
Un début d'année record et 5 nouveaux groupes de distribution partenaires du Top 100 pour heycar

- **+ 40 % de visites** vs le premier trimestre 2023
- **+ 30 % de leads** vs le premier trimestre 2023
- **5 nouveaux groupes** de distribution partenaire du Top 100
- **Expérience client** qui continue de s'enrichir avec de nouvelles offres de financement et plus de transparence sur les véhicules

Paris, le 9 avril 2024

L'année 2024 a démarré sur une très bonne dynamique pour heycar qui a enregistré son meilleur trimestre et des performances records depuis son lancement il y a plus de 2 ans. Ces bons résultats sont complétés par l'annonce de 5 nouveaux partenaires importants.

Malgré des ambitions fortement revues à la hausse pour 2024, les résultats enregistrés au premier trimestre confirment l'accélération du développement d'heycar en France. Avec ses bons résultats sur les 3 premiers mois de l'année, heycar renforce son statut de 3ème plateforme infomédiaire du marché.

heycar a réalisé ses meilleures performances sur le premier trimestre 2024 : une évolution de 40% du nombre de visites par rapport au premier trimestre 2023, qui a frôlé les 2,7M en mars, ainsi qu'une augmentation de près de 30 % du volume de leads sur la même période.

Une bonne nouvelle n'arrivant jamais seule, heycar annonce 5 nouveaux partenaires : le groupe Legrand, le groupe Bertrand, le groupe GGP Auto, le groupe SOFIDA et le groupe BYmyCAR.

Le positionnement 'concessionnaire-friendly' continue de convaincre de plus en plus de professionnels. Le modèle économique à la performance limite les risques pour les concessionnaires, assure un meilleur retour sur investissement et contribue à optimiser leurs coûts à la vente. L'accompagnement de proximité et l'envoi régulier et proactif de données sont de vraies valeurs ajoutées pour les partenaires qui facilitent et accélèrent les prises de décision.

La plateforme de vente de véhicule d'occasion 100% concessionnaire travaille sur le développement de nouvelles offres dédiées en collaboration avec les concessionnaires pour générer du trafic en point de vente, écouler leur stock, et mettre en avant leurs services.

L'amélioration continue de l'expérience client en ligne demeure la priorité des équipes heycaR dans l'optique d'une meilleure qualité des leads transmis aux concessionnaires. Après le lancement fin 2023 d'une vague de nouveautés produits (nouvelle plateforme, nouveaux services de réservation en ligne, estimation avec reprise en ligne), l'expérience client a été enrichie en ce début d'année par l'offre de leasing ainsi que l'accès à l'historique du véhicule. Elle sera complétée dans les prochaines semaines par la réponse de principe immédiate pour les simulations de financement, et l'accès à des photos 360.

'L'année 2024 s'annonce pleine de challenge mais je suis confiant sur l'atteinte des objectifs, les signaux sont positifs après ce premier trimestre. Le marché du VO connaît une bonne dynamique, mais la situation reste tendue pour les distributeurs avec des stocks revenus à des niveaux d'avant covid, une tendance baissière des prix de vente, ce qui impacte la marge des concessionnaires. La mise en avant des services de nos partenaires est essentielle, et nous voulons vraiment renforcer notre positionnement avec des coûts d'acquisition compétitifs. L'arrivée de grands groupes tels que BYmyCAR confirme cette tendance, et renforce notre statut de challenger sur le marché. L'objectif sur les mois qui arrivent sera d'accélérer encore cette dynamique avec notamment le lancement d'une offre exclusive pour mettre en avant les stocks de nos partenaires et l'amélioration de l'expérience en ligne en profitant des bénéfices de l'IA.'

Mathias Hioco - CEO heycaR France

