

## heyca : une dynamique confirmée et 3 nouveaux partenaires sur le 2ème trimestre 2024

- **+110 % de visites vs le deuxième trimestre 2023, et un record au mois de mai avec près de 2,72 millions de visites.**
- **+104 % de leads vs le deuxième trimestre 2023.**
- **3 nouveaux groupes de distribution partenaires depuis avril 2024.**
- **Un positionnement enrichi avec une augmentation du nombre de promotions exclusives proposées sur le site.**

*Paris, le 15 juillet 2024*

heyca poursuit sur sa lancée positive au deuxième trimestre 2024, enregistrant des résultats solides qui confirment la dynamique observée depuis le début de l'année.

Ces performances s'accompagnent de l'annonce de **trois nouveaux partenaires importants : les groupes Autothivolle, Nedelec, et Nomblot**, consolidant ainsi la position de la plateforme sur le marché français des véhicules d'occasion.

Après un premier trimestre déjà prometteur, heyca continue d'afficher une croissance notable avec **une augmentation de 110% du nombre de visites** par rapport au deuxième trimestre 2023, atteignant près de **2,72 millions de visites en mai, un record**. Le **volume de leads a également progressé de 104%** sur la même période, avec un également un record au mois de mai 2024 (+60% par rapport à mai 2023), témoignant de l'attractivité continue de la plateforme pour les acheteurs potentiels.

En parallèle, heyca est heureux d'accueillir **trois nouveaux partenaires de renom : les groupes Autothivolle, Nedelec, et Nomblot**. Ces collaborations illustrent la confiance croissante des professionnels du secteur envers le modèle économique à la performance d'heyca, qui limite les risques pour les concessionnaires tout en optimisant leurs coûts à la vente. L'accompagnement de proximité et la mise à disposition proactive de données utiles restent des atouts majeurs pour les partenaires, facilitant leurs prises de décision et améliorant leur retour sur investissement.

La plateforme continue **d'innover pour enrichir l'expérience client** (solution de financement LOA étendue sur un plus grand nombre d'annonces avec la réponse de principe immédiate, l'accès à l'historique complet des véhicules, la possibilité d'ajouter des visuels 360 et de créer un compte utilisateur) et aller plus loin dans l'accompagnement des groupes de distribution avec l'objectif d'offrir plus de leads qualifiés aux groupes de distribution pour améliorer leur coût à la vente.

En collaboration avec les concessions partenaires, heycar a développé une nouvelle offre inédite de **ventes flashs exclusives, les "heycar days"**, offrant aux professionnels une opportunité unique de mettre en avant gratuitement leurs stocks. Ce type d'opérations devrait s'accélérer sur la deuxième partie de l'année 2024, avec de plus en plus d'offres proposées en exclusivité sur le site [heycar.com](https://www.heycar.com). Une nouvelle édition des heycar DAYS est également programmée à l'automne. C'est la priorité d'heycar : proposer aux clients des véhicules de qualité, révisés et garantis, au meilleur prix possible.

*« Les résultats des derniers mois sont encourageants. Nous avons réussi à confirmer la bonne dynamique du 1er trimestre. Nos objectifs étaient ambitieux, mais grâce à notre nouvelle plateforme et au développement de solutions dédiées à nos partenaires, nous sommes au rendez-vous ! Nous souhaitons désormais avoir des promotions régulières et toujours exclusives pour proposer les meilleures offres à nos clients, qui recherchent des prix bas et des bonnes affaires. Notre objectif est donc clair pour les mois qui arrivent : aller encore plus loin dans le développement d'offres exclusives avec les groupes de distributions partenaires pour améliorer leur rotation des stocks, leur apporter une source solide de leads qualifiés et devenir leur plateforme digitale privilégiée. »*

**Mathias Hioco - CEO heycar France**