnelle et très efficace à de multiples niveaux :

- 1 Les garages ont accès à un stock virtuel qu'ils proposent à leurs clients, augmentant ainsi leur force de vente : ils passent d'un stock physique de 20 véhicules sur parc à un **stock virtuel de plus de 12 000 de véhicules.**
- 2 Ils **gagnent en productivité (2h/jour en moyenne)** en évitant la multi-saisie d'informations administratives lors des ventes et peuvent diffuser leurs annonces en un clic sur différents médias (Leboncoin, La Centrale, Ouest France auto, ParuVendu, sites internet privés ou tec3web, etc.).
- 3 Les adhérents de groupements bénéficient de **tarifs préférentiels intéressants** : abonnement mensuel à 89€/mois (au lieu de 129€), frais de mise en place unique à 249 € (au lieu de 349 €), 1 mois offert pour 24 mois d'engagement et 2 mois offerts pour 36 mois d'engagement.
- 4 De plus, comme tous les utilisateurs (y compris hors groupement), ils profitent de **services avantageux** : Support gratuit et illimité, Valorisation des véhicules gratuite et illimitée (cotation avec algorithme créé par Tec3H), et accès à 3 utilisateurs inclus.



Tec3H : Une société innovante qui connaît une forte croissance



Malgré le contexte sanitaire, Tec3H a enregistré une forte croissance durant l'année 2020.

Les partenariats noués avec le Groupement des Agents Automobiles Peugeot (GAAP) et le Groupement National des Agents Citroën (GNAC) ont joué un rôle important dans cette belle progression. Tec3H a en effet été sélectionné pour équiper de nombreux garages du groupe Stellantis pour le label SPOTICAR.

En parallèle, la Covid a profondément transformé la façon de travailler des garagistes, qui ont dû s'adapter et s'équiper afin de maintenir leur activité. Ainsi, la fonction "partage de stock" de Tec3H leur a permis de résoudre leurs difficultés d'approvisionnement.

« Tec3H crée un cercle vertueux : plus nous équipons de garages, plus notre partage de stock s'agrandit et aide les garagistes à se développer. Un concept qui séduit ! »

Régis Tranquille et Julien Etendard

Les chiffres parlent d'eux-mêmes. En 2020, Tec3H a :

- plus que **doublé son nombre de clients** et a donc considérablement augmenté le nombre d'utilisateurs (en raison des 3 utilisateurs inclus pour chaque session) ;
- **doublé le nombre de véhicules disponibles à prix marchands/professionnels** dans le partage, passant de 5 000 à 10 000.

Et ce n'est qu'un début ! Le stock de véhicules partagés est déjà passé à 12 500 aujourd'hui, ce qui augure d'un nombre conséquent de véhicules d'ici la fin 2021. De nombreux marchands suivent et participent d'ailleurs à cette évolution comme MCA, VO3000, Activ' Automobiles, ATB, Vent d'Ouest Automobiles et InterVO – Automalin.

Zoom sur les principales fonctionnalités du logiciel

PARTAGE DE STOCK

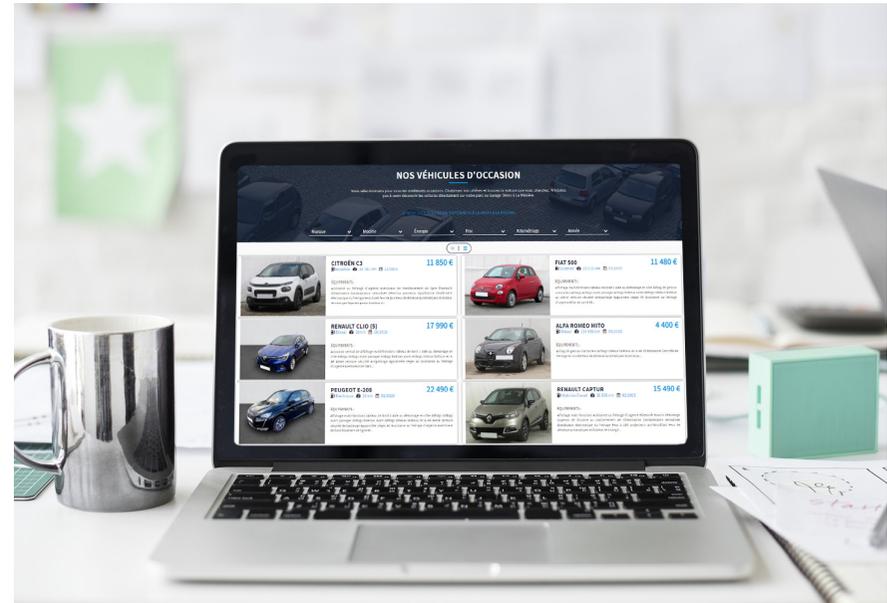
Tec3H permet aux garagistes de proposer à leurs clients des véhicules présents sur le partage de stock et qu'ils n'ont pas en physique sur leur parc. Ils peuvent se contacter entre eux facilement et ainsi augmenter leurs ventes VO et satisfaire tous leurs clients.

Les avantages : Meilleure rotation du parc, Prix marchands personnalisés et négociables, Système de messagerie entre professionnels de l'automobile, Gestion des stocks individuels et/ou par groupe (Peugeot, Citroën, Renault, DS...), Système automatique d'alerte de disponibilité de véhicule.

ADMINISTRATIF PRÉREMPLI

Il suffit de saisir une seule fois les informations pour que tous les documents soient édités automatiquement et instantanément : documents légaux, bons de commande, CERFA, propositions clients, affiches de prix aux normes légales, reprises, etc.

Il est ainsi possible de gagner plus de 2 heures par jour.



MULTIDIFFUSION MÉDIAS

En 1 clic, les utilisateurs choisissent quels véhicules ils souhaitent diffuser en illimité et sur quels médias. Toutes les informations sont pré-remplies sur l'annonce et, dès qu'une vente est effectuée, le véhicule est automatiquement retiré.

Les médias ciblés : Leboncoin, La Centrale, Zoomcar, Ouest France Auto, GAAP, GNAC, SPOTICAR. En option, il est aussi possible de diffuser les véhicules sur un site privé ou sur plus de 80 médias.

VALORISATION DES VÉHICULES GRATUITE ET ILLIMITÉE

Extrêmement précise, cette valorisation s'appuie sur 23 critères pour fournir une estimation particulière et marchande la plus proche de la valeur réelle du véhicule. Peu importe le véhicule, ce référentiel performant donne les informations exactes permettant de le valoriser au mieux à n'importe quelle date.



Témoignages client.e.s

VINCENT BRUNEL

Garage Brunel – Lunel (34)

« Tec3H est devenu notre outil de référence. Je m'en sers tous les jours dans mon commerce et ma gestion. L'équipe de Tec3H est professionnelle et ultra réactive. Le logiciel est en plein développement et ne cesse de voir apparaître des nouveautés toujours dans le but de nous aider au quotidien. Le partage de stock s'agrandit de jour en jour et permet de booster son activité VO. Je recommande vivement à tous les agents Citroën, aux agents des autres marques et mêmes aux futurs professionnels de l'automobile d'utiliser ce système ! »

ISABELLE NEAU

Garage Neau – Saint Laurs (79)

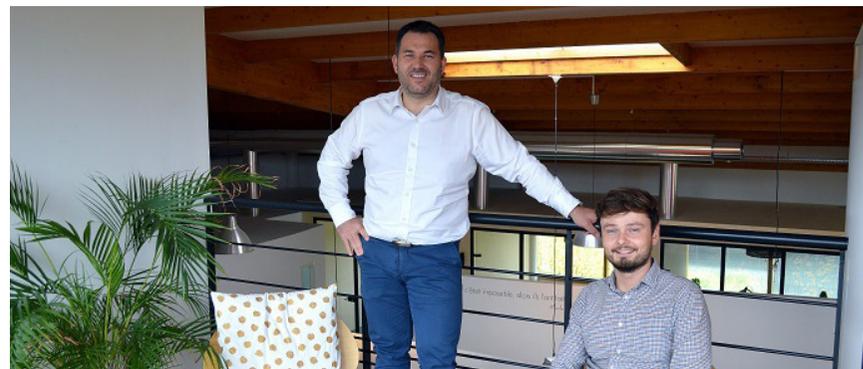
« En tant qu'agent Peugeot, j'utilise maintenant Tec3H depuis plus d'1 an. Je suis pleinement satisfaite de ce que le logiciel me propose. Je diffuse mes véhicules en instantané sur les principaux médias tels que Le bon coin, La Centrale ou encore mon-garage-peugeot.fr. C'est un outil excellent pour gérer mon parc et augmenter la marge de mon activité VO c'est certain ! »

PHILIPPE RAZOUS

Garage Razous – Trebes (11)

« Je remercie Tec3H pour leur professionnalisme et leur sérieux. Mon vendeur s'en sert tous les jours et ne peut plus s'en passer. C'est son outil quotidien qui lui permet de vendre et d'augmenter notre chiffre d'affaires. Tec3H a été rentabilisé en une seule vente, depuis, c'est que du bonus pour nous. Dès que nous avons besoin nous contactons l'équipe technique qui est super réactive. Un grand bravo ! »

A propos des dirigeants fondateurs



RÉGIS TRANQUILLE

Régis a 26 ans d'expérience dans le secteur automobile.

Il débute comme apprenti en 1995 et évolue jusqu'au poste de chef d'atelier.

En 2004, il continue dans le Groupe DMD pour développer la marque MAZDA en Ille-et-Vilaine, puis de 2009 à 2011 pour la marque FORD. Après avoir pris en 2011, la responsabilité de l'ouverture d'une nouvelle concession de la marque MAZDA à Rennes pour le Groupe LEGRAND, il rejoint à nouveau en 2013, le Groupe DMD pour développer et mettre en place le "label Approved" pour les marques Jaguar et Land Rover.

Dès lors, il nourrit l'idée de créer un outil innovant, à la hauteur de ses recherches de performance et de rentabilité.

JULIEN ETENDARD

Disposant à la fois d'une formation scientifique et de solides connaissances dans le commerce automobile, Julien Etendard a débuté comme commercial dans la concession MAZDA Rennes du Groupe LEGRAND. Il évolue très vite au poste de Responsable des ventes de véhicules d'occasion. Il gagne ainsi en expérience pendant plusieurs années.

Partageant les mêmes ambitions, principes et valeurs, les deux hommes décident en 2014 de s'associer et de créer TEC3H.

Les (grands) petits plus Tec3H

- Une solide expertise du terrain avec **plus de 25 ans d'expérience dans le domaine automobile** : les fondateurs ont notamment travaillé sur le terrain et donc été à la place de leurs clients. Ils peuvent ainsi leur proposer un logiciel-métier spécialement conçu pour eux ;
- Un logiciel 100% en ligne, sans téléchargement requis ;
- Une équipe réactive qui s'adapte aux demandes des groupements, toujours dans le but de les écouter et de les conseiller au mieux ;
- Une solution référencée par Stellantis pour les marques Peugeot, Citroën, DS, Opel ;
- Un support technique hébergé en interne et facilement joignable (numéro direct et gratuit) qui crée une réelle proximité au quotidien avec les utilisateurs du logiciel, qui sont aidés et accompagnés instantanément.

LES PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

Aujourd'hui, Tec3H ambitionne de poursuivre sa collaboration avec les groupements en construisant avec eux des projets durables.

Pour satisfaire les agents, les offres et solutions vont ainsi être développées. En parallèle, Tec3H va satisfaire des demandes de Stellantis pour le lancement du label SPOTICAR.



Pour en savoir plus

Présentation : https://www.tec3h.fr/assets/pdf/BROCHURE_TEC3H_TEC3WEB_2019.pdf

Site web : <https://www.tec3h.fr/>

 <https://www.facebook.com/Tec3H/>

 <https://www.linkedin.com/company/11160230/>