



SUZUKI FRANCE S.A.S
8, avenue des Frères Lumière
78190 TRAPPES – France

Information presse

Trappes, le 24 janvier 2022

Belle progression des ventes de Suzuki France en 2021

Dans un marché automobile 2021 particulièrement difficile, les ventes de Suzuki France ont progressé de 16,5 %. Gamme hybride complète et attractive, retour gagnant du Jimny, forte croissance des ventes aux professionnels, qualité du réseau... Stéphane Magnin, Directeur de l'Activité Automobile de Suzuki France, détaille les atouts qui ont contribué au succès de la Marque.

Perturbé par la pandémie de Covid-19 et la pénurie de semi-conducteurs, le marché français des voitures neuves n'a progressé que de 0,54 % en 2021 (par rapport à 2020). Non épargné par ces difficultés, Suzuki France a néanmoins réussi à faire progresser ses ventes de 16,5 % sur la période. Avec plus de 25 000 voitures neuves commercialisées, la Marque atteint ainsi une part de marché de 1,39 %.

Une gamme hybride adaptée à la demande

« Notre gamme hybride répond parfaitement à la demande actuelle des automobilistes. » explique Stéphane Magnin. *« Elle propose, à des prix très compétitifs, des produits au design sympathique qui permettent de concilier faible consommation de carburant, efficacité environnementale et plaisir de conduite. L'an passé, Suzuki a été le 4^e acteur du marché français des hybrides non rechargeables. »*

En 2021, comme les années précédentes, la Swift Hybrid reste la Suzuki la plus vendue en France (11 333 unités), devant l'Ignis Hybrid (4 565), le Vitara Hybrid (4 286), le Jimny (2 314), le S-Cross Hybrid (1 783), la Swace (772) et le Across (293). Si la Swift Hybrid reste le pilier de la gamme Suzuki en France, il faut signaler cette année le retour gagnant du Jimny, uniquement disponible en version VU.

« Le Jimny est vraiment une icône de la marque Suzuki. La demande pour ce petit 4X4 est toujours aussi forte, y compris chez les particuliers bien qu'il ne soit plus désormais disponible qu'en version VU 2 places ! » se réjouit Stéphane Magnin.

Des ventes aux professionnels qui ont presque doublé

Autre élément clé du succès de Suzuki France en 2021 : l'augmentation de 92 % des ventes aux professionnels ! *« Nous avons fait de ce marché un axe de développement majeur depuis quelques années. Nos efforts portent leurs fruits avec 2 125 ventes l'an passé. La gamme Suzuki, qui est l'une des rares à offrir des modèles hybrides à transmission intégrale, séduit de nombreux professionnels devant circuler sur des routes difficiles. Le réseau a également parfaitement compris le potentiel de développement des ventes aux entreprises, leur implication est un élément clé de notre succès dans ce domaine. »*



SUZUKI FRANCE S.A.S
8, avenue des Frères Lumière
78190 TRAPPES – France

Plus globalement, rien n'aurait été possible dans cette complexe année 2021 sans la détermination remarquable du réseau Suzuki. « *Nos concessionnaires ont fait preuve d'une efficacité exceptionnelle.* » souligne Stéphane Magnin. « *Leur professionnalisme, leur ancrage local, la qualité des relations qu'ils entretiennent avec leurs clients ont permis de surmonter les difficultés. Suzuki France a toujours été à leurs côtés, dans une relation de grande confiance, comme en témoigne notre première place historique à la Cote d'amour des constructeurs 2021*.* »

Des nouveautés et des incertitudes pour 2022

L'année 2022 s'annonce particulièrement incertaine sur le marché des voitures neuves. « *La crise des semi-conducteurs devrait perdurer au moins pendant le premier semestre 2022. Néanmoins, compte-tenu de la forte demande qui existe pour nos produits et des importantes nouveautés que nous lancerons -à commencer par les nouveaux S-Cross hybride et Vitara hybride auto-rechargeable - nous pensons atteindre le même volume de ventes qu'en 2021.* » conclut Stéphane Magnin.

*Baromètre de référence réalisé par le CNPA (Conseil National des Professions de l'Automobile).