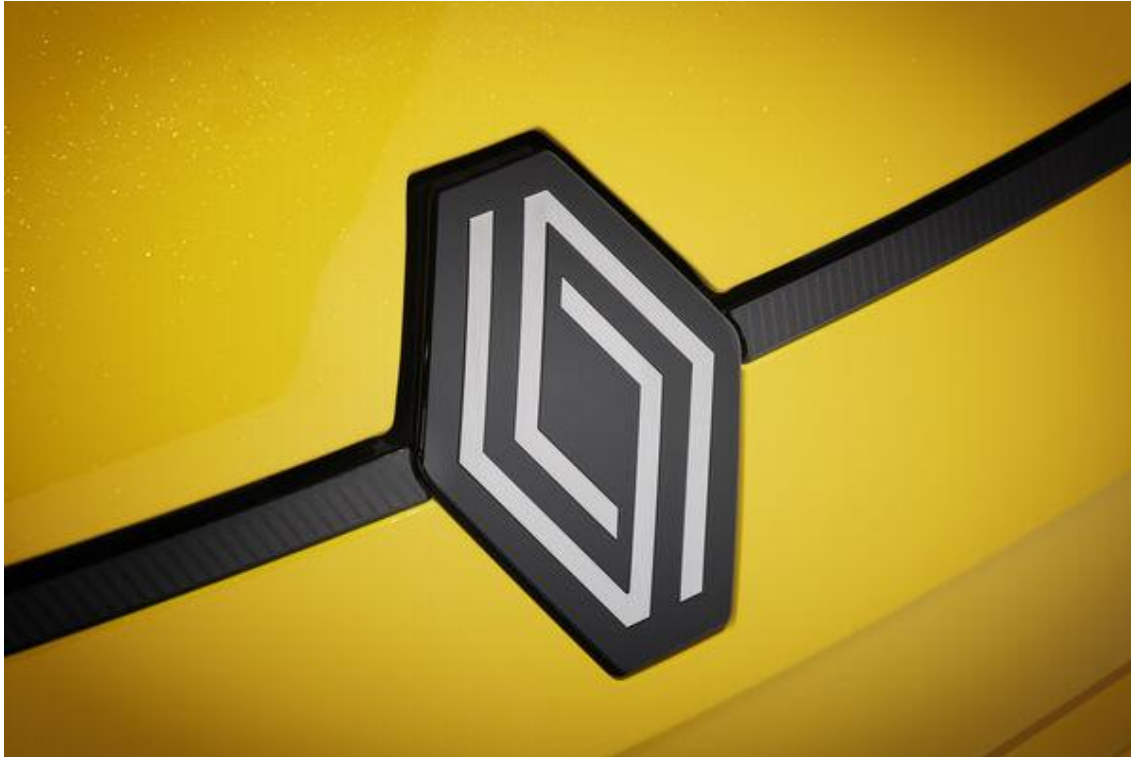


La domination de Renault au Trophées A&E 2024 démontre le succès de la Renaultion



Lors des Trophées A&E 2024, Renault a notamment reçu le « Coup de coeur constructeur de l'année » décerné par notre jury de gestionnaires de flotte, succédant de fait à Hyundai, vainqueur en 2023.

© Renault Group

Jeudi 4 juillet s'est tenue la 29e édition des Trophées de *L'Automobile & L'Entreprise* à l'Aéro-Club de France (Paris 16 e). Une cérémonie récompensant les véhicules, services et prestations de l'année qui a surtout témoigné de la popularité du constructeur tricolore Renault, sacré dans de nombreuses catégories.

Comme tous les ans, le magazine *L'Automobile & L'Entreprise* décerne ses **Trophées** aux meilleurs produits automobiles du marché, mais aussi aux solutions de mobilité et d'entretien ou encore aux réseaux B to B les plus innovants selon **un jury de 18 gestionnaires de flotte** .



Cette année, si les différents podiums ont vu se placer en pole position **Actua Formation** (lauréat du prix Service de l'année pour son programme Connect Driver), **Wattsy** (Nouvelles mobilités et environnement pour sa recharge de véhicules pour tous), **Optimum Automotive** (en Entretien/après-vente grâce à l'inspection intermédiaire des véhicules) et Cupra City Garage Paris (pour la catégorie Réseaux entreprise), le grand gagnant de la soirée était toutefois le **groupe automobile Renault**, présent en tête de presque tous les classement.

Si l'offre **Digital Care Service d'Acnes**, soit un SAV connecté de dépose des clés et de restitution du véhicule 24/7 adopté par **Renault**, est arrivée à la deuxième place (ex-aequo avec l'e-carrossier Autogriff) du palmarès des **Service de l'année**, c'est surtout au rayon des **Trophées Véhicules** que la marque au Losange a raflé la mise la plus importante. Pour cause : le groupe représenté ce soir-là par [son nouveau directeur des ventes et des opérations monde de Renault, Ivan Segal](#), s'est en effet inscrit sur la première marche de la moitié des podiums (trois sur six pour être exact).



Ainsi, et bien qu'aucun autre prétendant aux titres n'ait démerité, le **Renault Scenic E-Tech** a été reconnu comme le SUV 100% électrique le plus efficace pour les flottes devant le Peugeot e-3008 et le Volvo EX30. Dans la catégorie SUV thermique, c'est le **Renault Rafale E-Tech hybrid** qui a remporté la majorité des suffrages face aux BMW X2 et... Renault Espace E-Tech hybrid ! Enfin, le **VUL 100% électrique Renault Traffic Van E-Tech** a devancé son cousin le Nissan Townstar EV L2 sur leur segment.

Coup de coeur constructeur, l'ultime plébiscite

Une hégémonie, sachant que **21 véhicules de plus d'une dizaine de marques différentes étaient à l'essai** lors de la journée jury qui a permis de départager les gagnants, qui prouve que **Renault** a visé juste avec la modernisation de ses modèles, une identité esthétique reconnaissable signée du designer renommé Gilles Vidal . L'offensive de nouveautés automobiles du groupe se poursuivra d'ailleurs l'année prochaine avec l'avènement de la **R5** et du **Symbioz** , qui a tout pour être le futur best-seller des flottes .



Entre **renaissance de noms iconiques (Espace, Scénic, R5, R4...)** et capitalisation sur le **développement d'appellations uniques mais universellement compréhensibles** (à l'image du Rafale ou du Symbioz), le Losange parvient ainsi, de nouveau, à se démarquer sur le marché national du VN. Au point de doubler **Stellantis** en termes de volume pour le mois de juin, alors même que le groupe compte trois fois moins de marques. Illustrant la réussite de son **plan stratégique « Renaulution »**, amorcé en janvier 2021, Renault Group a également reçu la plus importante distinction de cette soirée des **Trophées A&E 2024** en étant choisi comme « Coup de coeur constructeur de l'année » par notre **jury de gestionnaires de flotte**, succédant de fait à Hyundai, vainqueur en 2023.

Faisant preuve de rationalité, en renonçant par exemple à l'introduction en Bourse de sa division de véhicules électriques et de software **Ampere**, mais aussi de cohérence commerciale en affichant des prix plutôt attractifs, des performances technologiques éprouvées, un **positionnement pragmatique en termes de poids des véhicules** ou encore des fonctionnalités digitales étoffées, en plus de délais de livraison redevenus raisonnables après des années post-Covid peu amènes, le groupe de **Luca de Meo** a donc su convaincre par **la montée en gamme de ses activités et surtout de son catalogue** presqu'entièrement renouvelé. Des efforts et un engagement des équipes qui valaient la peine d'être salués selon nos responsables de parcs.