

## **Le Groupe Chery accélère son déploiement en France avec des partenaires locaux de référence**

- **Le Groupe Chery déploie une stratégie d'ancrage local en France en s'appuyant sur des partenaires français.**
- **Deux leviers clés ont été identifiés : le développement commercial et la relation client.**
- **La société Wisecom, spécialiste français, a été sélectionnée pour structurer ces deux leviers.**
- **La stratégie du Groupe Chery en France repose sur trois axes : investir localement, s'appuyer sur les meilleurs acteurs du marché français, et construire une expérience client de qualité.**

Paris, le 18 juin 2026. Pour le Groupe Chery, réussir en France ne se résume pas à lancer les meilleurs produits possibles. Cela implique de maîtriser chaque étape du parcours client. Sur un marché aussi exigeant, la qualité de la relation client, la réactivité commerciale et la capacité à orienter efficacement les prospects vers le bon point de vente sont déterminantes dès les premiers mois.

C'est dans cet esprit que le Groupe Chery s'est engagé dans un partenariat avec la société Wisecom. Ce choix n'est pas le fruit du hasard : il repose sur des critères exigeants, une expertise reconnue du marché automobile français, une connaissance fine des standards locaux de la relation client et un modèle opérationnel hybridant intelligence artificielle et expertise humaine. En choisissant Wisecom, le Groupe Chery fait le pari d'un ancrage local assumé : il investit aux côtés d'un partenaire français, enraciné dans le tissu économique national, et portant les mêmes exigences de qualité, d'engagement humain et de responsabilité.

Depuis sa création en 2005, Wisecom défend un modèle à contre-courant du marché des centres de contacts classiques. Implantée au cœur de Paris, dans le Gers et à Ajaccio, l'entreprise a fait le choix d'un modèle français fondé sur la proximité, la formation, la fidélisation des équipes, l'innovation et la RSE. Une approche qui démontre qu'il est possible de conjuguer compétitivité, qualité de service et engagement humain, loin des logiques d'offshore. Cette vision se traduit au

# C H E R Y   A U T O

## Communiqué de presse

quotidien dans ses pratiques managériales comme dans l'exigence opérationnelle déployée auprès de ses clients. Wisecom dispose aujourd'hui de plus de 500 positions de travail sur ses 4 sites.

L'arrivée du Groupe Chery en France s'inscrit dans une stratégie de développement ambitieuse. La marque OMODA & JAECOO, lancée sur le marché français le 1er avril dernier, s'appuie déjà sur un réseau de 100 concessionnaires et réparateurs agréés. Cette première étape pose également les fondations de l'intégration progressive de nouvelles marques du Groupe Chery, avec une stratégie de gamme couvrant différents positionnements, du plus accessible au premium.

Afin de soutenir cette ambition, le Groupe Chery s'est doté dès le lancement d'un dispositif commercial et relationnel à la hauteur de ses objectifs :

- Orchestration omnicanale des interactions,
- Qualification intelligente des intentions d'achat,
- Pilotage en temps réel de la joignabilité et de la donnée,
- Transmission optimisée des leads au réseau,
- Garantie d'un niveau de service homogène dès le premier mois d'activité.

*« Pour réussir notre lancement en France, nous avons besoin d'un partenaire capable de comprendre les exigences du marché automobile, de traiter rapidement les demandes clients et de nous aider à installer une relation de confiance avec nos futurs clients. Wisecom réunit cette expertise sectorielle, cette capacité opérationnelle et cette connaissance fine de la relation client automobile »,* déclare Lionel French-Keogh, Directeur Opérationnel du Groupe Chery en France.

Depuis le début du mois d'avril, Wisecom intervient sur deux volets stratégiques et complémentaires pour OMODA & JAECOO France:

- Le premier volet concerne le développement commercial. Wisecom orchestre le traitement des leads via un modèle de conseiller augmenté par l'IA, assurant qualification des intentions d'achat, optimisation de la réactivité et pilotage de la joignabilité, afin de prioriser et orienter les leads vers le réseau de concessionnaires.
- Le second volet concerne la relation client. Wisecom pilote les interactions entrantes (découverte des marques, essais, disponibilité des modèles, parcours d'achat) avec un accompagnement multilingue enrichi par la donnée et l'IA, garantissant un haut niveau de service tout en remontant en temps réel les attentes du marché.

# C H E R Y   A U T O

Communiqué de presse

Cette approche permet au Groupe Chery de disposer, dès son lancement, d'un dispositif structuré, réactif et capable de réduire au maximum la période d'adaptation, avec un objectif clair: atteindre rapidement un niveau élevé de satisfaction client.

## **Le Groupe Chery mise sur un modèle hybride : IA et expertise humaine au service de la performance**

Le modèle Wisecom repose sur une conviction forte : l'avenir de la relation client automobile passe par l'hybridation, combinant intelligence artificielle et humain augmenté pour sublimer l'expertise des équipes et créer des dispositifs à forte valeur pour les marques.

Dans le cadre d'un lancement, cette approche est particulièrement stratégique : l'IA qualifie, priorise et pilote les flux en temps réel, tandis que les équipes Wisecom analysent les intentions, enrichissent la donnée et assurent une relation humaine qualitative sur les moments clés du parcours client.

Dans l'automobile, le premier échange est souvent décisif. La rapidité de traitement et la qualité de qualification conditionnent directement la transformation commerciale. Le modèle Wisecom intervient dès cette étape grâce à une orchestration augmentée par l'IA, associée à des équipes capables de contextualiser, rassurer et transmettre au réseau les informations nécessaires à une prise en charge rapide et performante.

*« Le choix du Groupe Chery confirme la pertinence d'un modèle hybridant intelligence artificielle, donnée et expertise humaine pour accompagner les marques dans leurs enjeux de développement et de relation client. Dans un secteur aussi exigeant que l'automobile, chaque interaction compte : elle doit être pilotée en temps réel, enrichie par la donnée et portée par des équipes capables de comprendre à la fois les attentes clients et les enjeux business. C'est cette capacité à conjuguer technologie, performance opérationnelle et qualité relationnelle que Wisecom met aujourd'hui au service du lancement d'OMODA & JAECOO en France. »* déclare Paola Fabiani, Présidente-fondatrice de Wisecom

### **À propos du Groupe Chery**

Fondé en 1997, le Groupe Chery s'est orienté dès 2003 vers l'international et est devenu le plus grand exportateur automobile chinois. En près de 30 ans, le groupe a vendu plus de 18 millions de véhicules, dont 5,8 millions sur plus de 120 marchés hors de Chine. En moyenne, un véhicule du Groupe Chery est vendu

# C H E R Y   A U T O

## Communiqué de presse

toutes les 23 secondes à travers le monde. En 2025, avec un nombre record de 2,8 millions de véhicules livrés, dont 1,3 million hors de Chine, le Groupe Chery se classe au 233e rang du classement Fortune Global 500. Le Groupe Chery a lancé plusieurs marques automobiles pour répondre à différents besoins clients, dont la marque OMODA & JAECOO fondée le 20 avril 2023 qui se concentre sur les marchés hors de Chine. En France, le Groupe Chery commercialise la marque OMODA & JAECOO depuis le 1er avril 2026, grâce à un réseau de 100 concessionnaires et réparateurs agréés.

### **À propos de Wisecom**

Fondée en 2005 et implantée au cœur de Paris, la société Wisecom a fait le choix du modèle français dans un secteur largement orienté vers l'offshore, avec une conviction fondatrice : la performance durable de la relation client dépend avant tout de la qualité des talents capables de l'incarner.

À l'ère de l'IA, ce modèle prend une nouvelle dimension. Wisecom conjugue expertise humaine, maîtrise de la donnée et technologies d'IA, du conseiller augmenté à l'IA designer, pour faire de la relation client un levier direct de différenciation et de performance business. Son Lab Innovation, ayant évalué plus de 200 technologies, garantit des solutions éprouvées et opérationnelles avant tout déploiement client.

Wisecom accompagne les marques à l'échelle européenne sur l'ensemble de leurs enjeux relationnels et commerciaux : gestion de leads, télévente, service client et développement commercial, en BtoB comme en BtoC, depuis ses sites, en délégation ou en organisation mixte. Cette démarche est reconnue par plusieurs labels et distinctions de référence : Service France Garanti, Human for Client, Label Diversité, EcoVadis, Best Places to Work et Coq Vert.