

L'adoption du libre-service en après-vente a presque triplé sur les marchés francophones pour Tjekvik au premier semestre 2026

- *Plus de 74 000 interactions numériques en libre-service ont été enregistrées en France, en Belgique et au Luxembourg au cours du premier semestre 2026*
- *Près de 640 000 € de revenus à valeur ajoutée ont été générés par les concessionnaires grâce au libre-service*
- *Près de 5 500 demandes d'évaluation de véhicules au cours du premier semestre démontrent le potentiel commercial de l'adoption de solutions numériques d'enregistrement en après-vente*

20 juillet 2026 - De plus en plus d'automobilistes français et belgo-luxembourgeois optent pour des solutions numériques en libre-service lors de leurs visites et échanges avec les services après-vente.

Au premier semestre 2026, plus de 74 000 interactions en libre-service ont été enregistrées en France, en Belgique et au Luxembourg par Tjekvik, le leader du marché des technologies numériques en libre-service – soit une progression proche du triplement par rapport à la même période l'année dernière.

Cette hausse reflète une demande croissante des clients pour davantage de rapidité, de commodité et de flexibilité lors de l'enregistrement de leur véhicule pour un entretien ou une réparation.

Dans les établissements où cette option leur était proposée, 42% des clients ont choisi d'enregistrer leur véhicule à distance avant leur arrivée en concession, leur permettant ainsi d'éviter de potentielles files d'attente.

Un nombre croissant de clients choisissent également de déposer et de récupérer leurs clés via les bornes Tjekvik, sans dépendre de la présence d'un conseiller déjà occupé.

Plus de 639 000 € de revenus supplémentaires pour les concessionnaires

Les solutions numériques en libre-service stimulent également la croissance des revenus après-vente des concessionnaires. Au premier semestre 2026, plus de 639 000 € de revenus supplémentaires ont été générés grâce au libre-service lors du processus d'enregistrement numérique.

Près de 9 000 produits et services à valeur ajoutée ont été sélectionnés au total, et un peu moins de 3 300 plans d'entretien ont été demandés par les clients via le libre-service.

Les produits et services électriques, tels que les batteries de voiture et les contrôles de santé de batterie, ont été les produits les plus demandés par les clients via le libre-service, suivis des accessoires et articles dérivés, puis des services de climatisation.

Les solutions d'enregistrement numérique en après-vente contribuent également au processus commercial. Par exemple, les demandes d'évaluation de véhicules via l'enregistrement numérique ont atteint près de 5 500 au premier semestre – soit 7 % de l'ensemble des interactions en libre-service, un chiffre remarquable qui fournit aux équipes commerciales un volume important de prospects qualifiés et à fort potentiel.

Christian Mark, PDG et cofondateur de Tjekvik, a déclaré : « *Nos résultats semestriels montrent à quel point les automobilistes français et belgo-luxembourgeois privilégient de plus en plus des expériences de service numériques en priorité, ce qui renforce considérablement la rentabilité de nos partenaires concessionnaires. Nos solutions continuent de transformer la façon dont les conducteurs interagissent avec les services après-vente.* »

Tjekvik a également poursuivi son expansion à l'international au premier semestre 2026, avec un nombre croissant de concessions adoptant ses solutions d'enregistrement numérique dans 36 pays, y compris de nouveaux marchés tels que la Finlande et l'Italie.

À propos de Tjekvik

Tjekvik développe des technologies intelligentes de libre-service pour les services après-vente des concessionnaires. Elles optimisent l'efficacité et la productivité en après-vente, offrant une expérience client améliorée. Tjekvik permet aux clients d'éviter les files d'attente et de gérer le dépôt et la récupération de leur véhicule en toute sécurité quand, comment et où ils le souhaitent : à domicile, en concession ou à l'extérieur. Grâce à Tjekvik, le personnel après-vente peut se concentrer sur l'essentiel, pendant que la concession augmente ses revenus grâce à la fonctionnalité de vente additionnelle lors du check-in et du check-out numérique. Le logiciel de Tjekvik et ses bornes internes et externes sécurisées peuvent être entièrement personnalisées suivant l'identité visuelle de la marque ou de la concession, garantissant ainsi un parcours client fluide, tant en présentiel qu'à distance. Présente dans 36 pays et dans 30 langues, la technologie Tjekvik est rapidement devenue une solution incontournable pour les concessionnaires franchisés en Europe. Pour plus d'informations sur la technologie intelligente de libre-service de Tjekvik, rendez-vous sur : www.tjekvik.com