



Hyundai Motor France innove avec un showroom distanciel dédié à la vente en ligne de véhicules d'occasion

- **Hyundai Motor France s'associe à MeetDeal pour vendre ses véhicules d'occasion en direct aux clients à travers un parcours digitalisé**
- **L'expertise et l'accompagnement humain restent au cœur des engagements de Hyundai et de l'expérience client en ligne**
- **Les véhicules d'occasion proposés par Hyundai sont tous éligibles au label VO Hyundai Promise**

La Garenne-Colombes, mardi 13 mai 2025 - Dans un contexte où la digitalisation des services est devenue incontournable, Hyundai Motor France annonce le lancement d'une nouvelle solution innovante permettant d'acheter à distance des véhicules d'occasion en toute simplicité et s'appuyant sur son tout nouveau showroom distanciel.

Le showroom distanciel Hyundai installé chez [MeetDeal](#) à Rivesaltes (66) repose sur un partenariat technologique et humain qui permet de proposer une expérience d'achat 100 % à distance, tout en conservant un haut niveau de conseil et de personnalisation. Cet outil est au cœur de l'expérience client digitale de la marque.

Cet espace de 250 m² n'est pas ouvert au public, mais est néanmoins aménagé comme une véritable concession (véhicules exposés, mobilier Hyundai). Il est dédié exclusivement aux conseillers connectés, des opérateurs formés aux produits et services de la marque et à la vente en ligne, qui accompagnent les clients au travers d'échanges vidéo.

Depuis la fin du mois de février, via sa plateforme Hyundai Promise ou bien Leboncoin, la marque propose désormais à la vente en direct et en ligne aux clients son propre stock de véhicules d'occasion. Ces derniers proviennent du parc du constructeur (véhicules de fonction, de services) ou bien de retours de loueurs courte durée.

Dans les deux cas, ces véhicules ont en commun plusieurs éléments, à savoir qu'il s'agit de véhicules qui ont entre 12 et 15 mois, tous reconditionnés, éligibles au label Hyundai Promise et dont les prix ont été fixés en cohérence avec les prix des véhicules d'occasion proposés par le réseau de distributeurs agréés.

Le parcours client digital

Après avoir repéré un véhicule d'occasion, le client peut prendre rendez-vous en ligne ou bien lancer une session de chat vidéo en direct. Le conseiller connecté initie alors un échange individuel et peut, à la demande filmer en live les intérieur et extérieur du véhicule au travers de la caméra de son téléphone. Bien que le process soit digitalisé, la relation client et l'accompagnement demeurent des éléments fondamentaux pour Hyundai qui propose au client, si besoin, et au moment voulu, un accompagnement par un conseiller connecté qui répond à toutes ses questions.

Selon le mode de financement choisi, le client peut alors poursuivre son achat à distance s'il opte pour une solution locative (LOA/LDD) ou bien finaliser son achat via le concessionnaire Hyundai de son choix s'il fait un achat au comptant.

Dans les deux cas, il est accompagné à chaque étape par un conseiller connecté dans le cas d'une location ou bien un vendeur showroom dans le cas d'un achat comptant.

Une fois les formalités réglées (signature du bon de commande, du contrat de financement, paiement des frais administratifs, etc), la livraison peut se faire à domicile ou bien en concession.

Un levier supplémentaire pour les concessionnaires

Cette nouvelle solution de vente à distance, bien qu'innovante, n'est pas destinée à remplacer les concessionnaires, mais à compléter l'offre existante en proposant un nouveau canal de vente pour les clients prêts à acheter leur véhicule en ligne.

Les concessions Hyundai jouent un rôle central dans ce processus. Les véhicules achetés au comptant sont toujours livrés via le réseau de concessionnaires puisque le client finalise sa transaction et récupère son véhicule dans sa concession locale.

Cette initiative génère un trafic supplémentaire pour les concessions, et offre aux clients une proximité rassurante et un service de qualité dans leur parcours d'achat.

Ce modèle hybride, combinant la vente en ligne et la proximité locale, profite ainsi à la fois à la marque, à son réseau de concessionnaires, et aux clients.

Une expérience d'achat moderne et rassurante pour les clients

« Ce nouveau canal de vente pour nos véhicules d'occasion ne vise pas à concurrencer notre réseau de concessionnaires, mais à le compléter. Ce dispositif allie commerce en ligne et ancrage local. Il bénéficie aux clients à la marque et au réseau de distributeurs.

Je suis convaincu que cette solution de vente à distance de véhicules d'occasion est une véritable avancée pour l'expérience client. Elle combine l'accessibilité du digital avec la proximité humaine grâce aux conseillers connectés et/ou à nos concessionnaires.

L'objectif est de répondre aux attentes des clients actuels qui recherchent à la fois de la simplicité, de la transparence et des garanties. »

Lionel French Keogh, Président de Hyundai Motor France

Premières ventes et avis client

Les premiers résultats sont prometteurs, avec la vente de plusieurs SANTA FE et TUCSON, des SUV emblématiques de la gamme Hyundai.

80% de ces ventes représentent des achats au comptant. Les clients ont ainsi bénéficié d'une livraison de leur nouveau véhicule d'occasion en concession.

« Je ne suis pas un habitué des achats en ligne, et encore moins quand il s'agit d'un véhicule. C'était donc un vrai saut dans l'inconnu pour moi. Pourtant, dès que j'ai trouvé mon SANTA FE sur Internet, j'ai été rapidement rassuré par les engagements clairs de Hyundai.

J'ai particulièrement apprécié la prise en charge immédiate par ma conseillère en ligne, qui a su me guider avec professionnalisme et réactivité. Tout le parcours a été

fluide, de la première prise de contact jusqu'à la remise des clés.

Le passage de relais avec le concessionnaire Hyundai de Bussy St-Georges s'est également déroulé sans accroc. L'accueil y a été chaleureux et tout le monde s'est montré très réactif et à l'écoute.

Aujourd'hui, je suis pleinement satisfait de mon achat. Je me sens en confiance avec ce véhicule et je n'ai pas hésité à recommander Hyundai à mes proches. »

Monsieur Z., acheteur d'un Hyundai SANTA FE d'occasion

Adresse : Tour NOVA - 71 Boulevard National, 92250 La Garenne-Colombes
[Tram T2 - arrêt Charlebourg]

À propos de Hyundai Motor France

Filiale depuis le 3 janvier 2012, Hyundai Motor France a enregistré un nombre record d'immatriculations en 2023 : 49 400, soit une part de marché de 2.78 %. La gamme Hyundai s'articule autour de 18 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 203 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 2024, 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 2024 Hyundai Motor France est le partenaire officiel d'une dizaine de grandes courses nationales et de près de deux cents épreuves locales via son réseau de distributeurs.