

Croissance du libre-service en France : 44 % des clients après-vente se sont enregistrés à leur domicile en 2025

- Tjekvik a facilité près de 30 000 opérations de libre-service en France en 2025.
- Les concessionnaires français ont enregistré des ventes additionnelles de près de 60 000 €.
- 27 288 clients ont inscrit leurs véhicules pour un service et une réparation depuis leur domicile, soit 44 % des clients.

Les solutions de libre-service de Tjekvik offrent aux clients la flexibilité de faire l'enregistrement et le dépôt de leurs véhicules au moment et à l'endroit qui leur conviennent, soit depuis leur domicile, soit en concession via des tablettes et des bornes tactiles faciles à utiliser. En 2025, davantage de clients ont utilisé le libre-service numérique pour fournir des instructions avant le service, sélectionner des articles à valeur ajoutée, autoriser des réparations et déposer leurs clés.

L'utilisation par les clients du libre-service numérique dans l'après-vente en France s'est accélérée en 2025, avec 29 927 personnes utilisant des solutions numériques d'enregistrement et de retrait pour déposer ou récupérer leurs véhicules après un service ou une réparation. De nouveaux chiffres de Tjekvik, leader du marché des technologies de libre-service pour l'après-vente, qui mettent en évidence une augmentation majeure des opérations numériques l'année dernière par rapport à 2024.

Des dizaines de milliers de clients optent pour le libre-service pour accélérer leurs rendez-vous

La commodité du libre-service numérique et la possibilité d'éviter les files d'attente ont incité davantage de clients à utiliser les solutions de Tjekvik en 2025. La forme d'interaction numérique la plus populaire a été l'enregistrement à domicile, avec 27 288 clients en France utilisant les solutions de Tjekvik pour enregistrer leurs véhicules pour un service ou une réparation.

Offrir des solutions de libre-service numérique aux clients d'après-vente a également eu un impact positif sur les équipes de vente des concessionnaires. En France, 2 789 clients ont utilisé les solutions de Tjekvik pour demander une évaluation de véhicule, contribuant à créer de leads de ventes pour les responsables commerciaux et les équipes de vente. De plus, les clients ont utilisé les services numériques de Tjekvik pour demander des plans de service,

soulignant comment la numérisation peut aider à prolonger le parcours client au-delà de la vente initiale.

Augmentation des revenus grâce à la numérisation

L'utilisation généralisée du libre-service numérique signifie que les concessionnaires sont de plus en plus capables de générer des revenus après-vente supplémentaires qui n'auraient peut-être pas été possibles par les moyens traditionnels. L'enregistrement numérique permet aux concessionnaires d'automatiser la promotion de produits et services à valeur ajoutée auprès des clients, tels que des pneus spécifiques à la saison, des lubrifiants haut de gamme, des contrôles de climatisation et des plans de service.

Les solutions de libre-service numérique de Tjekvik ont généré plus de 58 935 € de revenus supplémentaires pour les concessionnaires en France l'année dernière grâce aux ventes à valeur ajoutée. Au total, 2 250 articles à valeur ajoutée ont été vendus.

Christian Mark, PDG et cofondateur de Tjekvik, déclare : « *La hausse continue de l'adoption du libre-service numérique en 2025 montre que la commodité et l'efficacité restent la priorité pour les clients d'après-vente. Nos solutions aident les concessionnaires à répondre à cette demande tout en créant de précieuses opportunités de génération de revenus grâce à la vente incitative ciblée.* »

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 34 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