



Communiqué de presse  
Janvier 2025

## **Carter-Cash reprend sa dynamique de développement et enregistre un nombre croissants de clients**

***Carter-Cash, enseigne du groupe Mobivia, spécialisée en pneus, pièces et accessoires pour l'entretien auto, annonce une solide croissance pour l'année 2024. L'enseigne consolide ainsi son positionnement sur le marché en proposant des services adaptés aux besoins des automobilistes français, tout en répondant aux défis économiques actuels.***

Dans un contexte économique difficile, marqué par l'inflation et la hausse du coût de la vie, l'entretien automobile reste une préoccupation majeure pour les Français. Selon une étude d'Ipsos en collaboration avec Bonial, **Carter-Cash** se classe en deuxième position parmi les enseignes les plus attractives dans la catégorie "Centres Autos" : une preuve de l'importance croissante du critère prix dans les décisions des consommateurs. En outre, plus de  $\frac{2}{3}$  des véhicules des clients de **Carter-Cash** ont plus de 15 ans, moyenne bien supérieure à celle du parc automobile français (11 ans), ce qui démontre la volonté des clients de prolonger la durée de vie de leurs véhicules plutôt que d'en acheter de nouveaux.

C'est dans ce contexte que **Carter-Cash** continue d'offrir des solutions adaptées à cette clientèle soucieuse de la durabilité et de l'entretien de son véhicule, grâce à son modèle de hard-discount et une relation de confiance solide avec ses clients.

### **Une année marquée par des réussites et une reprise du développement**

L'année 2024 a été marquée par plusieurs temps forts pour **Carter-Cash**. En externe, l'enseigne a connu un véritable essor porté par une réelle adéquation avec les attentes du marché actuel et l'ouverture de magasins. Après un premier semestre consacré à la consolidation de ses outils et processus internes existants, **Carter-Cash** a redémarré en fin d'année son développement avec l'ouverture de trois nouveaux magasins à Avignon, Toulon La Valette et Narbonne, renforçant ainsi sa présence en France.

L'un des succès de cette année a été la continuité du service "Réparation Crevaion offerte" lancée en novembre 2023, avec un doublement des demandes clients par rapport à l'année précédente. Cette offre, particulièrement utile, remporte un vif succès auprès de la clientèle de **Carter-Cash**, en répondant efficacement à leurs besoins lorsqu'ils ont le plus besoin d'assistance.

En interne, **Carter-Cash** a fait de la formation un axe prioritaire. Cela va permettre aux équipes de monter en compétences pour offrir un accueil et un service encore meilleurs aux clients. Cette démarche s'illustre par une augmentation significative du nombre d'heures de formation annuelle, ainsi que par la création de nouveaux modules dédiés, à la fois sur les

aspects métier en magasin et en atelier, et sur les dimensions RH, comme le recrutement et le management.

**Carter-Cash** a également renforcé ses équipes, en créant de nouveaux postes, avec notamment la nomination d'un Directeur des Activités Internationales pour coordonner l'activité et les stratégies des différents pays. Hélène Dewynter a pris quant à elle la tête du Réseau France, à la suite de Sébastien Lecor, et aura pour mission d'accompagner l'expansion de l'enseigne à travers tout le pays, tout en facilitant le travail des équipes en magasin pour qu'elles puissent accueillir et satisfaire au mieux les clients.

En 2024, **Carter-Cash** a enregistré une progression significative de ses performances, avec une équipe de 1450 collaborateurs, dont 120 au siège social, marquant une augmentation de 10% par rapport à l'année précédente. Cette croissance est principalement due à une captation accrue de clients en magasin, ce qui a entraîné une hausse du chiffre d'affaires. Cette dynamique de croissance n'a pas été alimentée par une augmentation des prix ni par une réduction de la marge, mais par un changement dans les habitudes de consommation : face à l'inflation et à la pression sur le pouvoir d'achat, les foyers français privilégient l'entretien de leurs véhicules pour préserver leur mobilité quotidienne, que ce soit pour se rendre au travail, faire les courses ou accompagner leurs enfants à l'école.

**Carter-Cash** reste particulièrement compétitif, notamment sur le marché des pneus avec montage, où l'enseigne offre souvent les prix les plus bas du marché, répondant ainsi aux besoins récurrents des automobilistes, en particulier dans le cadre de la Loi Montagne.

### **Ambitions 2025 : une année clé pour l'expansion et l'optimisation des performances**

Pour l'année 2025, **Carter-Cash** poursuit son développement avec des objectifs ambitieux. L'enseigne prévoit l'ouverture d'une dizaine de magasins en France et en Espagne, avec un accent particulier sur l'Espagne, où l'enseigne envisage l'ouverture de trois nouveaux magasins en 2025. Actuellement, **Carter-Cash** compte déjà 9 magasins dans ce pays et vise à renforcer sa position sur le marché ibérique.

Parmi les projets phares pour 2025, l'enseigne nordiste prévoit de poursuivre ses initiatives en matière d'innovation produits, d'économie circulaire, et d'amélioration de l'expérience client. Elle souhaite tout d'abord simplifier son offre pour mieux répondre aux besoins de ses clients. L'objectif est d'avoir une offre "essentialisée" avec un produit par besoin, pour une meilleure pertinence. En parallèle, **Carter-Cash** continue de miser sur le rapport qualité/prix en limitant le choix tout en restant compétitif sur les prix.

**Carter-Cash** prévoit de se concentrer cette année sur l'amélioration de l'expérience client en magasin. Parmi les projets à venir : la création d'espaces de conseil dédiés, l'optimisation des caisses pour fluidifier le passage en caisse, et la réorganisation des zones d'attente en atelier pour plus de confort et de sécurité. L'omnicanal reste une priorité, avec la volonté de poursuivre les efforts pour simplifier l'accès aux produits, quel que soit le canal emprunté, afin d'offrir une expérience client la plus simple et fluide possible.

L'enseigne poursuivra également son engagement en faveur de l'économie circulaire en poursuivant ses tests en la matière à travers son magasin pilote de Lambres-Lez-Douai, mais aussi en augmentant la présence de produits reconditionnés dans ses rayons.

*“**Carter-Cash** existe depuis près de 23 ans déjà ! 23 années que nous avons consacrées à son développement, à la conquête du territoire français et de marchés européens ou encore à notre structuration. L'année 2024 fût celle de la consolidation et de la stabilisation de l'existant, avant de reprendre dans une lancée de développement en 2025 !”* déclare Thierry Deuzé, Directeur Général de **Carter-Cash**.

#### **À PROPOS :**

**Carter-Cash** est un concept hard-discount de magasin de pièces-automobiles, entretien et accessoires à destination des particuliers et des professionnels représenté par son Directeur Général Thierry Deuzé. Marque du groupe français Mobivia créé en 1970 par Eric Derville, le groupe intègre notamment les centres d'entretien automobiles Norauto, Auto5, A.T.U et Midas. L'entreprise compte 90 magasins en France, 9 en Espagne, 4 en Italie. En France, l'enseigne regroupe 1400 collaborateurs dont 120 personnes au siège social de Villeneuve d'Ascq. Le positionnement du magasin est d'offrir à ses clients l'essentiel de l'automobile aux prix les plus bas tout au long de l'année sans lésiner sur la qualité. **Carter-Cash** propose le click and collect ainsi que la livraison à domicile partout en France. En juin 2021, l'enseigne a repris les actifs de Yakarouler. <https://www.carter-cash.com/>