

COMMUNIQUÉ DE PRESSE



Paris le 28 Avril 2015,

En 2015 CITROËN fait évoluer son réseau destiné aux professionnels et augmente encore son niveau d'expertise et d'exigence.

Lancé en 2009, le label Business Center évolue cette année et prend de nouveaux engagements à destination des professionnels. Créés pour coller au plus près de la demande des entreprises, les 147 Business Center version 2015 reposent sur 5 engagements forts de la marque auprès de ses clients. Cette évolution du label aura pour but d'offrir aux entreprises un service toujours plus performant et transparent, véritablement adapté à leurs besoins et à leurs attentes.

BUSINESSCENTER

Lancé en 2009, le label Business Center évolue cette année et prend de nouveaux engagements à destination des professionnels. Ainsi, selon la taille de leur marché, les Distributeurs Véhicules Neufs (DVN) CITROËN doivent respecter un grand nombre de standards. S'ils répondent tous à un socle d'« incontournables Business », 147 DVN font partie des nouveaux « Business Center Citroën », déclinés en deux échelons. 113 DVN ont été identifiés pour répondre au label « Business center Niveau 1 » (couvrant 43% du marché BtB français), et 34 DVN sont labellisés « Business center Niveau 2 » sur les grandes agglomérations (représentant à elles-seules 41% du marché). Dans chacun de ces centres, une équipe de professionnelle spécialisée pour la vente à destination des entreprises est présente pour apporter à chaque client une solution qui réponde à ses besoins.

Les Business Center reposent sur 5 engagements majeurs :

Un accompagnement sur mesure

Il est primordial d'accompagner le client dans sa démarche d'achat, dans ce sens chaque centre dispose :

- D'une équipe de vente formée et spécialisée dans la vente aux entreprises.
- D'une équipe qualifiée en approche PME/PMI

Pour les Business Center de niveau 2 l'accompagnement va encore plus loin avec :

- Deux vendeurs destinés à la vente aux entreprises
- Un vendeur et un technicien disposant d'une expertise pour le véhicule électrique.



Sous l'impulsion des pouvoirs publics et d'une fiscalité incitative, les motorisations électriques sont amenées à se développer rapidement au sein des sociétés : ainsi les dernières mesures gouvernementales telles que le SuperBonus vont soutenir ce marché. Les Business center Citroën de niveau 2 seront tous équipés de bornes de recharge pour répondre à cette demande.

La mise en avant de véhicules en version Business

Chaque centre expose un parc de véhicules professionnels de la gamme et un parc de véhicules d'essai : chaque client doit être en mesure de tester ses préférences et d'être guidé dans son choix. Selon la taille du point de vente, le nombre de véhicule à exposer évolue jusqu'à à atteindre, pour les Business center de niveau 2, la gamme VU complète ainsi que deux véhicule transformés. Un véhicule électrique est disponible à l'essai dans les principaux pôles.

Des produits qui se spécialisent

Une gamme Business basée sur 8 modèles de référence est proposée aux entreprises. De nombreux autres produits comme la gamme VU (Nemo, Berlingo, Jumpy et Jumper) ou la gamme Transformer s'adaptent à la demande pour répondre pleinement aux besoins de la clientèle professionnelle.

Un SAV qui s'engage

Dans sa démarche de transparence et avec pour but de rendre le rapport avec l'automobile plus simple et plus serein, le SAV CITROËN s'engage auprès de ses clients professionnels avec :

- un numéro d'appel dédié
- Un réceptionnaire dédié à la clientèle professionnelle
- Un rendez-vous garanti dans les 72H
- Des solutions de mobilité systématiquement proposées

Les clients professionnels ont également accès à CITROËN Assistance XL 7 ans qui permet de bénéficier gratuitement d'un dépannage ou remorquage dans le cas d'une panne, d'un accident, d'une crevaison, d'une erreur de carburant ou encore d'un vol de clé.

En toute transparence, les Business Center s'inscrivent dans la continuité des services professionnels proposés par Citroën. Avec 147 centres déjà existant, et un déploiement qui va continuer, CITROËN se modernise et continue de développer son activité à destination des entreprises pour s'imposer plus que jamais comme un des acteurs incontournables du marché.



La Marque CITROËN

CITROËN c'est la créativité et la technologie au service du bien-être.

Depuis 1919, CITROËN est un acteur majeur de la démocratisation automobile, apportant de manière concrète et optimiste des réponses aux questions de chaque époque. Aujourd'hui, les modèles CITROËN concentrent leur valeur sur le design, le confort et la technologie utile. CITROËN, c'est 10 000 points de vente et après-vente dans plus de 90 pays et près d'1,2 million de véhicules vendus en 2014. C'est aussi 8 titres de champion du monde des constructeurs en WRC et un 1er titre de champion du monde des constructeurs FIA en WTCC en 2014.