



OFFRE COMMERCIALE RE-FAP x CARTER-CASH **Déploiement national – Pack complet de nettoyage FAP en magasin**

1. Contexte

Après deux ans de test concluant dans votre réseau, avec déjà deux machines en place, vous nous avez sollicité pour équiper 8 magasins supplémentaires. L'objectif est clair : passer à l'échelle avec un modèle éprouvé, efficace, et capable de générer du chiffre d'affaires régulier.

2. Ce que nous proposons : un modèle clé en main

Notre offre repose sur un abonnement mensuel tout compris, sans investissement initial.

Ce forfait intègre :

- La machine de nettoyage FAP (dernière version)
- Son installation complète
- Un kit de vidange intégré, pour que vos équipes soient autonomes dans la maintenance (nouveau)
- Le support technique et les interventions en cas de besoin
- Et surtout : un dispositif commercial et opérationnel complet pour que la machine ne reste jamais inactive

3. Pourquoi ce modèle fonctionne

En réalité, la majorité des clients qui ont un problème de FAP n'ont ni l'outil ni les compétences pour le démonter eux-mêmes. Ils cherchent un garage qui prend tout en charge.

Or, les magasins Carter-Cash ne proposent pas ce service.

C'est pourquoi, autour de chaque machine, nous mettons en place un petit réseau local de garages partenaires, capables de :

- Diagnostiquer le véhicule
- Démonter le FAP
- L'apporter pour nettoyage dans votre magasin Carter-Cash
- Le remonter dans la journée

Résultat :

- Le client paie beaucoup moins qu'un remplacement (jusqu'à 10x moins cher)
- Le garage garde une bonne marge
- Et Carter-Cash capte un trafic utile et fidèle



4. Un système d'orientation intelligent déjà en place (en beta-test)

Depuis quelques semaines, nous avons lancé un assistant conversationnel en ligne qui aide les automobilistes à identifier leur problème moteur.

Ce système analyse les symptômes décrits par le client, détecte s'il s'agit d'un FAP bouché, et le redirige vers le garage partenaire le plus proche, en lien direct avec le Carter-Cash équipé.

C'est simple, rapide, et déjà très efficace : les premiers retours montrent que le client est rassuré, le garage est guidé, et la machine tourne.

5. Une communication centralisée qui fait le travail

Nous prenons aussi en charge toute la communication autour du dispositif :

- Contenus vidéo
- Réseaux sociaux
- Influenceurs auto
- Emailings
- Référencement web

Et surtout, nous générons du trafic vers une page dédiée (auto.re-fap.fr), où les clients peuvent poser leurs questions, s'informer ou être orientés vers un garage partenaire.

Chaque nouvelle implantation renforce l'ensemble du dispositif. Vous profitez pleinement de l'effet de réseau et des économies d'échelle : plus on déploie, plus ça fonctionne.

6. Conditions

Abonnement par machine (HT) :

- Année 1 : 3 500 €/mois
- Année 2 : 2 500 €/mois
- Année 3 : 2 250 €/mois
- Engagement : 3 ans

Tout est inclus :

- Machine dernière génération
- Kit de vidange intégré
- Maintenance
- Réseau garage partenaire
- Outil d'orientation client
- Communication nationale
- Génération de demandes locales



7. Une offre qui a évolué sans hausse de prix

Depuis nos premières installations, nous avons considérablement enrichi l'offre :

- Machines plus fiables et plus performantes
- Autonomie technique sur site (kit vidange)
- Mise en place de garages partenaires
- Système d'orientation client en ligne
- Communication décuplée

Et pourtant... le tarif est resté identique. En clair : vous bénéficiez déjà d'un meilleur service, pour le même prix. C'est une forme de remise intégrée.

8. Prochaines étapes

- Confirmation des sites à équiper
- Lancement du dispositif local (machines + garages)
- Activation des campagnes de communication
- Suivi mensuel et accompagnement