

CONSTRUIRE VOTRE PROJET DE FRANCHISÉ

Construisons votre avenir ensemble



**OUVREZ
UNE AGENCE AUTOMOBILE
DANS VOTRE RÉGION !**

« 65% des transactions se font entre particuliers, malgré la peur de l'arnaque très présente »

Source : Xerfi (2018)

« 8 français sur 10 estiment qu'il faut 's'y connaître' pour éviter les pièges et faire une bonne affaire »

Source : La Centrale (2017)

« 81% des français seraient soulagés de ne pas s'occuper de la revente de leur véhicule »

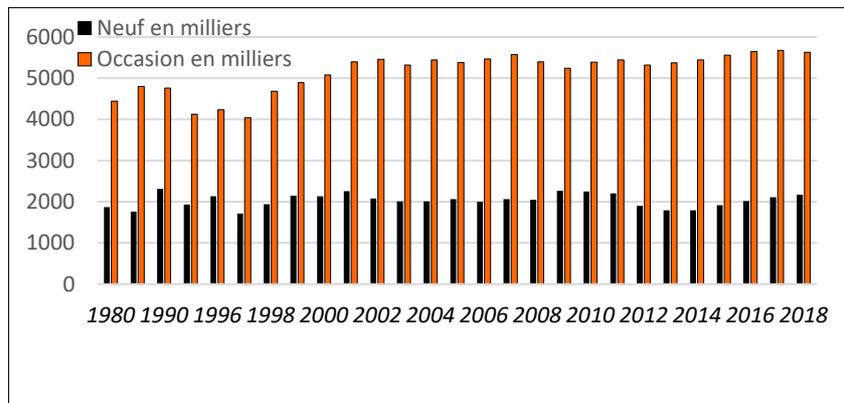
Source : étude IFOP (septembre 2018)

De cette réalité de marché est née l'idée de créer
l'Agence Automobile EWIGO

1. Présentation du réseau EWIGO

Lancé fin 2012, EWIGO est le réseau N°1 d'agences automobiles.

Le marché de la voiture d'occasion se porte parfaitement bien puisqu'il est bien plus important en volume que le marché du neuf. En 2018 par exemple, 5.7 millions de voitures d'occasion ont été vendues contre 2.1 millions seulement de neuves. C'est également le **2ème budget des français** après le logement.



Cependant : faux kilométrages, fausse première main, minoration du kilométrage, historique louche, voitures maquillées, pièces défectueuses, défaut de paiement... Lorsqu'un particulier achète ou vend sa voiture sur le marché de l'occasion, **les risques sont nombreux !**

Une étude de l'Union européenne rapporte d'ailleurs que l'achat d'un véhicule d'occasion, tout comme l'achat immobilier, constitue une **expérience pénible pour les consommateurs**. Pour éviter les déconvenues, les agences automobiles EWIGO sont là pour **faciliter la vie** du propriétaire de la voiture.

La rencontre entre l'offre et la demande étant encore imparfaite sur ce marché, certes gigantesque, mais risqué, un nouveau métier s'est naturellement imposé afin de **refonder la relation client** et essayer de **restaurer la confiance** et la transparence sur ce marché : l'AGENCE AUTOMOBILE.

Notre modèle, inspiré des agences immobilières, propose aux particuliers de prendre en charge l'intégralité de la vente de leur véhicule d'occasion (VO).



Si l'acheteur ne sait pas ce qu'il achète ni s'il y met le prix juste, le vendeur, quant à lui, craint les méthodes de paiement non sécurisées ou encore de perdre 20 % du prix de vente s'il décidait de passer par un concessionnaire pour une reprise.

Une méfiance renforcée suite à la publication d'un rapport de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) sur les arnaques automobiles : 47% des transactions vérifiées comportaient des anomalies !

Ewigo, l'acteur qui révolutionne le marché de la vente VO

Nos agences automobiles EWIGO proposent de faire rencontrer l'acheteur et le vendeur à travers une **nouvelle relation client**. Le vendeur acceptant de soumettre sa voiture à notre **charte qualité**, l'acheteur est en confiance grâce au diagnostic objectif qui a été préalablement établi.



C'est une véritable révolution. Nos agences touchent une clientèle de propriétaires vendeurs de véhicule de proximité autour de leur implantation physique, servant de relais physique pour l'expertise, la sécurité, la rassurance, autour de trois valeurs fondamentales fortes :

- **Transparence** : tous les véhicules présentent un entretien limpide depuis l'origine
- **Confiance** : tous les véhicules bénéficient d'une garantie mécanique
- **Expérience** : un véhicule doit passer les critères Ewigo avant de bénéficier de nos services.

Les agences franchisées Ewigo **sélectionnent et mettent en valeur le véhicule à vendre**. Le client acheteur, de son côté, peut avoir accès à toutes les photos et informations utiles pour son acquisition. Et le vendeur peut continuer à utiliser son véhicule alors même que ce dernier n'a jamais été aussi bien présenté à la vente.

Le réseau Ewigo propose également des **services additionnels** de garantie mécanique, de financement, de livraison France entière, de paiement sécurisé, d'assurance auto, de reprise de véhicules ainsi que l'établissement des cartes grises directement en agence.

Le secteur semble avoir de beaux jours devant lui, en France plus qu'ailleurs. Par exemple, au Royaume-Uni, le plus grand marché VO d'Europe avec 9 millions de ventes annuelles, **seules 20% des transactions** s'effectuent entre particuliers. Alors qu'en France, **près des deux tiers** des

transactions sur le marché du VO se font de particulier à particulier, ce qui en fait un terrain favorable au développement du marché de la vente des voitures d'occasion.

C'est donc un concept fortement **novateur**, très apprécié de nos clients ainsi que des franchisés qui nous rejoignent.

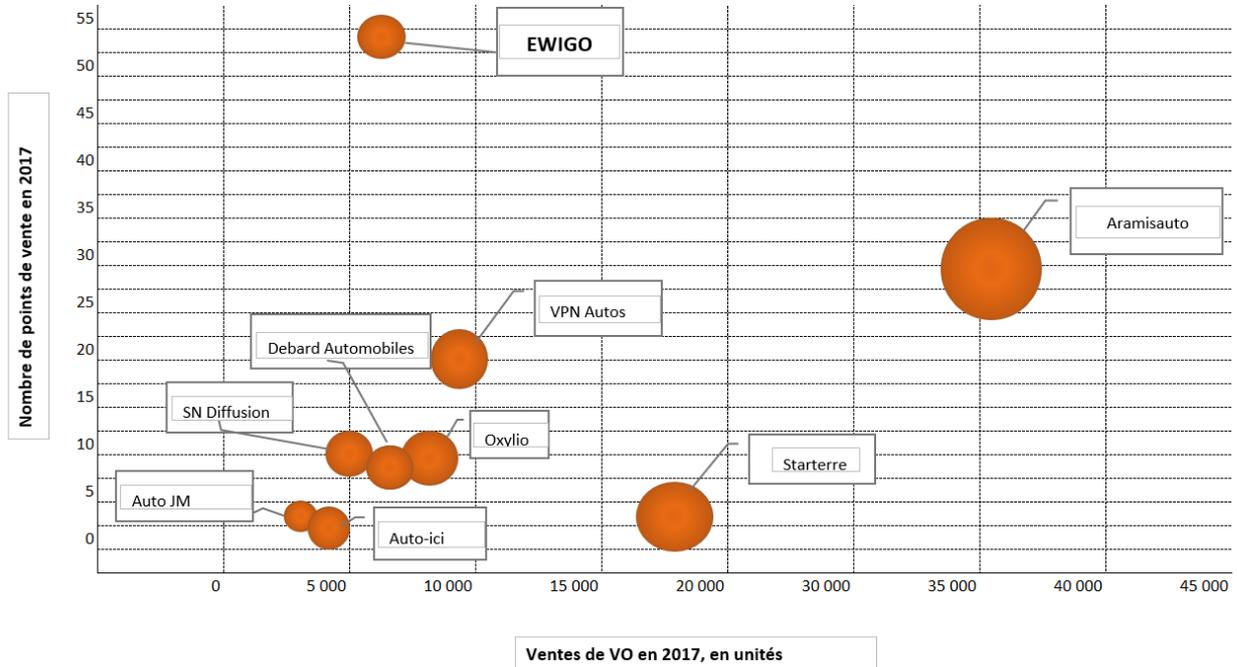
Cet engouement a permis une dynamique de développement importante de notre activité. Nous sommes **près de 80 agences** réparties sur toute la France et voici **les territoires possibles** :

Bourg-en-Bresse (01), Oyonnax (01), Saint-Quentin (02), Vichy (03), Cannes (06), Grasse (06), Nice (06) : 2 agences disponibles, Charleville-Mézières (08), Troyes (10), Carcassonne (11), Rodez (12), Aix en Provence (13), Arles (13), Aubagne (13), Marignane (13), Marseille (13) : 3 agences disponibles, Salon de Provence (13), Caen (14) : 2 agences disponibles, Angoulême (16), La Rochelle (17), Saintes (17), Bourges (18), Brive-la-Gaillarde (19), Ajaccio (2A), Bastia (2B), Dijon (21), Dinan (22), Saint-Brieuc (22), Périgueux (24), Montbéliard (25), Besançon (25), Montélimar (26), Valence (26), Évreux (27), Chartres (28), Dreux (28), Brest (29), Morlaix (29), Quimper (29), Alès (30), Nîmes (30), Muret (31), Toulouse (31) : 3 agences disponibles, Arcachon (33), Bordeaux (33) 3 agences disponibles, Langon (33), Libourne (33), Pessac (33), Béziers (34), Montpellier (34) : 3 agences disponibles, Rennes (35) : 2 agences disponibles, Châteauroux (36), Tours (37) : 2 agences disponibles, Grenoble (38) : 2 agences disponibles, Vienne (38), Voiron (38), Bourgoin-Jallieu (38), Dole (39), Dax (40), Blois (41), Roanne (42), Saint-Etienne (42) : 2 agences disponibles, Le Puy-en-Velay (43), Nantes (44) : 2 agences disponibles, Saint Nazaire (44), Montargis (45), Orléans (45), Agen (47), Angers (49), Cholet (49), Niort (49), Cherbourg (50), Saint Lô (50), Châlons-en-Champagne (51), Reims (51), Saint-Dizier (52), Laval (53), Nancy (54), Lorient (56), Vannes (56), Forbach (57), Metz (57), Thionville (57), Sarrebourg (57), Nevers (58), Armentières (59), Cambrai (59), Dunkerque (59), Lille (59) : 3 agences disponibles, Maubeuge (59), Valenciennes (59) : 2 agences disponibles, Tourcoing (59), Beauvais (60), Creil (60), Compiègne (60), L'Isle-Adam (60), Arras (62), Béthune (62), Boulogne sur Mer (62), Calais (62), Lens (62), Saint-Omer (62), Clermont-Ferrand (63), Bayonne (64), Pau (64), Tarbes (65), Perpignan (66), Haguenau (67), Strasbourg (67) : 3 agences disponibles, Colmar (68), Issenheim (68), Mulhouse (68), Caluire et Cuire (69), Lyon (69) : 4 agences disponibles, Meyzieu (69), Oullins (69), Saint-Priest (69), Villefranche sur Saône (69), Châlons-sur-Saône (71), Macon (71), Le Mans (72), Chambéry (73), Albertville (73), Annecy (74), Annemasse (74), Paris (75) : 5 agences disponibles, Dieppe (76), Le Havre (76), Rouen (76) : 2 agences disponibles, Brie-Comte-Robert (77), Chelles (77), Melun (77), Meaux (77), Mantes la Jolie (78), Plaisir (78), Rambouillet (78), Saint Germain en Laye (78), Versailles (78), Amiens (80), Albi (81), Montauban (82), Hyères (83), Fréjus (83), Orange (84), Rians (83), Toulon (83) : 2 agences disponibles, Avignon (84), Challans (85), La Roche-sur-Yon (85), Poitiers (86), Limoges (87), Épinal (88), Auxerre (89), Belfort (90), Brunoy (91), Corbeil-Essonnes (91), Évry (91), Juvisy-sur-Orge (91), Les Ulis (91), Palaiseau (91), Sainte-Geneviève-des-Bois (91), Villejuif (94), Boulogne-Billancourt (92), Clamart (92), Courbevoie (92), Montrouge (92), Nanterre (92), Noisy le Sec (93), Livry-Gargan (93), Rosny-Sous-Bois (93), Saint Denis (93), Champigny sur Marne (94), Saint-Maur-des-Fossés (94), Vitry-sur-Seine (94), Argenteuil (95), Goussainville (95), Montmorency (95), Pontoise (95), Guadeloupe (971), Martinique (972).



On ne devient pas N°1 par hasard.

Ainsi et **en quelques années seulement**, le réseau Ewigo est devenu un **acteur incontournable** avec plus de 6.000 ventes de VO par an, au milieu des plus grandes marques et des plus grands groupes de distribution automobile en France :



Ce rayonnement national est régulièrement relayé par la presse nationale (Les Echos, L'Express, Le Parisien, L'Equipe, M6, L'Argus, Capital, France Info, France Inter...), tant par le nombre important d'agences créés que par le côté innovant de notre concept.



www.toute-la-franchise.com

" L'agence automobile qui monte sur ce marché "

" Le dynamisme de l'équipe de développement explique cette réussite "

" EWIGO confirme sa dynamique d'expansion "



" Une opportunité pour les aspirants entrepreneurs avec des enseignes telles qu'EWIGO "



" AC Franchise n'a pas trouvé meilleure offre de service sur le marché de l'occasion ! "

Les Echos FRANCHISE & COMMERCE ASSOCIÉ

" Rien ne semble arrêter le développement d'EWigo en France. "





" Un accompagnement humain aux côtés de nos franchisés "



" Coups de cœur 2015 les réseaux gagnants "



" Je concilie ma passion des voitures à un business d'avenir, que demander de mieux ? "





Capital



EWIGO

Le réseau d'agences automobiles Ewigo a tenu ses dernières réunions régionales du 14 au 21 mai derniers. À cette occasion, les franchisés ont pu se retrouver pour échanger avec la tête de réseau, sur de nombreux sujets d'actualité mais aussi de thématiques qui concernent leur métier et le développement des agences. Ces rencontres sont également l'occasion de partage de bonnes pratiques. Créé en 2014, Ewigo compte déjà près de 80 agences réparties sur toute la France. À noter que depuis février dernier, l'enseigne est référencée sur Datadock, une base de données qui référence les organismes de formation répondant aux critères fixés par les 20 principaux OPCA.

ENSEIGNES ADHÉRENTES FFF :
VOTRE ACTUALITÉ NOUS INTÉRESSE !



Cette même reconnaissance se retrouve en interne au réseau.



En effet, suite à un audit réalisé auprès des franchisés EWIGO, l'Indicateur de la Franchise (institut de sondage indépendant) a remis à l'enseigne EWIGO la plus haute distinction : le **label Réseau d'Or** avec un **taux de satisfaction de 87.7%**, l'Indicateur de la Franchise qualifiant les résultats de « **remarquable performance** ».



Réseau d'OR



Cette reconnaissance illustre la **pleine satisfaction des franchisés vis-à-vis de leur franchiseur** : il s'agit d'un véritable plébiscite pour le réseau (100% des franchisés ayant répondu à l'enquête).

Ceux-ci déclarent avoir choisi ce réseau pour le **concept innovant et ambitieux**, et soulignent les **qualités de leur franchiseur** et particulièrement son « *implication* » dans leur propre réussite ainsi que son « *professionnalisme, son dynamisme et sa disponibilité* ». Des qualités qui contribuent certainement à booster le moral des franchisés qui affichent un **optimisme sans faille pour l'avenir du réseau**.

On ne devient pas N°1 par hasard.



Taux de participation ?		5/5	Taux de participation des franchisés du réseau : 100 %
Lancement ?		5/5	Etes-vous satisfait des conseils et du soutien que vous avez reçus pendant la phase de lancement de votre activité ?
Recommandation ?		5/5	Le cas échéant, recommanderiez-vous votre réseau à un proche qui voudrait s'installer comme franchisé ?
Réussite ?		4/5	En tant que franchisé de votre réseau, avez-vous le sentiment d'avoir réussi votre projet d'entrepreneur ?
Resignature ?		4,5/5	Maintenant que vous savez tout ce que vous savez, si c'était à refaire, resigneriez-vous votre contrat avec cette franchise ?
Bon franchiseur ?		5/5	Diriez-vous de votre franchiseur qu'il est un bon franchiseur ?

Pour cette première enquête, le réseau EWIGO place la barre très haut avec un excellent taux de satisfaction. Ce label Réseau d'Or conforte la tête de réseau dans sa politique d'accompagnement de ses franchisés.

CERTIFICAT

L'Indicateur de la Franchise by Plus que PRO, atteste que l'enseigne dont les coordonnées figurent ci-dessous a accepté la réalisation et la publication d'audits de satisfaction des franchisés de son réseau.

Enseigne : EWIGO
 Activité : Vente automobiles d'occasion
 Raison sociale : EWIGO Développement SAS
 Adresse : 184 rue de Paris
 Code postal : 91120
 Ville : PALAISEAU
 Site web : www.ewigo.com

Satisfaction Vérifiée
2016

Date du dernier audit : 30/05/2016
 Date de validité du certificat : 30/11/17

L'Indicateur de la Franchise est le seul organisme indépendant qui réalise et publie des audits de satisfaction des franchisés au sein des réseaux de franchise et de commerce organisé.

Dirigeants de
 L'Indicateur de la Franchise : Sacha Goepf Gregory Regouty

ÉDITION DU CERTIFICAT EN DATE DU : 30 mai 2016

L'Indicateur de la Franchise atteste l'exactitude des résultats ci-dessous :

Taux de participation des franchisés : 100 %	• Lancement ? ★ ★ ★ ★ ★ 5/5
	• Recommandation ? ★ ★ ★ ★ ★ 5/5
	• Réussite ? ★ ★ ★ ★ ☆ 4/5
	• Re-signature ? ★ ★ ★ ★ ☆ 4,5/5
	• Bon franchiseur ? ★ ★ ★ ★ ★ 5/5

Seules les informations disponibles dans les rapports d'audit téléchargeables sur www.indicateurdelafanchise.fr sont garanties. Toutes fraudes sur ce document sont passibles de poursuites judiciaires.

Paroles des franchisés EWIGO

ANONYMAT DU FRANCHISÉ GARANTI

Sincérité des avis de franchisés garantie :
 Les enquêtes sont réalisées de façon anonyme par les franchisés vis-à-vis du réseau, ce qui garantit une notation sincère et sans pression possible sur les franchisés à l'égard du réseau.

Ref: 293-E210G6
Concept novateur et qualités humaines du franchiseur.

Ref: 293-T512H7
Le concept novateur et qualitatif ainsi que le charisme du franchiseur et de ses équipes.

Ref: 293-U985J2
J'ai choisi Ewigo car le fondateur m'inspirait confiance avec une vision sur le long terme qui correspondait à mes attentes ainsi que pour l'opportunité de marché qui est le concept de l'intermédiation automobile.

Ref: 293-O284V5
Passion pour l'automobile - Bon concept.

Ref: 293-2458S1
La nouveauté, les 3 mots clés «Transparence», «Confiance», «Expérience» qui sont mes propres valeurs.

Ref: 293-G778X5
Concept innovant et les valeurs d'Ewigo.

Ref: 293-N492E2
Réseau de qualité.

Ref: 293-G369Z9
Le bien fondé du concept - Les valeurs de l'enseigne.

Ref: 293-C025T1
Dynamisme et ambition du fondateur pour son réseau.

Ref: 293-V125D6
Les valeurs du franchiseur et la qualité des services proposés.

Ref: 293-A795B0
Les valeurs de l'enseigne - L'organisation de l'enseigne - Le sérieux de l'approche.

Retrouvez la totalité des verbatims et l'enquête complète (50 questions détaillées) du réseau Ewigo sur www.indicateurdelafanchise.fr

Seules les informations disponibles dans les rapports d'audit téléchargeables sur www.indicateurdelafanchise.fr sont garanties. Toutes fraudes sur ce document sont passibles de poursuites judiciaires.

Le réseau EWIGO a également été le Lauréat du Trophée IDLF Caisse d'Épargne récompensant le réseau dont les franchisés affichent la plus forte satisfaction.

Ewigo, un franchiseur qui démarre fort !

Avec L'Onglerie et le groupe Ethique et Santé, Ewigo est l'un des trois lauréats du palmarès 2016 du colloque L'Indicateur de la Franchise Caisse d'Épargne, qui s'est tenu à Lyon le 18 octobre.





Un taux de satisfaction récompensé

Comme les années précédentes, cette 5e édition récompense les réseaux dont les franchisés affichent la plus forte satisfaction. Gagnant dans la catégorie « 1 à 30 franchisés », Ewigo a été fondé à partir d'un concept original, inspiré des agences immobilières : proposer des voitures d'occasion en tant qu'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur. Un concept qui fait visiblement mouche, puisque le réseau comptabilise en deux ans d'existence 30 points de vente franchisés et 25 en cours d'ouverture.

« Nous avons obtenu le taux de satisfaction le plus élevé dans notre catégorie, en l'occurrence 87 %, se réjouit son fondateur et président, Florent Barboteau. Notre modèle économique bouleverse le marché automobile classique. C'est ce qui plaît à nos franchisés, qui sont attirés par le côté novateur et précurseur de l'enseigne. En outre, le concept Ewigo permet à de nombreux créateurs d'entreprise d'évoluer dans le monde de la vente de véhicules sans mobiliser de trésorerie importante. L'absence de stock, en effet, limite le droit d'entrée à 20 K€ et l'investissement de départ à 45 K€. »

L'accompagnement valorisé : objectif excellence

La qualité d'accompagnement du réseau vis-à-vis de ses franchisés est aussi un critère majeur pour L'Indicateur de la Franchise Caisse d'Épargne. C'est le cas de la formation, par exemple, avec un cycle en profondeur de cinq semaines. « La qualité de notre outil de reporting est également appréciée », commente Florent Barboteau. Un outil totalement intégré, jusqu'à la facturation. Sur le plan humain, cet accompagnement est incarné par une équipe d'animation de trois personnes, à mettre en perspective avec les 30 points de vente ouverts. Pour le dirigeant du réseau, cette qualité est inhérente au système même de la franchise. « En tant que tête de réseau nous sommes poussés vers l'excellence, estime-t-il. Ce sont nos franchisés qui nous incitent à aller de l'avant. » A vitesse grand V !

Dès 2017, EWIGO a été accepté en tant que membre de la Fédération Française de la Franchise, un véritable gage de fiabilité pour les porteurs de projet.

La Fédération Française de la Franchise regroupe **uniquement 160 enseignes** parmi les réseaux les plus représentatifs.

Ses adhérents comptabilisent en effet **près de la moitié des points de vente franchisés en France (45%)** !



Cette adhésion à la Fédération Française de la Franchise est ainsi, pour les candidats à la franchise souhaitant ouvrir une agence Ewigo, un réel **gage de sérieux**.

En effet, la commission d'admission et le conseil d'administration de la FFF ont donné leur approbation, après une étude minutieuse de la candidature déposée par l'enseigne.

Pour adhérer à la Fédération, EWIGO a en effet dû démontrer la rentabilité de son concept, présenter la façon dont est transmis son savoir-faire, justifier l'existence d'outils d'accompagnement ou encore démontrer la solidité de son réseau.



ZOOM sur la Franchise :

Année après année, franchiseurs et franchisés affichent un **optimisme imperturbable**.



fédération française de la franchise

Malgré la faiblesse de la croissance économique,

les réseaux de franchise continuent de se développer.

Les franchisés apprécient la **liberté d'action** qui leur est laissée en tant qu'entrepreneur

tout en bénéficiant de la notoriété et du savoir-faire du réseau.

Quelques chiffres

... **36 %** des français aimeraient créer leur entreprise ...

... **36 ans** est l'âge moyen des franchisés en France ...

... **75 %** étaient des salariés ...

... **77 %** déclarent mieux résister à la crise qu'un indépendant ...

... **92 %** des franchisés reconduisent leur contrat ...

Ces indicateurs illustrent l'attractivité du modèle de la franchise.

« Alors que moins de 50% des entreprises créées en France sont encore en vie après 5 ans, la franchise offre un **bien meilleur taux de réussite**, avec 80% des entreprises franchisées encore existantes après 5 ans. »

Vous vous reconnaissez dans ces chiffres ? Entrez en franchise !

Ce sont également **les clients du réseau qui plébiscitent le service** délivré au sein de nos agences :

Ce sont les clients d'Ewigo qui en parlent le mieux !

Agence de CORBEIL-ESSONNES - Transaction d'une CHEVROLET CRUZE 2.0 VCDI 163 LT 4P

Mickael, acheteur: "Très satisfait des services et de l'accueil. Merci."

Franck, vendeur: "Formidable. Je vous recommanderai. Très rapide et serviable. Merci."



TOUS LES AVIS CLIENTS

« 1 2 3 4 5 » Fin

★★★★★ 10/10

04/06/2019 MFR1012383
vente DS DS3 1.2 THP 130 SPORT CHIC 2017 - Mai 2019
Ewigo est une entreprise sérieuse. Je suis très satisfaite par la transaction qui a été faite. Le suivi est parfait et de très bon conseil.

[Partager](#)

★★★★★ 9/10

28/05/2019 MFR1005557
vente HYUNDAI IX35 2.0 CRDI 136 4WD PACK PREMIUM LIMITED 2012 - Mai 2019
Ewigo m'a permis de vendre mon véhicule rapidement avec un prix raisonnable et largement au dessus d'une reprise garage. Ils s'occupent du contrôle technique si besoin. Juste une chose à faire, nettoyer nickel le véhicule pour les photos et pour la remise.

[Partager](#)

★★★★★ 9.7/10

26/05/2019 MDV1007752
vente ALFA ROMEO GIULIETTA III (2) 2.0 JTDM 150 S/S DISTINCTIVE 2015 - Mai 2019
Le professionnalisme de l'équipe met en confiance

[Partager](#)

« 1 2 3 4 5 » Fin

COORDONNÉES



un site de www.ewigo.com

Adresse : 11 rue Amiral Ronarc'h
29000 Quimper

Site web : www.ewigo-quimper-brest.fr

Catégorie : Automobile

N° adhérent : 294784

Date d'adhésion : 20/12/2017



INDICES DÉTAILLÉS

★ 9.1/10 (94 avis)

Accueil général	★★★★★ 9.3/10
Prise en charge / suivi	★★★★★ 9/10
Rapidité transaction	★★★★★ 9.1/10
Qualité offre	★★★★★ 9/10
Honoraires services	★★★★★ 8.9/10

Taux de recommandation : **91%**

DEMANDER UN DEVIS

Super concept, très bon accueil à recommander !

★★★

Delphine, acheteur d'une **FORD B-MAX 1.0 ECOBOOST 125 TITANIUM** le 24/07/2019
voir tous les avis client de l'agence Ewigo BRIVE LA GAILLARDE

Merci à l'équipe pour sa gentillesse.

★★★

Severine, acheteur d'une **RENAULT CLIO IV ENERGY INTENS DCI 90 ECO2** le 24/07/2019
voir tous les avis client de l'agence Ewigo BRIVE LA GAILLARDE

Cette qualité de service nous permet également d'avoir été acceptés en tant que membres du réseau PLUS QUE PRO « les Meilleures Entreprises de France » :

<http://ewigo-palaiseau.plus-que-pro.fr/>
<http://ewigo-lyon6.plus-que-pro.fr/>
<http://ewigo-aix.plus-que-pro.fr/>
<http://ewigo-nancy.plus-que-pro.fr/>



EWIGO

AGENCE AUTOMOBILE LE RÉSEAU EWIGO AVIS CLIENTS CONTACT

Avis clients d'Ewigo Lyon 6

9/10 ★★★★★
 22 avis
 21 avis 1 avis 0 avis

Membre du réseau **plus que PRO**
 Les Meilleures Entreprises de France
 ★★★★★
[VOIR L'ATTESTATION OFFICIELLE >](#)

Membre : EWIGO Lyon 6
 Adresse : 83 cours Vitton 69006 Lyon 6ème AR

f t g+ in e

DERNIERS AVIS

- 27/07/2016 CM247876
9,2/10

★★★★★

Vente d'une ALFA ROMEO GIULIETTA dans l'agence Ewigo LYON 6

Personnel sérieux et qualifié. Transaction effectuée sans problème. J'aurais dû les contacter plus tôt lors de ma décision de vente de véhicule. Je suis très satisfaite de leur service et les recommande fortement.

Partager + de détails
- 26/07/2016 PB247874
9/10

★★★★★

Vente d'une CITROEN DS3 dans l'agence Ewigo LYON 6

personnel tres professionnelle et souriant a recommander



EWIGO PAU Automobile à Idron (64320)

EWIGO PAU
 36 ROUTE DE TARBES
 64320 Idron
 Tél : 05 59 16 14 33
www.ewigo-pau.fr

Automobile

★ 9.1 /10 (146 avis)

[Contacter cette entreprise](#) [Déposer un avis](#)

Vous voulez vendre votre véhicule ou bien acheter une voiture d'occasion de qualité sans vices cachés ? Orienté-vous vers l'agence Ewigo de Pau qui allie **professionnalisme, rigueur et passion**. Cette structure, reconnue au niveau national met en relation les particuliers, vendeurs et acheteurs, et s'occupe de toutes les formalités administratives.

Véritables experts des transactions automobiles, les agents Ewigo sélectionnent avec grand soin les véhicules qui répondent à des critères spécifiques. Elles doivent en effet être sécurisées et afficher un **tableau kilométrage**.

L'interface en ligne Ewigo vous donne des informations techniques et visuelles sur chaque véhicule pour que vous n'ayez pas à vous déplacer.

En achetant un véhicule d'occasion Ewigo, vous bénéficiez d'une **transaction sûre et personnalisée**. Aussi, nous nous occupons de l'établissement de la carte grise en agence. Rendez nous visite au 36 route de Tarbes à Idron près de Pau en Pyrénées Atlantiques (région Nouvelle-Aquitaine) !

25/06/2019 - MN1038232
★★★★★ 10/10

Vente VOLKSWAGEN GOLF SPORTSVAN 1.4 TSI 150 CH BLUEMOTION TECHNOLOGY CARAT DSG7 - Mars 2019

Les deux personnes de l'agence d'Idron sont très compétentes, à notre écoute, en empathie totale avec les clients ; nous sommes très satisfaits et si besoin nous ferons appel à nouveau à leurs services. Je recommande fortement cette agence à tous mes amis et connaissances

Accueil général	★★★★★ 10/10
Prise en charge / suivi	★★★★★ 10/10
Rapidité transaction	★★★★★ 10/10
Qualité offre	★★★★★ 10/10
Honoraires services	★★★★★ 10/10
Clients qui vous recommandent	★★★★★ 10/10

LE SUCCES PAR L'EXEMPLE !

Plusieurs agences franchisées du réseau sont d'**anciens commerciaux d'agence** qui ont souhaité sécuriser leur passage à l'entrepreneuriat sur le métier qu'ils pratiquaient avec succès depuis des années :



Et le succès par l'exemple, c'est rassurant !

On ne devient pas N°1 par hasard.

QUESTION : Qu'est-ce qu'un bon franchiseur ? (par Toute la Franchise)



Vous avez enfin franchi le pas, vous avez décidé de créer votre entreprise et vous avez choisi d'ouvrir une enseigne franchisée. Votre rendez-vous avec le franchiseur est pris mais vous ne savez pas vraiment à quoi vous attendre. Une question en particulier résonne dans votre esprit : **qu'est-ce qu'un bon franchiseur ?** Comment savoir si je peux lui accorder ma confiance ? Quels signes surveiller pour être sûr de faire confiance à la bonne enseigne et aux bonnes personnes ?
Voici quelques éléments de réponse :

Un bon franchiseur est un vrai leader, naturellement

Si vous avez choisi une franchise c'est certainement parce que vous êtes séduit par l'enseigne, son concept, sa politique, son image. Lors de votre rendez-vous avec le franchiseur, ce dernier doit d'abord **incarner toutes les valeurs de l'enseigne** qui vous ont poussé à la choisir. **Véritable leader**, il doit être passionné et vous transmettre cette passion qui l'anime. Ses paroles doivent vous convaincre pour le suivre dans le projet de son réseau.

Un leader doit aussi se montrer à l'écoute. Il sera mené à encadrer ses franchisés, les aider, les accompagner. Il doit également se montrer motivant, vous donner envie de vous surpasser. En tant que dirigeant, il doit également vous donner envie de mener vos hommes, de diriger votre point de vente au mieux et d'être proactif pour faire évoluer le concept de sa franchise. En clair, sachez que si le franchiseur dégage un certain charisme, c'est le signe qu'il a les épaules pour **vous accompagner dans le projet** de son réseau.

Le bon franchiseur est un expert en gestion

Outre les qualités humaines que doit démontrer votre franchiseur le jour de votre premier rendez-vous, il doit également vous rassurer sur ses compétences d'excellent gestionnaire. Ainsi, lors du premier rendez-vous, il doit connaître tous les chiffres clés de sa franchise mais aussi et surtout vous expliquer les résultats de son réseau.

Le franchiseur est un homme ou une femme à la fibre sociable

Le premier rendez-vous avec votre franchiseur est l'occasion pour vous de le rencontrer mais les enjeux sont aussi extrêmement importants pour lui. Si de votre côté il est primordial que ce soit une personne de confiance avec qui vous vous sentiez à l'aise, le premier rendez-vous est l'occasion pour votre franchiseur de découvrir si vous correspondez au profil du franchisé idéal. Votre ressenti lors de cette première rencontre sera déterminant quant à l'avenir de votre projet.

Car la franchise, c'est un travail d'équipe.

Vous serez donc amené à le rencontrer régulièrement et ce sera votre principal soutien pour répondre à vos problématiques. Il se doit donc d'être professionnel et à votre écoute. Cherchez à en savoir plus sur ses valeurs humaines, car faire partie d'un réseau de franchisés c'est avant tout une grande aventure sociale. Enfin, et c'est un incontournable, il est **impératif de demander aux franchisés déjà en place** comment ils se sentent au sein de cette franchise, quels types de rapports ils entretiennent avec le franchiseur.



Pourquoi Ewigo est référencé sur Datadock ?

Depuis 2017, les organismes de formation (OF) doivent être obligatoirement certifiés Datadock pour que les formations proposées puissent être financées.

Depuis février 2019, Ewigo est certifié Datadock.

Il s'agit pour notre réseau d'une formidable reconnaissance et d'un gage de qualité de nos programmes de formation.

Quel est l'impact de cette certification ?

Datadock est une base de données qui référence les organismes de formation répondant aux critères fixés par les 20 principaux OPCA. Les critères sont les suivants :

- L'identification précise des objectifs de la formation et son adaptation au public formé
- L'adaptation des dispositifs d'accueil, de suivi pédagogique et d'évaluation des personnes formées
- L'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement à l'offre de formation
- La qualification professionnelle et la formation continue des personnes chargées des formations
- Les conditions d'information du public sur l'offre de formation, ses délais d'accès et les résultats obtenus
- La prise en compte des appréciations rendues par les stagiaires

Ewigo étant désormais « datadocké » cela signifie que **nos formations sont financables et peuvent être prises en charge par un OPCA** (ou équivalent, selon votre secteur d'activité) ou par Pôle Emploi dans le cadre d'un budget formation.

Datadock, un gage de qualité.

Parce qu'elle a pour objectif principal d'améliorer la lisibilité des formations professionnelles, la procédure Datadock est un gage de crédibilité et de qualité pour les programmes référencés. Ewigo avait à cœur de figurer parmi les heureux détenteurs de cette certification. Rappelons qu'en juillet 2017, seulement 13 % des 73 000 organismes de formation en France étaient « référençables » (Source : GIE D2OF, communiqué de presse du 13/07/2017).

Pouvoir apposer le logo DataDock est une **reconnaissance de notre professionnalisme et du sérieux de notre formation.**

Pour plus d'informations sur Datadock, voici une vidéo très ludique sur le sujet :
[Youtube.com/watch?v=DNStJUIjIXE](https://www.youtube.com/watch?v=DNStJUIjIXE).

Franchisés : les principales questions de l'auto-évaluation à se poser AVANT de choisir une enseigne

- **Etes-vous prêt à appliquer les normes et les procédures du réseau ?**

Même si vous disposez de 15 ans d'expérience dans le métier, il faudra **suivre les méthodes du franchiseur, et ne pas tout réinventer**. Un bon candidat pour la franchise n'est certes pas un mouton, mais il faut savoir qu'il y a des règles en place, et qu'il convient de les suivre. Est-ce que votre tempérament est de critiquer, de remettre en cause les règles et de ne pas suivre les procédures ?

- **Avez-vous l'esprit réseau ?**

Le réseau est une équipe, il faut parfois accepter des règles communes qui ne représentent pas systématiquement un bénéfice direct pour vous. Il faudra participer aux réunions d'échange avec les autres membres du réseau. Quel est votre niveau d'individualisme, quel est votre besoin d'indépendance, ou au contraire quel est votre besoin de partage et d'épanouissement dans un esprit collectif ?

- **Avez-vous le profil pour développer une business unit ?**

Dès la signature du contrat, vous allez devenir un chef d'entreprise et vous porterez la responsabilité de son développement. Quelle est votre expérience des opérations ou des ventes ? Si aucune, en avez-vous le potentiel ?

- **Etes-vous prêt à suivre la stratégie du franchiseur ?**

Dans le réseau, le leader c'est le franchiseur. Il a lancé le système, il a investi beaucoup d'argent, il a surmonté les échecs, il a défini les règles, écrit le manuel d'exploitation et a travaillé dur pour parfaire le système. Etes-vous prêt à accorder votre confiance au franchiseur et à suivre sa stratégie ?

- **Avez-vous l'esprit entrepreneur ?**

Contrairement à un salarié, le franchisé devra s'accrocher durant une période initiale de démarrage avant de voir les premiers résultats de son entreprise et donc avant de se rémunérer.

Quels sont vos besoins financiers et vos ressources ? Quelle est votre marge de manœuvre ?

Les conséquences de l'auto-évaluation

L'auto-évaluation peut avoir conséquence de renoncer à la franchise pour des candidats trop indépendants, trop pressés ou trop assistés : tout le monde n'est pas fait pour devenir franchisé.

L'auto-évaluation doit permettre au franchisé :

- De se fixer ses propres objectifs et ses critères de choix
- De s'orienter dans la sélection du réseau
- De se préparer à son futur métier
- De s'accorder avec son futur franchiseur sur l'assistance et la formation
- **En conclusion, pour réussir votre projet, le meilleur conseil au futur franchisé est de ne pas se comporter en « suiveur » mais de maîtriser ses choix :**
- La question pour le candidat à la franchise n'est pas d'acheter la meilleure franchise mais de trouver celle qui lui correspond le mieux
- Le franchisé est le premier responsable de son choix et de sa future réussite

Une organisation tournée vers le succès :

- Notre univers de marque est au service de votre réussite :



- Toute une équipe au service du réseau :

C'est une équipe composée d'une dizaine de talents qui accompagne déjà le réseau pour la réussite de chaque franchisé au quotidien :



• **Des partenariats avec les leaders de chaque secteur pour votre performance :**

- Financements



- Garanties mécaniques



- Livraisons France entière



- Assurances auto



- Paiement sécurisé



- Cartes grises



- Entretien

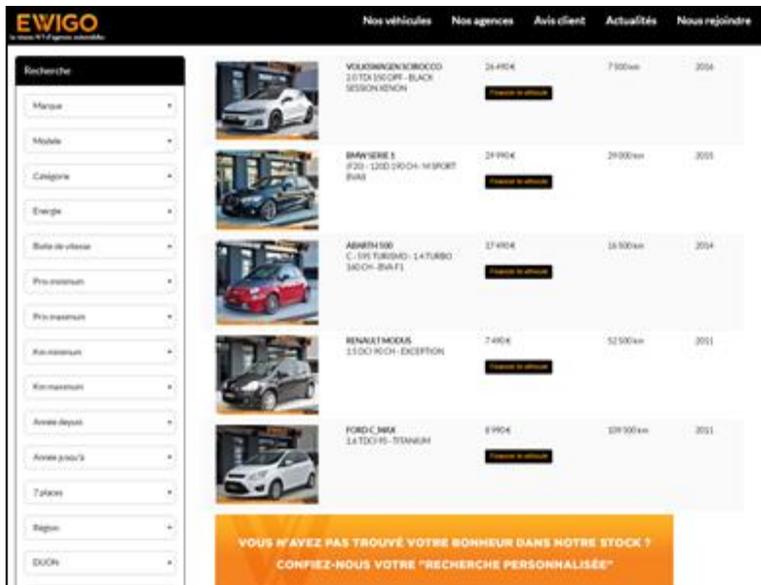


- Communication nationale



Des outils performants :

Notre performance s'appuie sur des outils à la pointe de la productivité :



Site présentant le stock des 2.000 véhicules en vente nationalement :

- > ventes inter-agences
- > 70% d'acheteurs distants
- > réservations à distance



Visite virtuelle complète en ligne en totale transparence :
 --> confiance client
 --> label qualitatif dans le VO



[Nos véhicules](#)
[Nos agences](#)
[Avis Client](#)
[Actualités](#)
[Nous rejoindre](#)

FORD C_MAX - 1.6 TDCI 95 - TITANIUM

Véhicule préféré

8 990€ Financer le véhicule

EWIGO

Équipement	107 500
Année	2015
Énergie	Diesel
Nature de portes	5
Puissance fiscale	5
Puissance DIN	75
Boîte de vitesse	Manuelle
Couleur extérieure	Blanc
Couleur intérieure	Noir

DESCRIPTION

FORD C_MAX - 1.6 TDCI 95 CE - TITANIUM

EXTÉRIEUR ET CHÂSSIS

- Aide parking AP
- Carrosserie de aluminium
- Jantes alu 16"
- Phares antibrouillard
- Rétroviseurs rabattables électriquement
- Rétroviseurs électrochauffants et dégivrants

INTÉRIEUR

- 4 vitres électriques
- Appuie-tête central orient.
- Banquette 40/20/40 coulissante
- Boîte à gants réfrigérée
- Boîte à gants réfrigérée
- Climatisation automatique Bi-zone
- Commandes vocales
- Configuration 5 places
- GPS TV
- Indicateur de limite de vitesse
- Kit téléphone main libre Bluetooth
- Ordinateur de bord
- Pneu auto L200
- Régulateur de vitesse
- Retroviseur int/plan/chauff auto
- Système de lecture des SMS
- Système audio CD
- Vitres AP sur les 4 vitres
- Volant multifonctions
- Volant réglable en hauteur

SÉCURITÉ

- 6 airbags
- ABS
- Aide au démarrage en côte
- Feux et essieu géo ax automatique
- Kit anti-intrusion

AUTRES

- Carnet d'entretien
- Factures d'entretien
- Origine FRANCE
- Système Start & Stop

2ème main

Garantie 3 ans

Extension de garantie jusqu'à 24 mois possible.

Excellent état

Uniquement pour achat 0% / annuité 10

voir site EVOO

Véhicule visible sur rendez-vous

AGENCE EWIGO

ENJON

55 avenue Jean Bourde

ENJON 21000

03 80 70 02 50

06 49 09 13 69

www.enjon.com





« Le Réseau N°1 d'agences automobiles »






Le Réseau N°1 d'agences automobiles

Puissant intranet permettant :

- > gestion des mandats
- > CRM client
- > outil de prospection
- > manuels opérationnels
- > facturation
- > reporting
- > knowledge management
- > forum d'échanges

EWIGO Mandats Reprises Clients Pigeaux Agences Factures Trames Reporting Manop Avis Client Plus

"Pour toute demande informatique (ajout de modèle de véhicule, problème de connexion, erreur sur facturation... écrivez un email à 'trotline@ewigo.com'"

Performances réseau décembre 2016

1 079 Mandats en cours sur le réseau	4 490 € Finances la plus élevées BERARDE BELARCOURT Réseau 2016 - 4 190 € (2016)	0 Jour Temps le plus rapide SERRES ESCOFFES Réseau 2016 - 0 jour (2016)	135 000 € Véhicule le plus cher en vente CLEMONT FERRAND Réseau 2016 - 121 000 € (2016)
--	--	---	---

News

09/12/2016

Liste de finitions hauts de gamme.

Vous trouverez désormais dans les trames une liste de finitions "Haut de gamme" à prendre en considération lors de vos estimations pour celles et ceux qui n'ont pas encore de connaissance automobile approfondie.

N'hésitez pas à nous faire remonter d'éventuelles remarques pour la modifier / compléter.

[Voir les commentaires \(0\)](#)

EWIGO Mandats Reprises Clients Pigeaux Agences Factures Trames Reporting Manop Avis Client Plus

50 Mandats en cours	38 Mandats en cours par agence	64 Mandats dans l'agence plus	7 Mandats dans l'agence moins
-------------------------------	--	---	---

19 relances clients soit 38 % de vos mandats

2 véhicules > 100 000 Liv soit 4 % de vos mandats

68 relances acheteur restant à faire

Recherche	Ref	Photo	Véhicule	Note	Date	Suivi acheteurs
Marque <input type="text"/>	REF 1437 Fernando en vente		VOLKSWAGEN - POLO 1.2 TSI 105 CH DSG7 - 8.1LINE 12 490 €	Dernier entretien réalisé dans le réseau constructeur - 25/01/2018 à 27703 km	09/12/16 1	Tel Email Visites
Modèle <input type="text"/>	REF 1438 Fernando en vente		HYUNDAI - i20 1.2 95 CH - PACK EVIDENCE 7 490 €		06/12/16 1	Tel Email Visites
Catégorie <input type="text"/>	REF 1441 Fernando en vente		MERCEDES - CLASSE A 180 1.6 TURBO 122 CH - INSPIRATION GPS 19 490 €	Dernier entretien MERCEDES réalisé le 03/06/2016 à 10793 km Estimation tout les 12 mois ou 20000 km	09/12/16 1	Tel Email Visites

EWIGO Mandats Reprises Clients Pigeaux Agences Factures Trames Reporting Manop Avis Client Plus

Performances comparées (TTC) pour novembre 2016

Choisir une période Sélectionner des agences

INTERMEDIATION
 GARANTIE
 VENTE
 CARTE GRISE
 ANNONCE
 INTER-AGENCE
 AUTRES
 FINANCEMENT

Chiffres d'affaires
 Ticket Moyen
 Nombre de clients
 Articles par client

Chiffres d'affaires	Ticket Moyen	Nombre de clients	Articles par client
22 296,67 €			
10 000 €			
0 €			

Les trois premiers du réseau Moyenne du Réseau DUON



Site institutionnel dédié au recrutement : ewigo.com/franchise

(plus de 1.200 candidatures franchisées sont reçues chaque année !)



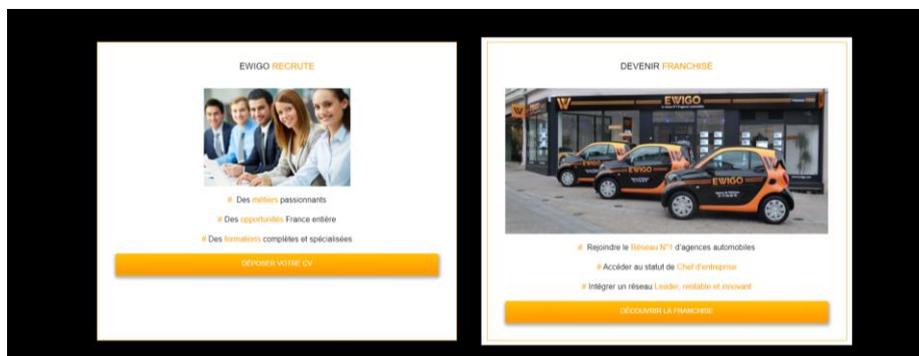
Pourquoi rejoindre le réseau EWIGO

Travailler en agence automobile, c'est choisir d'exercer un métier fabuleux qui allie la passion de l'automobile à l'accompagnement de son client dans son projet de vente ou d'achat de son véhicule d'occasion.

Pour répondre à ses attentes, vous bénéficiez de tous les atouts de la dynamique du réseau EWIGO : formations, accompagnement, animation de réseau, outils informatiques.

Rejoignez notre belle aventure humaine !

Florent BARBOTEAU, Président fondateur d'EWIGO



EWIGO RECRUTE



- Des notions passionnantes
- Des opportunités France entière
- Des formations complètes et spécialisées

[découvrez votre cv](#)

DEVENIR FRANCHISÉ



- Rejoindre le Réseau N°1 d'agences automobiles
- Accéder au statut de Chef d'entreprise
- Intégrer un réseau Leader, rentable et innovant

[DÉCOUVRIRE LA FRANCHISE](#)

- **EWIGO, un franchiseur qui accompagne ses franchisés :**

A quel moment ?



Comment ?

<ul style="list-style-type: none">• Le manuel de lancement• La formation initiale• La création de l'entreprise• La recherche de local	<ul style="list-style-type: none">• La recherche de financement• L'assistance avant ouverture• Le plan de communication	<ul style="list-style-type: none">• L'animation, avec :<ul style="list-style-type: none">- Les rencontres avec le franchiseur- Le suivi des performances- Le maintien des standards• Le manuel opérationnel en ligne sur une plateforme collaborative• Les outils pour le point de vente• Les outils marketing• Le système de reporting
--	---	---

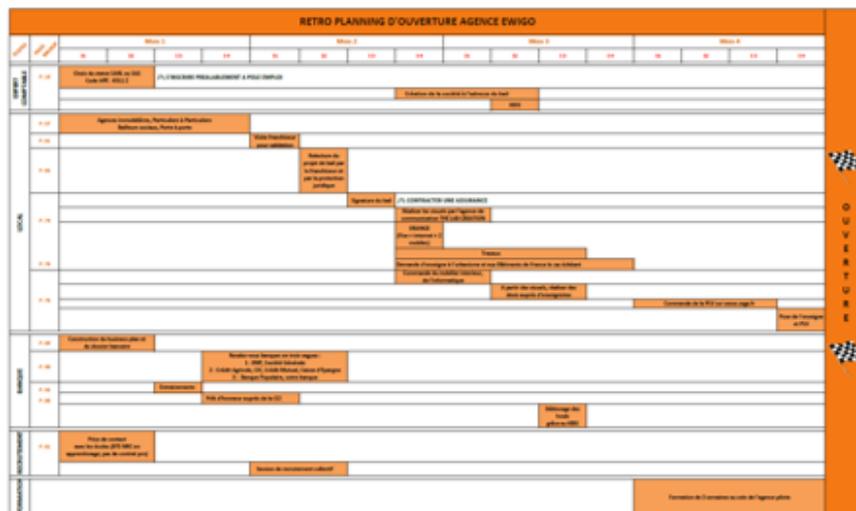
- Le rétroplanning d'ouverture :

Une franchise ce n'est pas simplement un concept, c'est aussi et surtout une coopération active et efficace entre le franchisé et le franchiseur, pendant toute la durée du contrat de franchise.

Optimiser les chances de réussite du franchisé est essentiel : c'est le rôle de la phase de lancement du franchisé. Le franchisé est suivi et épaulé pendant toute cette phase.

Formation dispensée	M1	M2	M3	M4	M5
Créer la société	→				
Rechercher les financements	→				
Trouver le local	→				
Aménager le local		→			
Gérer les artisans		→			
Recruter l'équipe		→			
Former l'équipe			→		
Gérer la communication			→		
Exploiter le concept				→	

EWIGO



• **L'assistance au lancement : la formation du franchisé :**

La formation initiale du franchisé a un triple objectif :

- Aider le franchisé à ouvrir son point de vente le plus vite possible
- Permettre au franchisé une maîtrise optimale du métier lié au concept
- Donner au franchisé les moyens techniques pour ouvrir son point de vente avec une équipe efficace : suffisante en nombre et formée

Le contenu de la formation

La formation du franchisé couvre tous les aspects de sa nouvelle activité d'entrepreneur :

- La formation au métier du concept
- La formation pour devenir chef d'entreprise :
 - la création de sa société
 - la recherche de local
 - le recrutement et la formation de l'équipe
 - la maîtrise des outils mis à disposition par le franchiseur : business plan, fiches formation, système de reporting...
 - la communication de lancement



L'organisation de la formation

La formation s'organise autour de deux pôles :

- La formation « en salle »
 - initiation
 - jeux de rôle
 - utilisation des outils mis à disposition par le franchiseur
- La formation « pratique »
 - la pratique du métier au quotidien
 - le passage par un maximum de postes du concept

- L'assistance : l'animation et les rencontres

Le principe

L'animation repose sur une fréquence élevée de contacts. La nécessité d'une fréquence élevée de rencontres repose sur un constat très simple qui s'articule comme suit :

- Plus souvent les gens se rencontrent, mieux ils se connaissent
- Mieux les gens se connaissent, plus ils ont tendance à se parler ouvertement en respectant l'autre
- Plus souvent « ils se disent les choses comme il faut » :
 - plus tôt les divergences d'avis sont identifiées
 - moins est grand le risque qu'une divergence d'avis ne se transforme en conflit

Les différentes rencontres

Les différentes rencontres qui permettent la mise en œuvre de ce principe sont les suivantes :

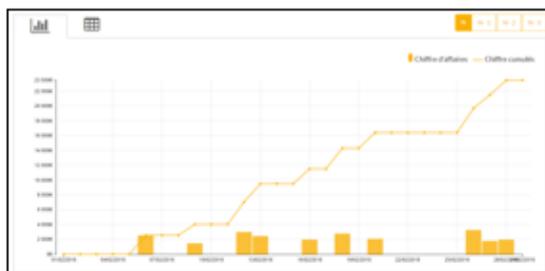
- Les visites régulières de l'animateur
- Les rencontres régionales
- Les commissions de réflexion et de concertation
- La convention nationale
- La formation continue



- L'assistance : le système de reporting

Un outil de gestion performant

- Une visualisation graphique synthétique des situations comptables mensuelles
- Outil automatisé : aucune saisie de la part du franchisé

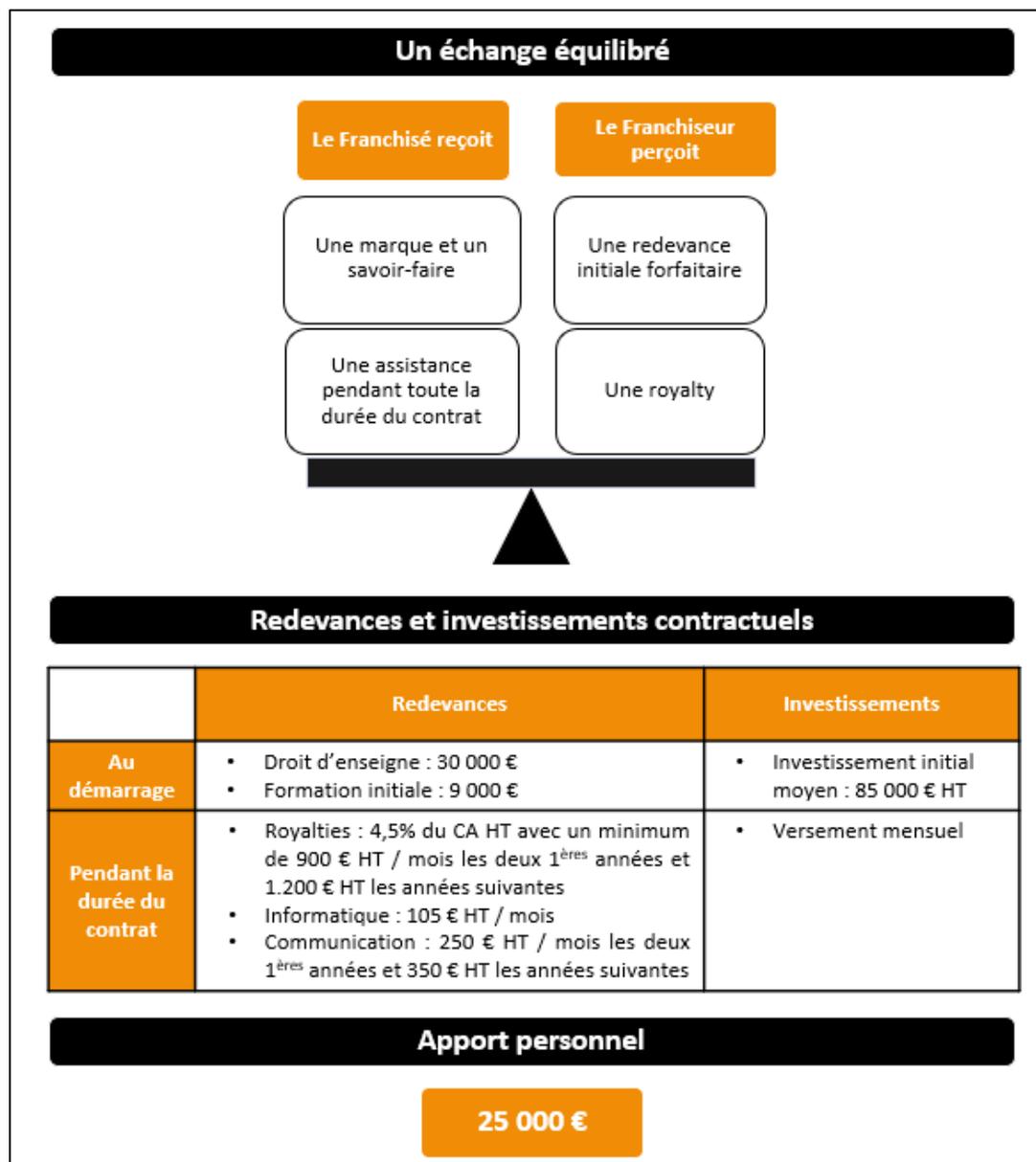


Un outil de comparaison

- Un chiffre a peu d'intérêt en tant que tel. Il ne prend sa dimension d'information pertinente que lorsqu'il est comparé à d'autres chiffres. Les ratios pertinents sont conçus dans cette perspective
- Chaque établissement est comparé pour chaque ratio



• Les paramètres financiers :



- Le montant des investissements initiaux est d'environ 85.000 € :

Investissement	Montant HT
Frais d'établissement	1 500
Création de société	1 500
Immobilisations incorporelles	30 000
Pas de porte	0
Fonds de commerce	0
Dossier urbanisme enseigne	0
Droit d'enseigne	30 000
Immobilisations corporelles	20 500
Travaux	10 000
Enseigne vitrine	4 500
PLV intérieure	2 000
Covering voiture	0
Mobilier et informatique	4 000
Frais divers	0
Immobilisations financières	2 000
Dépôt de garantie	2 000
Dépenses avant ouverture	11 000
Frais d'agence immobilière	2 000
Salaires avant ouverture	0
Loyer avant ouverture	0
Formation initiale	9 000
Besoin en fonds de roulement	20 000
Total Investissement	85 000

L'aménagement d'une agence EWIGO est simple et entièrement décrit dans la charte architecturale. Cet élément permet une ouverture rapide.

- Le plan de financement :

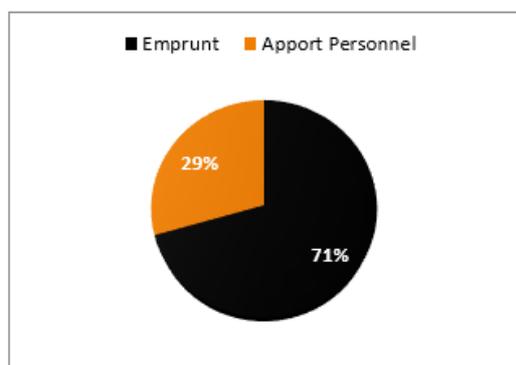
Dépenses		Financement	
Frais d'établissement	1 500	Capital social	5 000
Immobilisations incorporelles	30 000		
Immobilisations corporelles	20 500		
Immobilisations financières	2 000		
Total Immobilisations	54 000	Total Capitaux Propres	5 000
Dépenses avant ouverture	11 000	Emprunt	60 000
Besoin en fonds de roulement	20 000	Compte courant d'associé	20 000
Total Circulant	31 000	Total Dettes	80 000
TOTAL GENERAL	85 000	TOTAL GENERAL	85 000

- La structure du financement :

	Montant	Part
Emprunt	60 000	71%
Apport Personnel	25 000	29%
Total	85 000	

Durée (années) 6 Taux d'intérêt 1,20%

Période	Capital restant dû en début de période	Intérêts	Amortissements	Annuités	Capital restant dû en fin de période
1	60 000	720	9 704	10 424	50 296
2	50 296	604	9 821	10 424	40 475
3	40 475	486	9 938	10 424	30 537
4	30 537	366	10 058	10 424	20 479
5	20 479	246	10 178	10 424	10 301
6	10 301	124	10 301	10 424	0



L'ACCOMPAGNEMENT AVANT OUVERTURE :

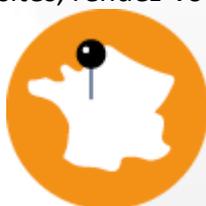
Avant l'ouverture de votre agence EWIGO, notre équipe :

- Réalise un **état local de marché** en s'appuyant sur un outil de **cartographie des territoires**.

Ce rapport synthétise sur 50 pages le potentiel d'exploitation de votre future agence en se basant sur l'attractivité de la zone d'implantation, la concurrence, la démographie, les catégories socioprofessionnelles, etc.



- Vous accompagnez dans la recherche de **l'emplacement idéal**. Une personne de l'équipe Réseau est exclusivement dédiée à vos côtés pour trouver le bon emplacement : proposition de sites, rendez-vous de visite pour validation.



- Vous accompagnez dans **l'aménagement de votre future agence**. Plans, visuels d'aménagement intérieur en 3D, implantation du mobilier, visuels de l'enseigne extérieure, charte architecturale, travaux de mise aux normes au concept : c'est avec l'appui du Réseau et de son agence de communication que vous avancez dans votre projet.



- Vous accompagnez dans les démarches de **financement auprès des banques**. C'est avec l'équipe du Réseau que vous pourrez évoquer les montants d'investissement et bâtir votre dossier bancaire. Tout sera mis en œuvre avec vous, avec si besoin un lien avec les pôles bancaires franchise.

- Vous accompagnez dans votre **parcours d'entrepreneur**.
Création d'entreprise, choix du statut juridique, recrutement de votre équipe, management, gestion financière, comptabilité : autant de problématiques du chef d'entreprise sur lesquelles vous serez formé par l'équipe du Réseau, puis accompagné en cours de vie du contrat.



- Vous proposez une **solide formation** théorique et pratique.
Vous n'êtes pas issu des métiers de l'automobile ? Ce n'est pas un frein puisque notre formation combine théorie et pratique en s'appuyant sur un Manuel Opérationnel de plus de 300 pages : au total 3 semaines vous permettront de maîtriser l'exploitation de votre agence EWIGO.



L'ACCOMPAGNEMENT APRES OUVERTURE :

Après l'ouverture de votre agence EWIGO, vous bénéficiez :

- D'une **assistance accrue** à l'ouverture afin de sécuriser votre phase de démarrage, cruciale dans la réussite de votre point de vente.
- D'un **puissant système informatique** intégré allant de la prospection commerciale jusqu'à la facturation.
- D'un **outil de reporting** réseau vous permettant de piloter votre point de vente et de comparer vos performances à celles des autres agences du réseau.
- D'une **équipe d'animation de réseau** à votre écoute et qui vous accompagne afin de faire le point sur votre activité, votre rentabilité et vous aider à trouver les bons leviers de croissance et optimiser la qualité de service client.
- De **nombreuses animations commerciales** en cours d'année : challenges, inter-agences vous permettent de créer de l'émulation interne et de dynamiser vos équipes et donc vos résultats.

NOS VALEURS :



ETRE LE N°1 POUR CHAQUE CLIENT

- S'attacher à satisfaire chaque client avec passion
- Être la référence dans notre métier pour chaque client
- Viser une performance durable par notre expérience et notre sens du défi permanent



PROGRESSER ET INNOVER

- Oser, innover, être un pionnier a toujours été une priorité depuis notre création
- Nous aimons devancer les attentes de nos clients en favorisant l'amélioration de nos pratiques
- Nous encourageons la créativité dans tous les aspects de notre métier



RESPECTER LES HOMMES

- Le respect des personnes est une attitude fondamentale au sein du Réseau
- Chacun met un point d'honneur à respecter ses engagements
- Le respect des personnes et des engagements génère la confiance, socle indispensable de la réussite



RÉUSSIR ENSEMBLE

- Notre réussite individuelle et collective s'appuie sur la contribution de chacun
- L'écoute mutuelle, les échanges, la solidarité nous amènent à partager une vision et des objectifs communs
- Le Réseau permet à chacun de grandir dans ses compétences et ses projets

CONSTRUIRE VOTRE PROJET DE FRANCHISÉ

Construisons votre avenir ensemble

1. LE CONCEPT

Comme une agence immobilière, l'agence automobile est l'intermédiaire à valeur ajoutée de transactions automobiles d'occasions entre particuliers, proposant également des services additionnels :

- de garantie mécanique
- de financement
- d'établissement de carte grise
- de paiement sécurisé
- de livraison
- de reprise
- d'assurance

2. LE FRANCHISÉ

- Vous êtes dynamique et avez l'envie d'entreprendre
- Vous avez la fibre commerciale et souhaitez animer une équipe
- Vous avez un bon relationnel et l'esprit collectif

3. LES PARAMÈTRES FINANCIERS

- Durée du contrat : 6 ans
- Apport personnel : 25.000 €
- Redevances franchise : 4,5 % du CA HT avec un minimum de 900 € HT / mois les 2 premières années / 1.200 € HT / mois les années suivantes
- Redevances de communication : 250 € HT / mois les 2 premières années / 350 € HT / mois les années suivantes

4. LE FRANCHISEUR

Un vrai partenaire à vos côtés. Florent Barboteau a 15 ans d'expérience dans la direction d'entreprises de 200 à 1.200 salariés et dans le développement de réseau de franchise.

4.1 De la signature...

Dès la signature du contrat de franchise, vous serez formé sur :

- la création d'entreprise
- l'élaboration du business plan
- la recherche de financement
- la recherche et aménagement du local
- le recrutement de votre équipe
- le management
- la gestion

Nous vous mettons également à disposition :

- un manuel opérationnel de plus de 300 pages, support de formation
- un outil de business plan
- un dossier bancaire de 50 pages
- un état local de marché de 40 pages

4.2 ... à l'ouverture

- Une formation de 3 semaines sur le métier alternant théorie et pratique, en immersion complète dans notre agence pilote.
- Une assistance accrue à l'ouverture afin de sécuriser votre phase de démarrage, cruciale dans la réussite de votre point de vente.

4.3 Puis en cours de contrat

- Un outil de reporting réseau vous permettant de piloter votre point de vente et de comparer vos performances aux autres agences du réseau.
- Un puissant système informatique intégré allant de la prospection jusqu'à la facturation.
- Une équipe d'animation réseau à votre écoute et qui vous accompagne afin d'optimiser vos résultats

RETROUVEZ-NOUS SUR :

ewigo-franchise.com/rejoindre

EWIGO
Le réseau N°1 d'agences automobiles

Florent Barboteau
Fondateur

01 69 32 00 83 | 184 rue de Paris - 91120 Palaiseau
06 86 08 68 01 | barboteau@ewigo.com

Membre du réseau **PLUS QUE PRO** ENTREPRISE ÉLUE ET NOTÉE PAR SES CLIENTS **8,5/10**

W

www.ewigo.com