



---

## Stellantis Fleet & Business Solutions organise l'événement international « European Driving Experience », dédié à ses clients les plus importants venus de toute l'Europe

- Le jeudi 3 juillet, entre Balocco et Arese, Stellantis Fleet & Business Solutions a organisé la troisième édition de la « European Driving Experience ».
- Plus de 50 clients B2B internationaux majeurs, dont de grandes entreprises ainsi que des sociétés de location courte et longue durée, ont été invités à mettre en lumière la nouvelle orientation de Stellantis, axée sur la simplification et une connexion renouvelée avec les besoins des clients professionnels.
- Joel Verany, directeur B2B de Stellantis pour l'Europe élargie, a présenté la nouvelle stratégie, portée par la promesse « CONNECT, DEVELOP, CARE » (CONNEXION, DÉVELOPPEMENT, ENGAGEMENT), qui propose des solutions clients « For every Business on the move » autour de quatre piliers clés :
  - L'étendue de la gamme actuelle, composée de 14 marques capables de répondre à tous les besoins de mobilité avec 65 véhicules électrifiés.
  - L'amélioration continue et l'évolution technologique de la gamme, favorisant la transition vers une mobilité électrique à la fois respectueuse de l'environnement et accessible économiquement.
  - Une offre inégalée de véhicules utilitaires, leaders sur le marché européen, avec une gamme récemment renouvelée.

- **Un nouveau portail Customer Care structuré spécialement pour les clients B2B, soutenu par plus de 80 opérateurs.**
- **Cette stratégie est déjà mise en œuvre et Stellantis a vu sa part de marché dans le segment B2B des flottes pures des 9 principaux pays de l'UE augmenter de 1,1 point, atteignant 18,6 % (cumul annuel à fin mai). Sur le marché des véhicules utilitaires légers, Stellantis conserve sa position de leader avec une part de marché de 30,2 %, en hausse de 1,3 point sur la même période.**
- **Une attention particulière a été portée à la gamme de services dédiés aux clients professionnels, représentée par Free2Move Charge, Mobilisight, Connect Fleet et Stellantis Fleet Services. Chacun disposait de salons exclusifs pour présenter leurs offres directement aux clients intéressés.**
- **Les véhicules utilitaires présentés par Stellantis Pro One ont été exposés sur un stand statique comprenant sept exemplaires, mettant en avant le projet « Stellantis CustomFit ». Cette initiative garantit les plus hauts standards de qualité et de sécurité, ainsi qu'une parfaite intégration entre les caractéristiques technologiques du modèle de base et les modifications spécifiques demandées par le client.**
- **En début d'après-midi, l'événement s'est déplacé sur les pistes exigeantes du Balocco Proving Ground, où les clients ont eu la possibilité d'essayer et de découvrir 70 modèles de toutes les marques Stellantis, y compris les dernières nouveautés de la gamme.**
- **La journée s'est terminée par un transfert vers le musée historique Alfa Romeo à Arese, où les invités ont pu visiter l'exposition publique et profiter d'une visite privée de la collection de voitures anciennes.**

TURIN, le 7 juillet 2025 – Stellantis Fleet & Business Solutions, la division Stellantis en charge du marché Flotte et B2B, a réuni hier à Balocco ses 50 principaux clients européens pour l'événement « European Driving Experience ».

L'objectif de cette rencontre, dirigée par Joel Verany, directeur B2B de Stellantis pour l'Europe élargie, était de « renforcer l'esprit d'équipe » et de partager la nouvelle approche de l'entreprise sur ce marché, axée sur des relations plus directes, des processus simplifiés et une offre de services plus proactive.

Pour soutenir cet objectif, les responsables grands comptes internationaux de Stellantis ont également été invités, permettant un dialogue direct avec les clients clés, notamment de grandes entreprises ainsi que des sociétés de location courte et longue durée. Joel Verany a déclaré : *« C'est un grand honneur pour moi d'accueillir cet événement, qui nous permet de nous réunir, d'avoir une compréhension concrète des besoins réels de nos clients et de renouer un contact direct avec eux, en adoptant une approche très pragmatique. »*

Lors de la présentation, une attention particulière a été portée à l'élargissement de la gamme de services proposés par Stellantis Fleet & Business Solutions, assurés par ses départements dédiés :

- **Free2Move Charge Business**, qui propose des solutions complètes de recharge pour flottes, depuis les évaluations initiales jusqu'à l'installation et la gestion des infrastructures.
- **Mobilisights**, qui met à disposition des données véhicules en temps réel pour optimiser la gestion de flotte.
- **Connect Fleet**, une plateforme web qui analyse les données afin de réduire les coûts d'exploitation et maximiser l'efficacité.
- **Stellantis Fleet Services**, spécialisée dans la gestion de flotte à long terme, avec des solutions conçues pour optimiser le coût total de possession.

Une innovation majeure présentée lors de l'événement a été le lancement du nouveau service dédié « **CARE 4 FLEET** », un portail web international soutenu par plus de 80 opérateurs, qui permet aux clients B2B de prendre rendez-vous, de suivre les livraisons de pièces détachées, de recevoir des conseils techniques et de prolonger leurs contrats de location.

*« Le service client », poursuit Joel Verany, « fait partie des valeurs fondamentales de Stellantis. Notre entreprise a toujours été centrée sur le client, et notre division renforce fermement ce principe, en le mettant en pratique comme un avantage concurrentiel majeur dans un marché de plus en plus concurrentiel. »*

À la fin de la présentation, les invités se sont rendus sur les quatre pistes exigeantes du Balocco Proving Ground, où ils ont pu essayer et découvrir 70 modèles issus de l'ensemble du portefeuille de

marques de Stellantis, y compris les dernières nouveautés, et explorer les solutions de conversion et de personnalisation proposées par Stellantis Pro One pour les véhicules utilitaires. Grâce à son programme dédié « Stellantis CustomFit », l'entreprise peut personnaliser les véhicules en fonction des exigences spécifiques des clients, directement en usine ou par le biais d'un réseau externe de partenaires spécialisés.

Et Joel Verany de conclure : *« Il est essentiel que nos clients puissent découvrir nos véhicules par eux-mêmes. C'est ainsi qu'ils peuvent réellement apprécier non seulement l'étendue de notre gamme, qui regroupe 14 marques et Leapmotor pour répondre à tous les besoins de mobilité, mais aussi son évolution technologique constante, qui place notre offre à la pointe d'un marché B2B particulièrement dynamique, où la part de marché de Stellantis est en progression continue depuis le début de l'année, tant sur le marché global que dans le segment des véhicules 100 % électriques. »*

# # #

### **À propos de Stellantis**

*Stellantis N.V. (NYSE : STLA / Euronext Milan : STLAM / Euronext Paris : STLAP) est un constructeur automobile mondial de premier plan, dont la mission est d'offrir à ses clients la liberté de choisir leur mode de déplacement, d'adopter les technologies les plus récentes et de créer de la valeur pour toutes ses parties prenantes. Son portefeuille unique de marques emblématiques et innovantes comprend Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS Automobiles, FIAT, Jeep®, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram, Vauxhall, Free2move et Leasys. Pour en savoir plus, [www.stellantis.com](http://www.stellantis.com)*



@Stellantis



Stellantis



Stellantis



Stellantis

---