

Qarson : un catalogue au format digital et une offre orientée pour anticiper le plan climat.

De plus en plus, les entreprises doivent trouver un équilibre entre variété de leur offre et réponse aux besoins spécifiques des consommateurs. Pour réussir ce challenge en tant que distributeur multimarques automobile, Qarson s'appuie sur les avantages de la digitalisation pour adapter son catalogue de véhicules en continu, mais aussi sur les évolutions législatives à venir.



Pour les entreprises, la personnalisation de l'offre est une démarche marketing classique. Mais selon leur typologie et leur secteur d'activité, il peut être difficile de la transformer en réalité opérationnelle. Comment se renouveler sans tomber dans le piège de la promesse irréalisable ? Comment faire évoluer son organisation en maintenant une expérience client homogène, avec un haut niveau de qualité ? **En France, Qarson a inventé la concession digitale** pour répondre à ces questions. Un parti pris qui va prendre de l'ampleur en 2020.

Le digital pour mieux s'adapter aux tendances de consommation

Lorsqu'un conseiller Qarson rencontre un consommateur souhaitant acheter un véhicule, **l'échange se construit autour d'un catalogue digital**. Toutes les marques automobiles et les gammes proposées par Qarson sont accessibles via une borne, ce qui permet au consommateur de se représenter facilement l'ensemble des produits disponibles.

En s'appuyant sur les leviers digitaux, **Qarson prend soin de créer une expérience immersive et exclusive sur ses *corners* de galeries marchandes**. Les conseillers parcourent sur un grand écran le catalogue produit et utilisent les fonctionnalités de la plateforme pour adapter leur présentation à chaque client. Le digital est ainsi à leur service.

Protéger ses clients des futures restrictions d'accès aux espaces urbains

L'adaptation du catalogue de véhicules ne repose pas que sur les modèles mis à disposition. Il s'agit aussi d'adapter les types de moteur selon les possibilités et les demandes de ses clients.

Pour ce qui est des moteurs à combustion par exemple, **les véhicules à essence représentent quasiment 90% des ventes et Locations Longue Durée (LLD) contre 10% des véhicules au diesel**.



L'influence de Qarson dans cette répartition n'est pas négligeable : **l'entreprise a anticipé les conséquences du vote de la loi d'orientation des mobilités**, qui impacteront les français dès 2024. Les véhicules à essence ont ainsi été davantage mis en avant car la législation leur donne plus de temps, notamment sur la question de la **restriction des accès aux espaces urbains**. En effet, une douzaine de métropoles se sont engagées à renforcer les "zones à faibles émissions". Mais bien que la loi vise à réduire la vente de véhicules à carburants fossiles - tous types confondus -, la disparition des véhicules à essence pourrait être plus progressive que pour ceux fonctionnant au diesel. À Paris par exemple, le "Plan climat" prévoit la fin du diesel en 2024, alors que l'échéance pour l'essence est fixée à 2030¹.

"Face à l'urgence écologique, les initiatives en France/en Europe pour la mobilité verte se multiplient. Mais les solutions qui réduisent l'empreinte carbone des français ne sont pas forcément celles qui facilitent leurs déplacements, notamment par les restrictions d'accès des voitures polluantes. Il n'est pas étonnant qu'ils misent sur les véhicules les moins ciblés par la législation", explique Alexis Padioleau, Country Manager de Qarson France.

Suivez Qarson sur les réseaux sociaux :    **YouTube**

A propos de Qarson

Fondé en 2009, Qarson est un distributeur automobile multimarques indépendant spécialisé dans la vente de voitures neuves et d'occasion à prix remisés. Avec plus de 15 marques, 2 000 voitures disponibles dans des délais très courts et les meilleurs prix remisés, Qarson propose un parcours d'achat automobile simplifié et accessible à tous.

En plaçant la qualité de service et la satisfaction clients au cœur de ses priorités, Qarson a développé un mode de commercialisation différent. Qarson publie un chiffre d'affaires de 90 millions d'euros en 2018 en constante progression depuis sa création.

Parmi ses 30 000 clients, 95% recommandent l'entreprise. Actuellement, le distributeur automobile compte 80 collaborateurs en France et affiche une moyenne de 600 véhicules vendus par mois.

CONTACTS PRESSE

Agence OXYGEN

Romain WEBER - 01 41 11 37 83 romain.w@oxygen-rp.com

Maiwenn REGNAULT - maiwenn.r@oxygen-rp.com

¹ Source : <https://www.rtl.fr/actu/debats-societe/voitures-diesel-queelles-sont-les-villes-qui-ont-acte-une-interdiction-7798364400>