

Communiqué de presse
6 novembre 2025

Stellantis Finance & Services s'allie à TEC3H pour augmenter le financement en points de vente

Le financement en points de vente demeure un enjeu majeur pour les constructeurs, et les distributeurs en particulier. Sur le marché de l'occasion, le taux de pénétration atteint 34,3% (source ASF, 2024). A l'heure où la LOA progresse sur le segment de la seconde main, la captive Stellantis Finance & Services a fait appel à l'éditeur TEC3H. Ses solutions de financement sont désormais intégrées dans l'interface dédiée à l'activité VO.

Aux côtés des concessionnaires et des Agents de marque du réseau Stellantis, TEC3H fait évoluer son logiciel de gestion dédié à l'activité commerciale des véhicules d'occasion. La solution intègre désormais Stellantis Finance & Services. Cette innovation représente une première sur le marché.

Ainsi, les commerciaux comme les chefs de ventes VO, peuvent établir une simulation de financement en crédit ou en LOA, directement en ligne. Et pour accompagner au mieux les équipes des concessionnaires, mais aussi les Agents de marque, le logiciel tient compte des spécificités du véhicule.

Le nouvel assistant des vendeurs

Le calcul des mensualités est adapté de manière instantanée en fonction de l'apport et de la durée de financement et du kilométrage. Les simulations intègrent également les services additionnels comme les contrats d'entretien, les extensions de garantie, ou des prestations complémentaires facultatives.

De plus, l'interface se distingue par l'actualisation des conditions générales définies en fonction de chaque financement et des apports. Au demeurant, la solution ainsi enrichie, se pose comme le nouvel assistant des vendeurs VO en matière de financement.

Rappelons que le logiciel assure par ailleurs, l'identification exacte des modèles, mais aussi la multidiffusion des annonces, le partage des stocks, et l'édition du bon de commande et de l'impression des étiquettes de financement.

615 points de vente à équiper

A l'heure de la digitalisation des parcours d'achat, les consommateurs bénéficient également de cette avancée inédite sur le marché. En se connectant au site d'un concessionnaire Stellantis, ils accèdent aux mêmes fonctionnalités permettant de calculer une mensualité très précisément. Les leads générés étant transmis dans le CRM du distributeur.

Testée en conditions réelles au sein du groupe DG Automobiles, cette nouvelle interface de TEC3H pourra être déployée dans 615 points de vente des réseaux Stellantis, à compter du 3 novembre.

Alban Houssay, directeur marketing de Stellantis Finance & Services : « *En intégrant nos solutions de financement directement dans l'outil TEC3H, nous simplifions la vie de nos vendeurs et agents du réseau Stellantis et améliorons l'expérience de nos clients communs. Nos partenaires retrouvent désormais, en temps réel et de manière dynamique, toutes les offres de financement correspondant à leur stock de véhicules et répondant parfaitement aux besoins de leurs clients. Cette intégration simplifie le parcours de proposition et permet donc de centrer les forces commerciales sur ce qui fait la différence : le conseil personnalisé et l'offre adaptée.* »

Régis Tranquille, cofondateur de TEC3H : « *En intégrant les solutions de financement de Stellantis Finance & Services à notre interface de gestion des VO, les équipes de vente des réseaux du constructeur accèdent directement aux outils de simulation, sans aucune ressaisie. Cette évolution donne la possibilité d'accroître les volumes de financement, mais aussi d'ajuster les offres de crédit ou de location aux besoins de chaque client. Cette intégration inédite sur le marché, renforce les liens entre Stellantis, Stellantis Finance & Services et TEC3H, avec une présence auprès de Spoticar et de Stellantis Club.* »