

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Vélizy-Villacoublay, le 1er décembre 2020

PSA Aftermarket accélère dans la digitalisation des services après-vente

Groupe PSA lance dans l'ensemble de son réseau de réparateurs (Peugeot, Citroën, DS Automobiles, Opel, Vauxhall), ainsi qu'au sein d'Eurorepar Car Service, une nouvelle solution d'encaissement dynamique proposée par Score & Secure Payment (SSP), une fintech spécialisée sur l'ensemble de la chaîne de valeur du paiement, de l'acceptation, l'acquisition, le processing, la sécurisation et le recouvrement par le rachat de créances.

Dans un environnement économique de plus en plus digitalisé, les clients sont à la recherche de souplesse en terme de paiement. Le système permet à ces derniers, en quelques clics, de façon très intuitive, de pouvoir payer en ligne, leurs prestations après-vente, sur ordinateur, tablette ou via mobile. Le paiement peut se faire, en différé, en plusieurs fois ou au comptant.

Les réseaux, quant à eux, bénéficient d'un système simple à utiliser, d'une démarche transparente grâce à un suivi exhaustif des paiements, et de l'optimisation de leur trésorerie. Ce système sera également proposé sur les bornes 24/7, implantées dans beaucoup de concessions, ce qui permet d'offrir un service supplémentaire aux clients après-vente.

Groupe PSA entend ainsi élargir le portefeuille et la qualité des services qu'il rend à la clientèle de ses marques automobiles et de son réseau multimarque d'après-vente, en mettant résolument la digitalisation et la simplification de toutes les interfaces avec les clients au cœur de sa stratégie, afin d'assurer un parcours client fluide.

La mise en place du e-paiement généralisé s'ajoute à d'autres innovations digitales mises en œuvre par le groupe dans le domaine des services après-vente, comme le déploiement de Videocheck à l'échelle mondiale (envoi de vidéo au client accompagnée d'un devis des travaux à prévoir), la « self-réception 24/7 » en cours de généralisation progressive dans les réseaux de marque du groupe PSA, ou les rendez en ligne (on line-Booking) déjà plébiscités par plus de 20 % des clients.

Un partenariat avec un spécialiste du secteur de la fintech

L'offre proposée par SSP disposait d'un réel intérêt pour PSA. SSP propose des facilités de paiement via différents moyens (carte bancaire, virement, prélèvement SEPA) sans aucun frais pour le client. Les garagistes quant à eux bénéficient de nombreux avantages : avance de fonds (dans le cas où leurs clients opteraient pour un paiement en plusieurs fois), garantie (dans le cas où une transaction serait impayée) et des économies d'échelles liées à l'usage de la solution. Par ailleurs les commissions payées par les réparateurs sur les transactions sont particulièrement compétitives.

Un développement international rapide et volontariste

PSA Aftermarket prévoit de déployer la solution internationalement dans l'ensemble de ses filiales et importateurs. En Europe, près de 17 pays, seront équipés d'ici la fin du premier semestre 2021 et le déploiement se poursuivra au second semestre en Russie, Turquie, au Maroc, en Tunisie, au Brésil et Argentine avant d'autres pays dans une phase ultérieure.

Delphine Lafon Degrange, Directrice Marketing & Digital de PSA Aftermarket déclare : *Ce nouveau service est une étape majeure dans la digitalisation et la simplification de notre parcours après-vente, et donne une vraie souplesse à nos clients. Parmi les critères de décisions qui nous ont fait choisir SSP, il en est un essentiel, c'est l'agilité naturelle de SSP, capable d'adapter ses services aux attentes spécifiques de notre groupe. A l'heure du phygital et de la dématérialisation, Groupe PSA était à la recherche d'un acteur capable de répondre à la complexité d'adresser des enjeux multi réseaux (réparateurs agréés, ainsi qu'Eurorepar Car Service), multi usages, multi moyens de paiement et avec une dimension internationale. L'innovation, le sens de l'engagement et cette agilité, on fait de SSP un partenaire idéal pour ce projet ».*

Eddy Combier, CEO de SSP déclare : *« En accompagnant PSA dans la mise en place d'une expérience transactionnelle innovante pour ses clients, SSP ancre sa stratégie de développement en dehors des frontières françaises en s'accordant la confiance d'un groupe d'envergure internationale. Notre mission a été d'apporter des solutions fiables, sécurisées et durables, totalement en phase avec les besoins des clients et des garagistes. Autant de défis qui nécessitent les technologies et l'expertise les plus avancées afin de traiter les demandes dans les meilleurs délais et y répondre avec la plus grande précision. En adaptant notre proposition de valeur pour répondre à ses enjeux particuliers, nous sommes très heureux de permettre à PSA d'inscrire son approche du paiement dans une nouvelle perspective d'évolution »*

Contacts Presse : Marc Bocqué - 00 33 6 80 21 87 03 - marc.bocque@mpsa.com

À propos de SSP

Leader sur son marché, Score & Secure Payment (SSP) est une fintech française qui œuvre dans la création, la sécurisation et la garantie des moyens de paiement. Nous fournissons des solutions innovantes pour répondre aux évolutions du parcours de souscription et de paiement des clients finaux, en magasin comme en ligne. Plus de 10 000 clients « marchands » (Retail, BtoB, Loisirs, Grande Distribution) nous confient plus de 4 milliards d'euros de paiements à sécuriser chaque année. Notre ambition est claire : rendre le paiement en ligne, simple, accessible et sécurisé. Nous gérons l'ensemble des aspects technologiques et réglementaires pour accepter les paiements en ligne, que ce soit par carte bancaire, par chèque ou par compte bancaire et permettre à nos clients de se concentrer sur la croissance de leur entreprise. Pour en savoir plus : www.sspayment.com Et suivez Score & Secure Payment sur Twitter : @ScoreSecurePayment et LinkedIn.

A propos de Groupe PSA

Le [Groupe PSA](#) conçoit des expériences automobiles uniques et apporte des solutions de mobilité innovantes pour répondre aux attentes de tous. Le Groupe rassemble cinq marques automobiles - Peugeot, Citroën, DS, Opel et Vauxhall – et propose une offre diversifiée de services connectés et de mobilité portés par la marque Free2Move. Son plan stratégique 'Push to Pass' constitue une première étape vers sa vision : « Etre un constructeur automobile mondial à la pointe de l'efficacité et un fournisseur de services de mobilité de référence pour une relation clients à vie ». Il est l'un des pionniers de la voiture autonome et du véhicule connecté. Ses activités s'étendent également au financement automobile avec Banque PSA Finance et à l'équipement automobile avec Faurecia.

Médiathèque : medialibrary.groupe-psa.com / [Twitter](#) @GroupePSA