

# EWIGO

Le réseau N°1 d'agences automobiles

## CONSTRUISONS VOTRE AVENIR ENSEMBLE



- Adhérent -  
**fff** Fédération  
Française  
Franchise

**iref** FÉDÉRATION  
DES RÉSEAUX EUROPÉENS  
DE PARTENARIAT ET  
DE FRANCHISE

**Google**  
4,8/5 ★★★★★  
Note moyenne sur plus de  
10.000 avis clients

Ouvrez une agence ou  
une concession automobile by Ewigo  
**dans votre région !**

Vu à la télévision sur :



TELE  
MATIN





CONSTRUISONS VOTRE

## Rejoignez le réseau n°1

- 1 vente toutes les 18 minutes.
- 8 000 heures de formation dispensées par an.

**On ne devient pas n°1 par hasard !**

## Sommaire

04

PRÉSENTATION  
DU RÉSEAU EWIGO

10

EWIGO,  
UN RAYONNEMENT  
NATIONAL

20

QU'EST-CE QU'UN BON  
FRANCHISEUR ?

22

NOTRE CREDO :  
LA QUALITÉ

24

DEVENIR FRANCHISÉ :  
LES PRINCIPALES  
QUESTIONS À SE POSER

26

L'INNOVATION  
DANS L'ADN EWIGO

30

EWIGO, UN FRANCHISEUR  
QUI ACCOMPAGNE  
SES FRANCHISÉS

# **Vous aussi rejoignez le réseau leader !**

Le fondateur, Florent Barboteau tentait de vendre son véhicule au début des années 2010 avec seulement deux alternatives à cette époque : se heurter à toutes les tracasseries d'une vente entre particuliers, ou à un prix de reprise très bas en concession. Serial-entrepreneur depuis plus de 15 ans, Florent Barboteau a décelé là une opportunité de combler le vide existant dans la vieille chaîne de distribution automobile en créant **le réseau EWIGO**.

**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)

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

Source : Xerfi (2018)

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



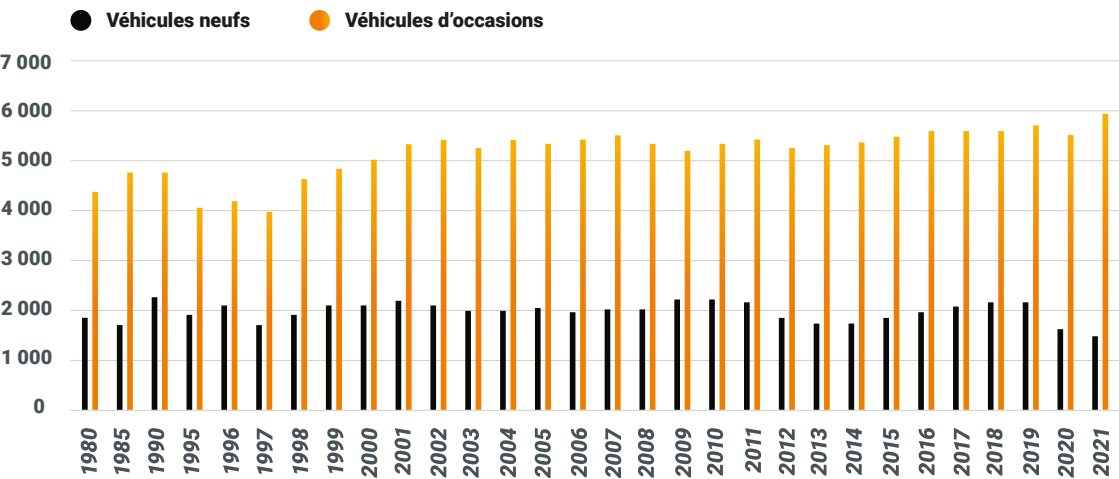


Selon une étude européenne, l'achat d'un véhicule ou d'un bien immobilier entre particuliers implique une expérience pénible pour le consommateur. Créé en 2014, EWIGO est le réseau N°1 d'agences automobiles. Avec ses 6 millions de voitures vendues en 2021, le marché de l'occasion est nettement plus porteur en termes de volume que celui du neuf et ses 1,5 millions de ventes. De plus, l'automobile est le 2<sup>ème</sup> budget des français après celui du logement.

Du point de vue des consommateurs, le marché de l'occasion automobile comporte des risques :

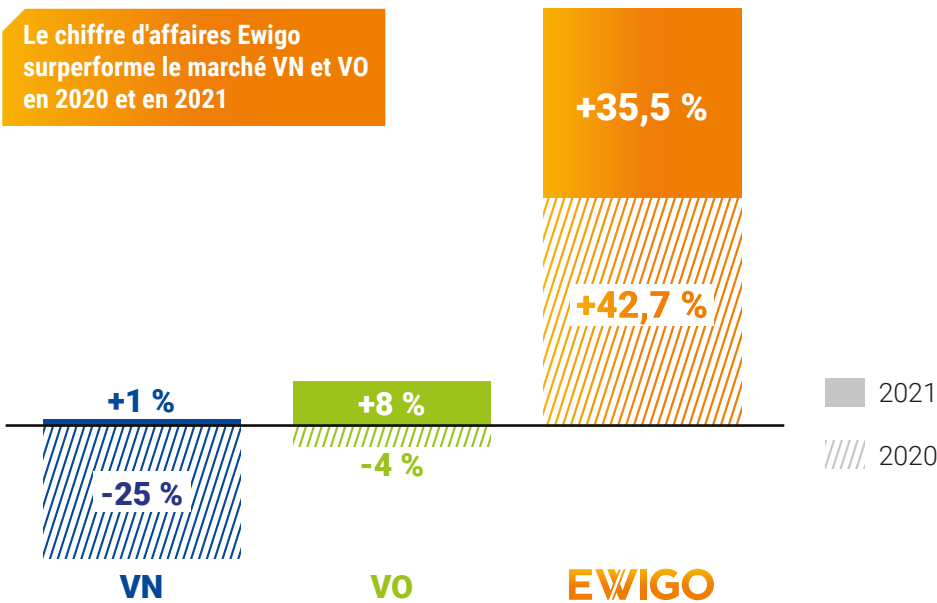
Faux kilométrages, fausse première main, historique louche, voitures maquillées, pièces défectueuses, défaut de paiement, marges trop élevées des concessionnaires et des reprises...

Une opinion confirmée par 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 !**



Le constat est simple, c'est un marché à fort potentiel économique où la rencontre entre l'offre et la demande est imparfaite. Ce climat a favorisé l'émergence d'un nouveau métier : l'agence automobile. **C'est exactement la mission d'EWIGO, faciliter la vie du vendeur et sécuriser celle de l'acheteur.**

Comme une agence immobilière, Ewigo est l'intermédiaire à valeur ajoutée en transactions automobiles d'occasions entre particuliers. Bien plus qu'un simple intermédiaire, **la force de son concept est de proposer un service, comme chez un notaire, qui encadre et sécurise la totalité de la transaction.**



# Ewigo, l'acteur qui révolutionne le marché de l'occasion !

**Nos points de vente EWIGO réinventent la transaction automobile entre particuliers. L'acheteur est en confiance grâce à notre charte qualité sélective. Le vendeur est serein, nos agents s'occupent de tout.**

**C'est une véritable révolution.** Nos points de vente accompagnent une clientèle de vendeurs particuliers de proximité. Ils servent de relais physique pour l'expertise, la sécurité, la rassurance, autour de trois valeurs fondamentales fortes :

- **Transparence** : tous nos véhicules présentent un entretien limpide depuis l'origine.
- **Confiance** : tous nos véhicules bénéficient d'une garantie mécanique EWIGO.
- **Expérience** : tous nos véhicules respectent les critères EWIGO pour bénéficier de nos services.

**Les conseillers EWIGO sélectionnent et mettent en valeur les véhicules à vendre.** Pendant ce temps, le vendeur peut continuer à utiliser son véhicule tout en bénéficiant d'une

commercialisation professionnelle. L'acheteur, de son côté, a accès à toutes les photos et informations utiles à son acquisition.

**Le réseau EWIGO propose également des services additionnels** de garantie mécanique, financement, livraison France entière, paiement sécurisé, 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 du véhicule d'occasion (VO) d'Europe, avec 9 millions de ventes annuelles, seules 20 % des transactions s'effectuent entre particuliers. Alors qu'en France la proportion dépasse 60 % ce qui en fait un terrain très favorable au développement d'EWIGO.

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





## Deux modèles de performance sont proposés aux franchisés du réseau :

01

### L'agence by EWIGO

*C'est le modèle historique développé  
depuis 2014*

**Avantages :** faible coût d'implantation,  
faible coût d'exploitation.

**Contraintes :** places de stationnement  
pour les photos, nombre de commerciaux  
limité à 3.



02

### La concession by EWIGO

*Tous les services de l'agence  
automobile dans un lieu XXL !*

**Avantages :** visibilité maximale,  
showroom intérieur, places de stockage  
extérieur, nombre de commerciaux illimité,  
chiffre d'affaires plus élevé.

**Contraintes :** coût d'implantation plus  
élevé, coût d'exploitation plus élevé que les  
agences.

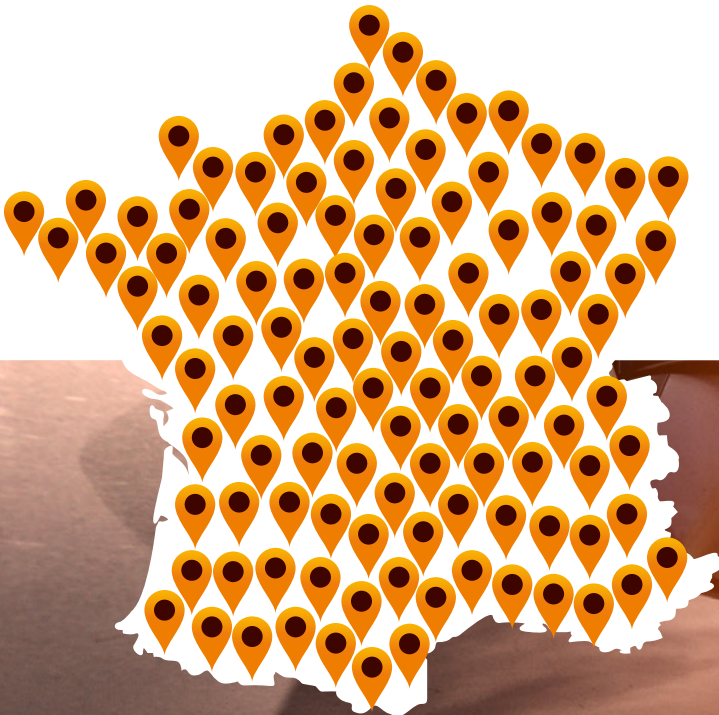


# On ne devient pas n°1 par hasard !

Cet engouement a permis une dynamique de développement national remarquée.  
Nous sommes plus de 100 points de vente répartis sur toute la France. Voici l'ensemble des territoires possibles :

Ambérieu-en-Bugey (01), Bourg-en-Bresse (01), Laon (02), Saint-Quentin (02), Soissons (02), Montluçon (03), Moulins (03), Vichy (03), Manosque (04), Gap (05), Cannes (06), Antibes (06), Nice (06) : 3 territoires, Charleville-Mézières (08), Pamiers (09), Saint-André-les-Vergers (10), Troyes (10), Carcassonne (11), Narbonne (11), Rodez (12), Aubagne (13), Marseille 4<sup>e</sup> Arr (13), Marseille 8<sup>e</sup> Arr (13), Marseille 10<sup>e</sup> Arr (13), Marseille 12<sup>e</sup> Arr (13), Marseille 13<sup>e</sup> Arr (13), Istres (13), Martigues (13), Vitrolles (13), Aix-en-Provence (13), Salon-de-Provence (13), Arles (13), Vire Normandie (14), Lisieux (14), Caen (14), Hérouville-Saint-Clair (14), Bayeux (14), Aurillac (15), Angoulême (16), Aytré (17), La Rochelle (17), Rochefort (17), Royan (17), Saintes (17), Bourges (18), Brive-la-Gaillarde (19), Bastia (20), Ajaccio (20), Dijon (21) : 2 territoires, Dinan (22), Lannion (22), Paimpol (22), Saint-Brieuc (22), Bergerac (24), Périgueux (24), Sarlat-la-Canéda (24), Besançon (25), Montbéliard (25), Montélimar (26), Romans-sur-Isère (26), Valence (26), Évreux (27), Verneuil d'Avre et d'Iton (27), Chartres (28), Dreux (28), Brest (29), Douarnenez (29), Landerneau (29), Morlaix (29), Quimper (29), Alès (30), Nîmes (30) : 2 territoires, Grenade (31), Muret (31), Toulouse (31) : 5 territoires, Auch (32), Bordeaux (33) : 4 territoires, Talence (33), Pessac (33), La Teste-de-Buch (33), Langon (33), Libourne (33), Saint-André-de-Cubzac (33), Agde (34), Béziers (34), Juvignac (34), Lunel (34), Montpellier (34) : 2 territoires, Sète (34), Fougères (35), Redon (35), Saint-Malo (35), Rennes (35) : 3 territoires, Vitré (35), Châteauroux (36), Tours (37) : 2 territoires, Joué-lès-Tours (37), Bourgoin-Jallieu (38), Échirolles (38), Grenoble (38) : 2 territoires, Vienne (38), Voiron (38), Dole (39), Capbreton (40), Dax (40), Mont-de-Marsan (40), Blois (41), Roanne (42), Saint-Étienne (42) : 3 territoires, Le Puy-en-Velay (43), Saint-Philbert-de-Grand-Lieu (44), Saint-Nazaire (44), Nantes (44) : 3 territoires, Saint-Sébastien-sur-Loire (44), Carquefou (44), Orléans (45) : 2 territoires, Fleury-les-Aubrais (45), Montargis (45), Cahors (46), Agen (47), Marmande (47), Villeneuve-sur-Lot (47), Cholet (49), Saumur (49), Angers (49) : 2 territoires, Cherbourg-en-Cotentin (50), Saint-Lô (50), Granville (50), Avranches (50), Châlons-en-Champagne (51), Reims (51), Chaumont (52), Saint-Dizier (52), Laval (53), Longwy (54), Nancy (54) : 2 territoires, Vannes (56), Auray (56), Lanester (56), Lorient (56), Pontivy (56), Forbach (57), Hayange (57), Metz (57) : 2 territoires, Thionville (57), Nevers (58), Hazebrouck (59), Dunkerque (59), Tourcoing (59), Marcq-en-Baroeul (59), Lille (59) : 2 territoires, Roubaix (59), Ronchin (59),

Armentières (59), Cambrai (59), Denain (59), Douai (59), Maubeuge (59), Valenciennes (59), Arras (60), Beauvais (60), Compiègne (60), Creil (60), Noyon (60), Alençon (61), Argentan (61), Calais (62), Boulogne-sur-Mer (62), Berck (62), Saint-Omer (62), Auchel (62), Béthune (62), Bruay-la-Buissière (62), Hénin-Beaumont (62), Liévin (62), Clermont-Ferrand (63) : 2 territoires, Issoire (63), Bayonne (64), Biarritz (64), Billère (64), Pau (64), Tarbes (65), Perpignan (66), Saint-Cyprien (66), Saint-Estève (66), Brumath (67), Haguenau (67), Strasbourg (67) : 3 territoires, Colmar (68), Mulhouse (68) : 2 territoires, Caluire-et-Cuire (69), Lyon 3<sup>e</sup> Arr (69), Lyon 8<sup>e</sup> Arr (69), Lyon 9<sup>e</sup> Arr (69), Oullins (69), Saint-Priest (69), Vaulx-en-Velin (69), Villefranche-sur-Saône (69), Villeurbanne (69), Vesoul (70), Chalon-sur-Saône (71), Le Creusot (71), Mâcon (71), Le Mans (72), La Flèche (72), Chambéry (73), Annecy (74), Annemasse (74), Cluses (74), Thonon-les-Bains (74), Paris 13<sup>e</sup> Arr (75), Paris 15<sup>e</sup> Arr (75), Paris 17<sup>e</sup> Arr (75), Paris 18<sup>e</sup> Arr (75), Paris 20<sup>e</sup> Arr (75), Dieppe (76), Elbeuf (76), Fécamp (76), Le Havre (76) : 2 territoires, Mont-Saint-Aignan (76), Rouen (76) : 2 territoires, Bussy-Saint-Georges (77), Chelles (77), Meaux (77), Melun (77), Montereau-Fault-Yonne (77), Pontault-Combault (77), Cernay (78), Les Mureaux (78), Mantes-la-Jolie (78), Montigny-le Bretonneux (78), Rambouillet (78), Saint-Germain-en-Laye (78), Sartrouville (78), Versailles (78), Niort (79), Abbeville (80), Amiens (80) : 2 territoires, Albi (81), Castres (81), Gaillac (81), Montauban (82), La Seyne-sur-Mer (83), Toulon (83) : 2 territoires, Hyères (83), Fréjus (83), Draguignan (83), Brignoles (83), Avignon (84), Carpentras (84), Cavaillon (84), Orange (84), Les Herbiers (85), La Roche-sur-Yon (85), Olonne-sur-Mer (85), Challans (85), Châtellerauld (86), Poitiers (86), Limoges (87) : 2 territoires, Épinal (88), Auxerre (89), Sens (89), Belfort (90), Corbeil-Essonnes (91), Étampes (91), Évry (91), Sainte-Geneviève-des-Bois (91), Savigny-sur-Orge (91), Vigneux-sur-Seine (91), Antony (92), Asnières-sur-Seine (92), Clamart (92), Issy-les-Moulineaux (92), Nanterre (92), Aubervilliers (93), Aulnay-sous-Bois (93), Bondy (93), Goussainville (95), Le Blanc-Mesnil (93), Montreuil (93), Noisy-le-Grand (93), Rosny-sous-Bois (93), Saint-Denis (93), Champigny-sur-Marne (94), Choisy-le-Roi (94), Créteil (94), Villejuif (94), Villeneuve-Saint-Georges (94), Vitry-sur-Seine (94), Argenteuil (95), Cergy (95), Domont (95), Franconville (95), Sarcelles (95), Guadeloupe (971), Martinique (972), Guyane (973), La Réunion (974).





## Un avenir qui s'annonce radieux

**100 % des franchisés ayant atteint leur fin de contrat de franchise ont renouvelé leur engagement auprès du réseau.**

**On ne devient pas N°1 par hasard.**

**Le chiffre**

**100%**

**des franchisés renouvellent leur contrat de franchise**



*La vie est trop courte pour la passer à regretter tout ce qu'on n'a pas eu le courage de tenter.*

**Marie-Claude Bussières Tremblay**



*Ayez le courage de suivre votre cœur et votre intuition. L'un et l'autre savent ce que vous voulez réellement devenir. Le reste est secondaire.*

**Steve Jobs**



# EWIGO, un rayonnement national

Les médias mettent régulièrement EWIGO à l'honneur (Les Echos, L'Express, Le Parisien, L'Équipe, M6, L'Argus, Capital, France Info, France Inter...), tant par le nombre important d'agences créées que par le côté innovant de notre concept.

“ Interview  
d'un responsable  
d'agence EWIGO  
sur le 12/45 de M6 ”

“ Ventes VN-V0,  
Les Agences  
à l'heure de la  
consolidation ”

“ Présentation  
du réseau EWIGO  
par son Président  
Florent Barboteau ”



“ Campagne  
de sponsoring  
50' Inside ainsi que  
pour Les experts  
sur TF1 ”



RETROUVEZ-NOUS ÉGALEMENT SUR...





# Une reconnaissance qui se retrouve en interne



Suite à un audit réalisé auprès des franchisés EWIGO, l'Indicateur de la Franchise (institut de sondage indépendant) a remis à l'enseigne EWIGO sa certification, **avec un taux de satisfaction de 92%.** L'Indicateur de la Franchise, après avoir qualifié les résultats de « remarquable performance » en 2016, estime que les chiffres 2022 confirment ces très bons résultats.

Cette reconnaissance illustre la pleine satisfaction des franchisés vis-à-vis de leur franchiseur : il s'agit d'un véritable plébiscite pour le réseau (84 % des franchisés ayant répondu à l'enquête).

Ceux-ci déclarent avoir choisi ce réseau pour le concept innovant et ambitieux. Ils 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 à dynamiser le développement des franchisés qui affichent un optimisme sans faille pour l'avenir du réseau.

Pour cette deuxième enquête, le réseau EWIGO place la barre encore plus haut qu'en 2016 avec un excellent taux de satisfaction à 92 %. **Ce résultat conforte la tête de réseau dans sa politique d'accompagnement de ses franchisés.**

## NOS FRANCHISÉS ONT PARLÉ !

Lancement ?



5/5

Recommandation ?



5/5

Réussite ?



5/5

Resignature ?



4,5/5

Bon franchiseur ?



5/5



Les Meilleurs Réseaux de Franchise de France



## Nos franchisés expriment leur satisfaction

L'enquête 2022  
est arrivée

# 92%

C'est la moyenne globale  
de cette enquête 2022 !



C'est **une hausse de 5 points de la satisfaction** des franchisés depuis 2016 (87 %).

Ewigo est fier d'accompagner ses franchisés et de marquer une fois de plus sa différence dans le milieu de la franchise.

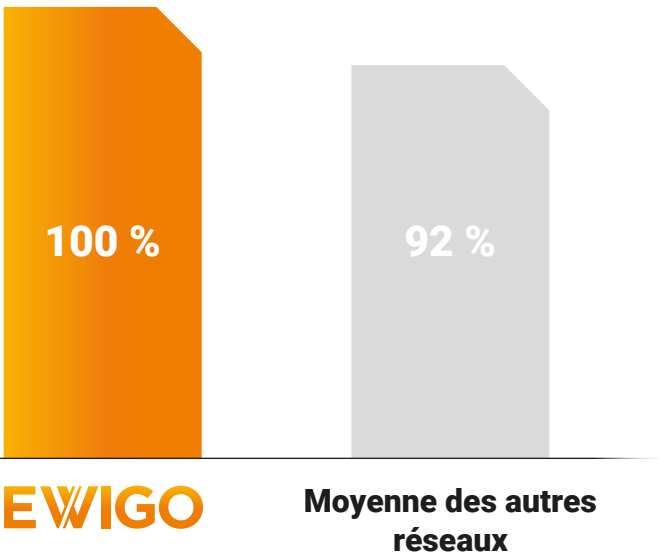
La moyenne de l'ensemble des autres réseaux en France est 10 points en-dessous, à 82 %.

satisfaction

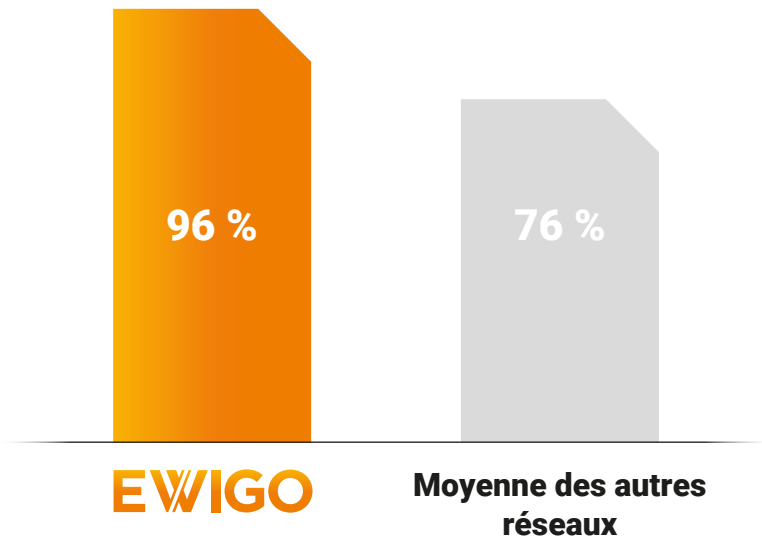


# L'enquête en détails

Pour un tel niveau de satisfaction, détaillons **les points clés** qui ont participé à ce bon résultat.



Relationnel avec la tête de réseau



Animation interne du réseau

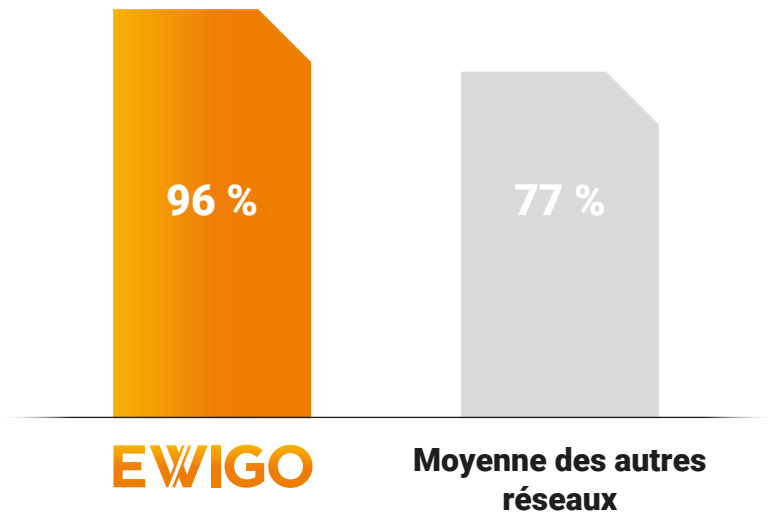


# L'enquête en détails



# L'enquête en détails

... que sur le suivi et vie du réseau **après l'ouverture...**



## Fonctions de support

C'est grâce à un travail régulier d'amélioration continue et une stratégie qui ne laisse rien au hasard que le réseau Ewigo obtient cette reconnaissance

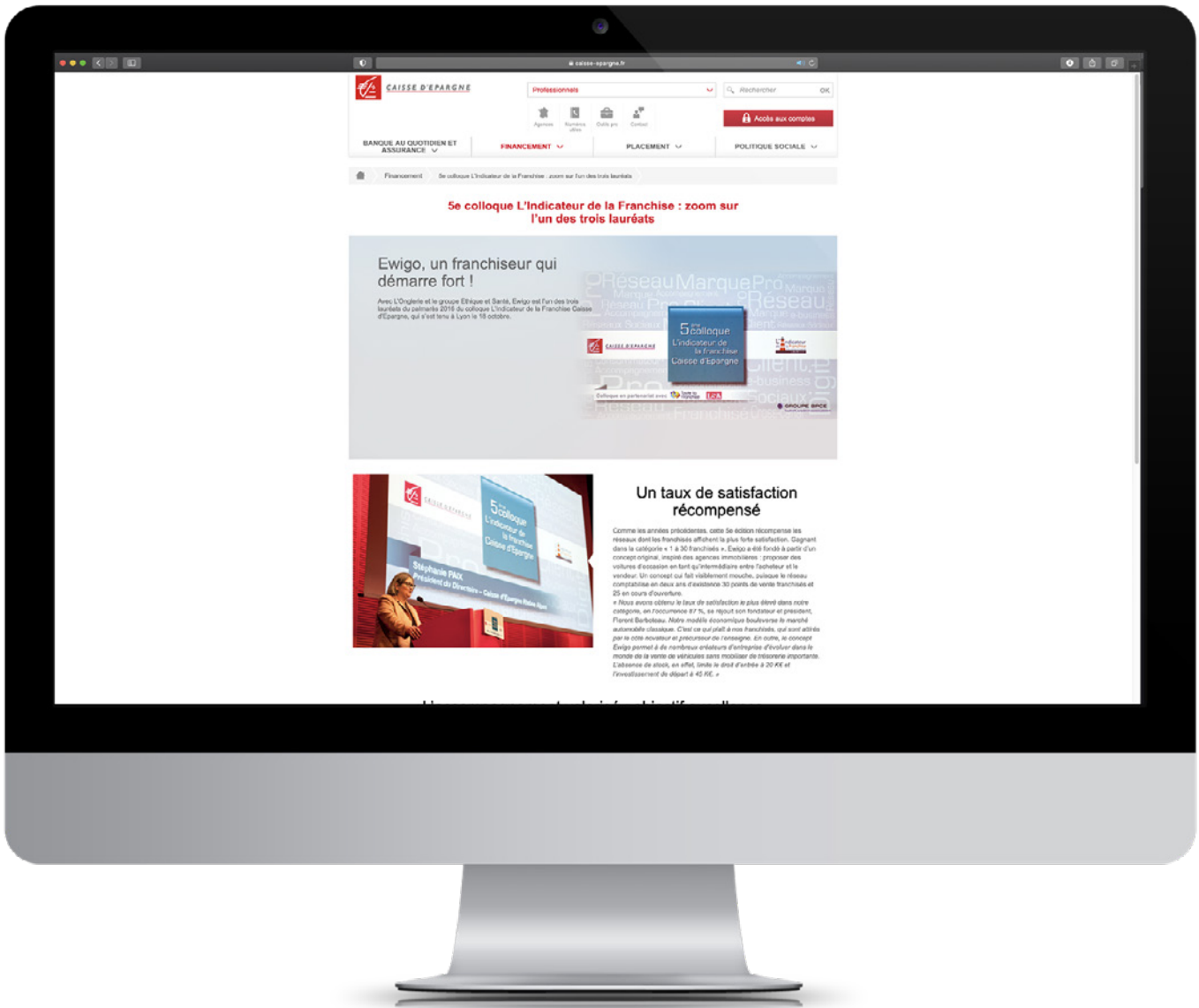




# Le Trophée Indicateur de la franchise Caisse d'Epargne



Le réseau EWIGO a également été le Lauréat du Trophée Indicateur de la franchise Caisse d'Epargne récompensant le réseau dont les franchisés affichent la plus forte satisfaction.



## L'édition 2019 était placée sous le Parrainage du Ministre de l'Economie et des Finances Bruno Le Maire.

La cérémonie de remise des Trophées IREF 2019 s'est déroulée le lundi 18 novembre 2019, à l'Automobile Club de France à Paris.

Depuis plus de 30 ans, l'IREF organise chaque année les Trophées de la Franchise et du Partenariat, le concours référence du monde du commerce organisé indépendant.

Cette année, le réseau Ewigo par l'intermédiaire de l'agence de La Rochelle et son franchisé Arnaud Richir sont lauréats du Trophée : Meilleurs Franchisés & Partenaires de France.

Afin de délibérer, le jury s'attache aux performances économiques et commerciales et à l'insertion territoriale de la franchise.







**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 (FFF) regroupe les 190 enseignes parmi les plus représentatifs. Ses adhérents constituent en effet près de la moitié des points de vente franchisés en France !**

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 dû, notamment, démontrer la **rentabilité de son concept**, présenter la façon dont est transmis son savoir-faire, justifier l'existence d'outils d'accompagnement ou encore prouver la solidité de son réseau.

Cette adhésion à la Fédération Française de la Franchise est, pour les candidats souhaitant ouvrir un point de vente Ewigo, **un réel gage de sérieux.**

## Zoom sur la Franchise

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

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

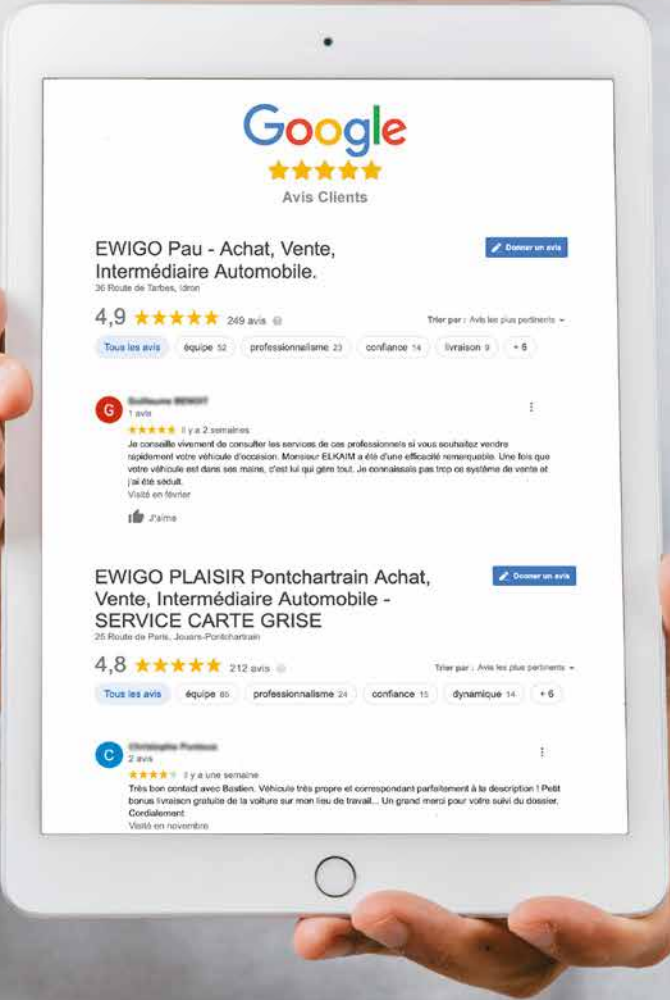
Ces indicateurs illustrent l'attractivité du modèle de la franchise...

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% .**

**Vous vous reconnaissez dans ces chiffres ?  
Entrenez en franchise avec EWIGO !**



Ce sont les clients  
d'EWIGO qui en parlent  
le mieux



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



4,7/5 ★★★★★

Note moyenne sur plus de  
5 000 avis clients

## Le succès par l'exemple !

---

Plusieurs points de vente du réseau sont constitués d'anciens commerciaux d'agence EWIGO qui ont souhaité sécuriser leur passage à l'entrepreneuriat dans le métier qu'ils pratiquaient avec succès depuis des années :

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



# Qu'est-ce qu'un bon Franchiseur ?

Vous allez enfin franchir 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. Vous cherchez à évaluer le meilleur franchiseur pour votre projet. Quelques questions vous reviennent sans cesse :

- **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 :



## **1 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. Il doit aussi se montrer à l'écoute et sera amené à encadrer ses franchisés, les aider, les accompagner. Il doit se montrer motivant, vous donner envie de vous surpasser. En tant que dirigeant, il doit vous inspirer pour mener votre équipe et diriger votre point de vente au mieux. Le charisme du franchiseur est un bon signe de sa capacité à vous accompagner pour rejoindre son réseau.



## 2 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.



## 3 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. De votre côté, il est primordial que le franchiseur soit une personne de confiance avec qui vous vous sentez à l'aise. Mais le premier rendez-vous est aussi l'occasion pour lui 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 avant tout un travail d'équipe...**

Vous serez amené à le rencontrer régulièrement et il 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, car faire partie d'un réseau de franchisés, c'est avant tout une grande aventure humaine. 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. Pensez à demander la liste des coordonnées des franchisés du réseau au franchiseur.

# Reconversion : 8 bonnes raisons d'avoir les chocottes

**Peur d'une baisse de revenus, peur de se tromper, peur de l'échec, peur du changement... Voici de bonnes raisons d'hésiter à devenir entrepreneur après avoir connu le « confort » du salariat.**

À partir des échanges que nous avons eus, mais aussi de notre expérience, nous avons distingué 8 bonnes raisons d'avoir les chocottes avant de se reconverter. Comme toujours, il s'agit de pistes de réflexion sur votre situation car nous le rappelons : personne ne vous connaît mieux que vous. Nous vous invitons surtout à prendre du recul, à dédramatiser, à faire le point... puis il sera temps de voler de vos propres ailes, tel un joli papillon dans les champs.

## **Raison n°1 : Money money money**

Oui, vous risquez de voir vos revenus diminuer si vous décidez de changer de trajectoire professionnelle. Oui, c'est une possibilité. Non, ce n'est pas (forcément) grave, et non, on ne vous l'apprend pas, a priori. Comme chaque situation est unique, vous n'aborderez pas cette réalité de la même façon si vous êtes célibataire ou en couple, avec ou sans enfants, habitué ou non à un certain train de vie. Vous vous souvenez de nos maîtres-mots ? Sincérité et réalisme.

## **Raison n°2 : Le regard des autres**

Vaste sujet, et personne ne peut raisonnablement affirmer que le regard des autres, ça lui passe totalement au-dessus de la tête. Pourtant, dans votre processus de reconversion, il va falloir faire avec, ou plutôt sans. Partez d'un principe : quoi que vous fassiez dans la vie, peu importe le domaine (de vos goûts en matière de décoration à l'éducation de vos enfants, sans oublier vos choix amoureux et/ou professionnels), il y aura toujours quelqu'un pour vous expliquer que vous êtes en train de faire une énorme boulette, qu'il s'y prendrait autrement.

Deux éléments nous paraissent essentiels, ici : le lâcher-prise et accepter le fait de ne pas plaire à tout le monde. Vous avez fait sept ans d'études et décidé subitement de devenir garagiste ? Oui, et alors ? Vous avez été chef d'entreprise pendant plusieurs années et souhaitez retrouver le confort (relatif) du salariat ? Oui, et alors ? Tous vos collègues s'éclatent dans leur boulot mais pas vous, et vous sentez qu'il est temps de passer à autre chose ? Oui, et alors ?

## **Raison n°3 : Et si je suis déçu ?**

Il y a néanmoins plusieurs façons d'aborder cette problématique. La première, est de tester votre future activité, que ce soit par le biais d'un stage pendant votre temps libre ou d'échanger avec d'autres personnes qui ont réalisé ce changement avant vous. Vous aurez davantage de cartes en main et prendrez peut-être conscience que vous n'êtes pas si mal à votre place.

La seconde est davantage une opinion personnelle : si vous envisagez une reconversion, c'est sans doute que vous estimez avoir fait le tour de votre job actuel ou que votre vie professionnelle ne vous convient plus. Enfin, posez-vous la question suivante : ne serai-je pas plus déçu de n'avoir rien tenté, et d'en être toujours au même stade dans plusieurs années ? (...)

## **Raison n°4 : Le changement, c'est maintenant !**

Vous voulez du changement, mais il vous effraie. Ça a parfois du bon, la routine : c'est enveloppant, rassurant, on sait exactement de quoi demain sera fait... mais ça ne vous ressemble pas, n'est-ce pas ? Vous vous ennuyez depuis un certain temps dans votre job et votre reconversion est à la fois la solution et le problème.

Respirez un bon coup, tout va bien se passer ! Il est parfaitement normal que ce grand saut vers l'inconnu s'accompagne d'une bonne dose d'appréhension. En réalité, tout va se jouer sur la forme que prendra votre nouvelle vie. Une bonne idée peut être de faire le point sur votre situation en listant sur une feuille ce qui vous paralyse lorsque vous pensez à votre avenir professionnel. Tous les psys sérieux vous le diront : avoir conscience de ses propres craintes, mais aussi de ses propres limites, est un vrai premier pas.





### Raison n°5 : La réaction de l'entourage proche

Cette fois-ci, il est question de votre propre famille : la personne qui partage votre vie, vos enfants, et même parfois vos parents. C'est bien simple : ils auront eux aussi un avis (pas nécessairement le même, d'ailleurs) et seront impactés, de près ou de loin, par votre nouvelle vie. Et c'est à cet instant que nous sortons de nouveau notre outil magique : le dialogue, accompagné d'une forme de réalisme.

Vos décisions ne seront pas les mêmes si votre conjoint a déjà un job stable, si votre petite tribu compte uniquement sur vous pour faire tourner la boutique, ou si vos progénitures sont déjà indépendantes. Parlez-en librement, posez le sujet à plat en n'oubliant aucune thématique. Votre moitié se sent-elle prête à vous voir moins souvent si vous vous mettez subitement à travailler le week-end ? Serez-vous en mesure d'assurer le quotidien de votre foyer si votre activité ne décolle pas aussi rapidement que prévu ? Le stress et l'incertitude, que vous vivrez sans doute, peuvent-ils contaminer vos proches, et seront-ils capables d'y résister ?

Le changement de poste ou la création d'entreprise ne s'adressent-ils qu'aux célibataires ou aux familles d'héritiers ? Pas le moins du monde, mais un reconverti averti en vaut deux, et mieux vaut prévenir que guérir.

### Raison n°6 : Echec et mat

On aime raconter l'histoire de Steve Jobs, de Michael Jordan ou de stars de cinéma qui ont essuyé revers sur revers avant d'être au sommet : c'est bien, mais on peut vous en raconter des centaines d'anonymes qui ne s'en sont jamais remis. Non, on ne veut en aucun cas vous démoraliser, mais on souhaite vraiment vous laisser le temps d'appréhender au mieux votre propre rapport à l'échec. Si l'idée en elle-même vous paralyse, songez peut-être davantage à une évolution de poste au sein de votre société. Elle vous effraie (et c'est normal) mais que vous souhaitez malgré tout vivre de nouvelles aventures sans risquer de rompre l'équilibre familial, il est peut-être temps d'envisager un tout nouveau métier, mais en tant que salarié.

En revanche, si vous savez vous en servir comme d'un moteur et avez le cœur bien accroché, la création d'entreprise peut vous convenir. Soyez rassuré, on ne vous incitera jamais à rester raisonnable (sinon, nous ne serions pas là), mais,

comme toujours, à réfléchir, à être sincère avec vous-même et à prendre un maximum de hauteur sur votre situation.

### Raison n°7 : Start from scratch

Peu importe la forme qu'elle prendra, votre reconversion est véritablement un nouveau chapitre de votre existence. Parmi tous les témoignages que nous avons reçus, beaucoup ont soulevé une même crainte : celle de devoir tout recommencer et/ou démarrer au bas de l'échelle.

On vous rassure tout de suite : on ne repart jamais de zéro puisque chacun d'entre nous est en quelque sorte la somme de ses expériences passées, de ses rencontres, de ses victoires, de ses apprentissages et de ses plantages. Comme de nombreux blocages, tout se joue dans la tête, et votre première mission, si vous l'acceptez, sera de faire sauter les verrous qui vous empêchent d'aller de l'avant. Comment ? Tout d'abord, en faisant le point sur votre propre situation. Ensuite, en vous souvenant qu'il n'y a rien de plus exaltant que de ressentir le doux frisson de la nouveauté.

### Raison n°8 : Le syndrome de l'imposteur

Si vous décidez d'opérer un virage à 180 degrés dans votre carrière professionnelle, il y a des chances pour que vous soyez confronté tôt ou tard à ce problème. Des chercheurs ont appelé ce phénomène « le syndrome de l'imposteur ». Et vous savez quoi ? C'est certainement la meilleure chose qui puisse vous arriver dans le cadre d'une reconversion.

Être pétri de certitudes avant de se lancer dans une nouvelle vie, penser que le monde vous attend et que vous ne risquez absolument rien est à nos yeux LA recette pour se planter. Attention, on ne vous demande pas de vous auto-flageller mais de ne pas débarquer en terrain conquis, peu importe le choix que vous ferez. Observez, écoutez, apprenez, faites des erreurs, apprenez encore, restez humble, apprenez toujours et faites-vous confiance. Et soyez sincère : si vous estimez que non, vous n'avez vraiment pas le niveau pour ce nouveau job qui vous fait rêver, sans doute n'est-ce pas le bon moment.

Prenez le temps de construire votre projet, suivez des formations (cours du soir, en ligne, etc.), assistez à des conférences, échangez avec des professionnels, et le jour où vous vous sentirez prêt, Allez-y.

Retrouvez l'article sur [lesechos.fr](http://lesechos.fr)





# Devenir franchisé : les principales questions à vous poser

## **Vous êtes prêt à devenir franchisé ?**

**Voici les principales questions de l'auto-évaluation  
à vous poser AVANT de choisir une enseigne.**

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

Que vous ayez 15 ans d'expérience ou que vous soyez débordant d'idées, vous serez certainement amené à prendre beaucoup d'initiatives. Elles seront très utiles au collectif des franchisés si elles sont exploitées en suivant les méthodes du franchiseur, et sans tout réinventer en cavalier seul. Un bon candidat pour la franchise n'est évidemment pas un simple suiveur, mais il doit garder à l'esprit qu'il devra être proactif tout en appliquant les règles générales de la franchise qui permettent à tous les franchisés d'être plus fort en avançant sous une même bannière cohérente. Le partage des bonnes pratiques, ensuite réadaptées au réseau sera la règle pour garantir l'homogénéité nationale, elle-même garante de l'avenir de l'ensemble. Si votre tempérament est de remettre en cause les règles, cela est-il compatible avec le fait de les appliquer ? Saurez-vous transformer en force ce caractère en essayant de faire progresser chacun, sans pour autant ne pas suivre les procédures ?

### **Avez-vous l'esprit réseau ?**

Le réseau est une équipe, il faut parfois savoir 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 besoin d'indépendance ? Serez-vous capable de partage et d'épanouissement dans un esprit collectif ?

### **Êtes-vous prêt à suivre la stratégie du franchiseur ?**

Dans le réseau, le franchiseur a créé le concept, 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. Êtes-vous prêt à suivre sa stratégie et à accorder votre confiance au franchiseur ?

### **Avez-vous le profil pour développer une entreprise ?**

Dès la signature du contrat, vous allez devenir chef d'entreprise et vous porterez la responsabilité de son développement. Avez-vous une expérience commerciale ? Si non, en avez-vous le potentiel ?

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

Contrairement à un salarié, vous devrez vous accrocher durant la période initiale de démarrage avant de voir les premiers résultats de votre entreprise et donc avant de vous rémunérer.

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

Source : **FF** Fédération Française Franchise

## L'intérêt de l'auto-évaluation

Les résultats de l'auto-évaluation peuvent avoir pour conséquence qu'un candidat trop indépendant, trop pressé ou trop assistés, réalise qu'il n'est pas fait pour la franchise. Tout le monde n'est pas fait pour devenir franchisé. Mais surtout, l'auto-évaluation permet de conforter les meilleures candidatures.

### **L'auto-évaluation doit vous permettre de vous :**

- fixer vos propres objectifs et critères de choix.
- orienter dans la sélection du réseau.
- préparer à votre futur métier.
- entendre avec votre 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 corresponde le mieux.
- Le franchisé est le premier responsable de son choix et de sa future réussite.



# Notre credo : La qualité

Nous recevons plus de 2 000 candidatures par an pour "seulement" une vingtaine d'ouvertures. Nous sécurisons votre prise de décision et votre parcours de candidat à la franchise en suivant 4 étapes :

## 1 Entretien téléphonique de qualification

Lors de ce premier échange, nous sommes à l'écoute de votre projet et vous exposons les principes à prendre en compte au sein de la franchise EWIGO.



## 2 Dossier de candidature

Nous vous invitons à renseigner le dossier de candidature EWIGO pour faire le point sur votre parcours.



## 3 Modèle prédictif de réussite

Nous déployons un modèle prédictif permettant d'analyser l'adéquation Homme/projet en la comparant avec les 15 meilleures agences du réseau, incluant un rapport de 20 pages détaillant le potentiel de réussite ainsi que l'épanouissement dans le métier.



## 4 Remise du DIP et ELM

Remise d'un état local de marché en s'appuyant sur un outil de cartographie des territoires. Ce rapport de 50 pages détaille le potentiel d'exploitation de votre futur point de vente en se basant sur l'attractivité de la zone d'implantation, la concurrence, la démographie, les catégories socioprofessionnelles...





## 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 pour 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 OPCO. 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 apprenants.

**Ewigo étant désormais « datadocké », cela signifie que nos formations sont finançables et peuvent être prises en charge par un OPCO (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.**



## EWIGO, 8 000 HEURES DE FORMATION PAR AN

| Accessibilité aux personnes en situation de handicap  
(nous consulter)

| Programme de formation  
sur demande

# L'innovation dans l'ADN EWIGO

Une dizaine de talents accompagne déjà le réseau  
pour la réussite de chaque franchisé au quotidien.

TOUTE UNE ÉQUIPE  
AU SERVICE DU RÉSEAU EWIGO...



**Florent BARBOTEAU**  
*Président Fondateur*



**Xavier DEMANGEAT**  
*Directeur général*  
*Franchisé le plus ancien du réseau*



**Marine COTTEBRUNE**  
*Directrice Réseau*



**Audrey SERTILLANGE**  
*Responsable communication*



**Marie-Cécile PEZRON**  
*Assistante*



**Anne-Eva DABOUT**  
*Chargée de communication*



**Jade ROUSSEL**  
*Chargée de communication*



**Angie LEPAGE**  
*RH*



**Safia DALIA**  
*Animatrice réseau*



**Dylan BRUXELLES**  
*Animateur réseau*





## L'innovation au cœur de notre réussite...

---

### 1 Le métier

EWIGO, le maillon manquant dans la chaîne de distribution des VO en France. « Pourquoi personne n'y avait jamais pensé avant... ? »

### 2 La livraison dans toute la France !

1<sup>ère</sup> marque à avoir démocratisé les livraisons France entière avec 70% de ses ventes s'effectuant à distance entre agences !

### 3 La digitalisation

Marque pionnière dans le Phygital (contraction entre 'physique' et 'digital'), qui est devenu un incontournable du commerce dynamique et prospère.

### 4 La sécurité de paiement

1<sup>ère</sup> marque à avoir mis en place un système de paiement sécurisé avec un tiers de confiance, aujourd'hui démocratisé.

### 5 Une informatique de pointe

Seule marque à avoir développé son propre progiciel de gestion intégrée, accueillant notamment un outil de prospection automatisé, mis à jour en continu.



# Partenariats avec les leaders de chaque secteur pour votre performance

Pour accompagner au mieux l'ensemble de nos franchisés, nous entretenons des liens forts avec les leaders de chaque secteur, afin de garantir un haut niveau de performance.

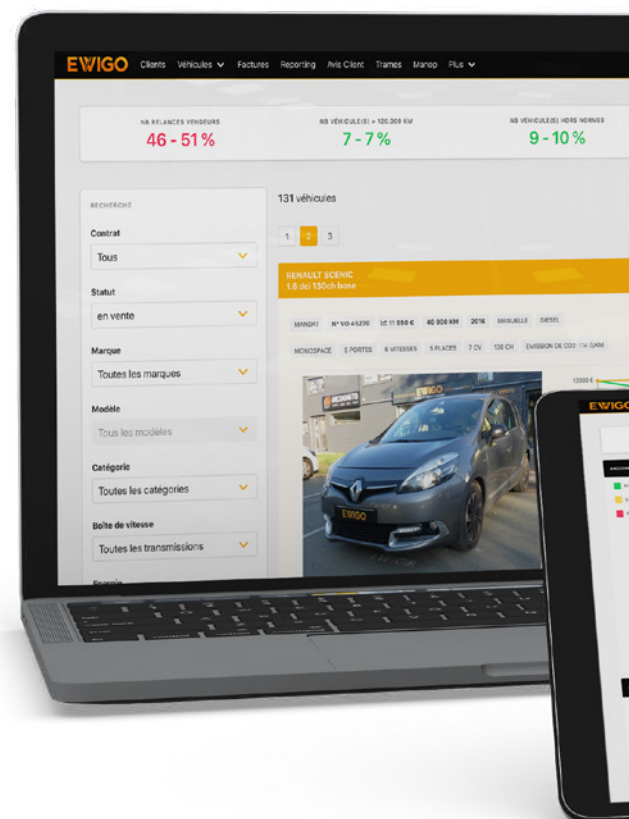
FINANCEMENTS  
GARANTIES MÉCANIQUES  
LIVRAISONS FRANCE ENTIÈRE

PAIEMENTS SÉCURISÉS  
CARTES GRISES  
COMMUNICATIONS NATIONALES



## Des outils à la pointe de la productivité

- ▶ **Site présentant le stock des véhicules en vente nationalement :**
  - ventes inter-agences
  - 70 % d'acheteurs distants
  - réservations à distance
- ▶ **Visite virtuelle complète en ligne en totale transparence :**
  - confiance client
  - gage de qualité dans le VO



► **Puissant progiciel de gestion intégré :**

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

► **Site institutionnel dédié au recrutement ewigo.com/franchise :**

plus de 2 000 candidatures franchisées sont reçues chaque année !

**EWIGO.COM**

✓ **2 000 VISITEURS UNQUES PAR JOUR**

✓ **X2 CHAQUE ANNÉE !**



# EWIGO, un franchiseur qui accompagne ses franchisés

---

**Nous apportons notre assistance auprès de chacun de nos franchisés. L'accompagnement d'EWIGO s'effectue dès la signature du contrat de franchise et continue tout au long de votre parcours.**

## **Comment se présente notre accompagnement ?**

### **Assistance au lancement :**

- Fourniture des manuels opérationnels de lancement
- Accompagnement lors de la création de l'entreprise
- Recherche du local
- Recherche de financement
- Plan de communication
- Formation initiale

### **Assistance durant le contrat :**

- Animation : rencontres avec les équipes du franchiseur, suivi des performances, maintien des standards
- Mise à disposition du manuel opérationnel en ligne sur une plateforme collaborative
- Mise à disposition des outils pour le point de vente
- Mise à disposition des outils marketing
- Système de reporting
- Formation continue





# 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.

Optimiser les chances de réussite du franchisé est essentiel pour nous : c'est notre rôle dès la phase de lancement.

ÉTAPES	M1	M2	M3	M4	M5	M6
Créer la société	→					
Rechercher les financements		→	→			
Trouver le local	→	→	→			
Gérer les devis artisans				→		
Aménager le local				→	→	
Recruter l'équipe				→	→	
Formation théorique						→
Gérer la communication						→
Implantation du local et enseigne						→



# 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 et dans de bonnes conditions.
- Permettre au franchisé une maîtrise optimale du métier et du concept.
- Donner au franchisé les moyens techniques pour ouvrir son point de vente avec une équipe commerciale efficace.

## Le contenu de la formation

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

- 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 formation au métier du concept :
  - 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 visio :
  - recherche des locaux
  - financement
  - création d'entreprise
  - recrutement
  - implantation du point de vente
- 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





## Assistance par l'animation et les rencontres

---

### Le principe

**Le franchisé s'appuie sur l'équipe support pour les questions en lien avec l'activité. L'animation repose sur une fréquence élevée de contacts. La nécessité de cette fréquence 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 tôt les divergences d'avis sont identifiées, moins le risque de conflit est grand.

### Les différentes rencontres

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

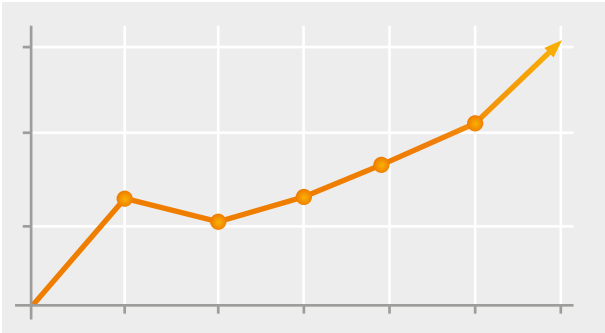
- Les visioconférences mensuelles
- Les visites de l'animateur
- Les rencontres régionales
- Les commissions de réflexion et de concertation
- La formation continue
- La convention nationale



# Le système de reporting

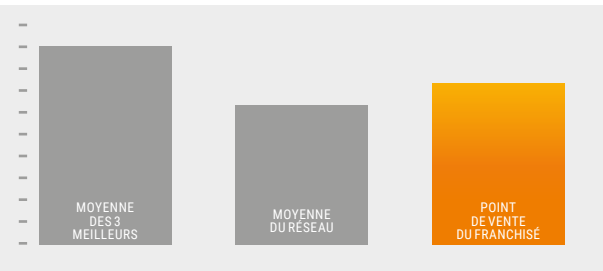
## Un outil de gestion performant

- 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, dont notamment ceux de l'année précédente. Les ratios pertinents sont conçus dans cette perspective.
- Chaque établissement est comparé pour chaque ratio.



# Les paramètres financiers

## Un échange équilibré



## Détails des investissements et redevances

Au démarrage	<ul style="list-style-type: none"><li>• Droit d'entrée : 30 000 €</li><li>• Formation initiale : 9 000 €</li></ul>
Pendant la durée du contrat	<ul style="list-style-type: none"><li>• Royalties : 900 € HT/mois la première année et 1 200 €/mois les années suivantes</li><li>• Informatique : 235 € HT/mois</li><li>• Communication : 250 € HT/mois la première année et 350 € les années suivantes</li></ul>

# Le montant des investissements initiaux

Le montant des investissements initiaux varie de 85 000 € à 120 000 € selon le modèle d'exploitation choisi :

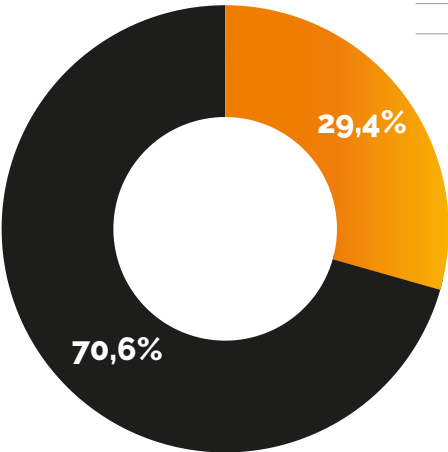
Agence		Concession by EWIGO	
INVESTISSEMENT	MONTANT € HT	INVESTISSEMENT	MONTANT € HT
Frais d'établissement	1 500	Frais d'établissement	1 500
Création de société	1500	Création de société	1500
Immobilisations incorporelles	30 000	Immobilisations incorporelles	30 000
Pas de porte	-	Pas de porte	-
Fonds de commerce	-	Fonds de commerce	-
Dossier urbanisme enseigne	-	Dossier urbanisme enseigne	-
Droit d'enseigne	30 000	Droit d'enseigne	30 000
Immobilisations corporelles	20 500	Immobilisations corporelles	47 000
Travaux	10 000	Travaux	30 000
Enseigne vitrines	4 500	Enseigne vitrines	6 000
PLV intérieure	2 000	PLV intérieure	4 000
Covering voiture	-	Covering voiture	-
Mobilier et informatique	4 000	Mobilier et informatique	7 000
Frais divers	-	Frais divers	-
Immobilisations financières	2 000	Immobilisations financières	7 500
Dépôt de garantie	2 000	Dépôt de garantie	7 500
Dépenses avant ouverture	11 000	Dépenses avant ouverture	14 000
Frais d'agence immobilière	2 000	Frais d'agence immobilière	5 000
Salaires avant ouverture	-	Salaires avant ouverture	-
Loyer avant ouverture	-	Loyer avant ouverture	-
Formation initiale	9 000	Formation initiale	9 000
Besoin en fonds de roulement	20 000	Besoin en fonds de roulement	20 000
TOTAL INVESTISSEMENT	85 000 € HT	TOTAL INVESTISSEMENT	120 000 € HT

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

PLAN DE FINANCEMENT AGENCE		PLAN DE FINANCEMENT CONCESSION BY EWIGO	
DÉPENSES	FINANCEMENT	DÉPENSES	FINANCEMENT
Frais d'établissement : 1 500 €	Capital social : 5 000 €	Frais d'établissement : 1 500 €	Capital social : 5 000 €
Immobilisations incorporelles : 30 000 €		Immobilisations incorporelles : 30 000 €	
Immobilisations corporelles : 20 500 €		Immobilisations corporelles : 47 000 €	
Immobilisations financières : 2 000 €		Immobilisations financières : 7 500 €	
Total immobilisations : 54 000 €	Total Capitaux Propres : 5 000 €	Total immobilisations : 86 000 €	Total Capitaux Propres : 5 000 €
Dépenses avant ouverture : 11 000 €	Emprunt : 60 000 €	Dépenses avant ouverture : 14 000 €	Emprunt : 90 000 €
Besoin en fonds de roulement : 20 000 €	Compte courant d'associé : 20 000 €	Besoin en fonds de roulement : 20 000 €	Compte courant d'associé : 25 000 €
Total Circulant : 31 000 €	Total Dettes : 80 000 €	Total Circulant : 34 000 €	Total Dettes : 115 000 €
TOTAL GÉNÉRAL 85 000 €	TOTAL GÉNÉRAL 85 000 €	TOTAL GÉNÉRAL 120 000 €	TOTAL GÉNÉRAL 120 000 €

# La structure du financement

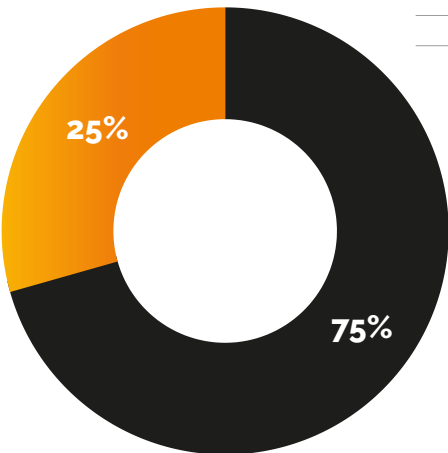
## Agence :



Période	Capital restant dû en début de période	Intérêts	Amortissements	Annuités	Capital restant dû en fin de période
1	60 000	600	9 753	10 353	50 247
2	50 247	502	9 850	10 353	40 397
3	40 397	404	9 949	10 353	30 448
4	30 448	304	10 048	10 353	20 399
5	20 399	204	10 149	10 353	10 250
6	10 250	103	10 250	10 353	0

	MONTANT € HT	PART
▶ Emprunt	60 000	70,6%
▶ Apport personnel	25 000	29,4%
TOTAL	85 000 € HT	

## Concession by EWIGO :



Période	Capital restant dû en début de période	Intérêts	Amortissements	Annuités	Capital restant dû en fin de période
1	90 000	900	14 629	15 529	75 371
2	75 371	754	14 776	15 529	60 595
3	60 595	606	14 923	15 529	45 672
4	45 672	457	15 073	15 529	30 599
5	30 599	306	15 223	15 529	15 376
6	15 376	154	15 376	15 529	0

	MONTANT € HT	PART
▶ Emprunt	90 000	75%
▶ Apport personnel	30 000	25%
TOTAL	120 000 € HT	



# EWIGO

Le réseau N°1 d'agences automobiles



REPRISE

VENDEZ

ACHETEZ



[www.ewigo.com](http://www.ewigo.com)



Du lundi au samedi

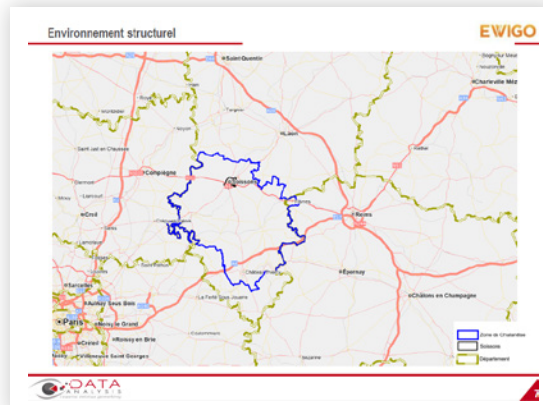


Retrouvez  
le métier  
en vidéo

# L'accompagnement avant ouverture

## Avant l'ouverture de votre point de vente EWIGO, notre équipe :

- ▶ **Réalise un état local de marché en s'appuyant sur un outil de cartographie des territoires.** Ce rapport analyse 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 accompagne dans la recherche de l'emplacement idéal.** Une personne de notre équipe est exclusivement dédiée à vos côtés pour trouver le bon emplacement : proposition de sites et rendez-vous de visite pour validation.
- ▶ **Vous accompagne 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 du concept : c'est avec l'appui du franchiseur et de son agence de communication que vous avancez dans votre projet.
- ▶ **Vous accompagne dans les démarches de financement auprès des banques.** C'est avec notre équipe que vous pourrez évoquer les montants d'investissement et bâtir votre dossier bancaire.







- ▶ **Vous accompagne 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 notre équipe, puis accompagné tout au long de la vie du contrat.
- ▶ **Vous propose 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 d'Exploitation de plus de 300 pages : au total 5 semaines vous permettront de maîtriser votre nouveau métier.

## 🔥 Nous nous engageons !

Chaque étape est importante, c'est pourquoi nous tenons à vous accompagner sur l'ensemble de votre projet. 🔥



# L'accompagnement après ouverture

---

## Après l'ouverture de votre point de vente EWIGO, vous bénéficierez :

- ▶ **D'une assistance accrue à l'ouverture** afin de sécuriser votre phase de démarrage, cruciale dans la réussite de votre point de vente.
- ▶ **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 du service client.
- ▶ **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.
- ▶ **De nombreuses animations commerciales en cours d'année** : des challenges inter-agences vous permettent de créer de l'émulation interne et de dynamiser vos équipes et donc vos résultats.



## Nos valeurs

---



### ÊTRE 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.

**100%  
RESPECT**



### 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.

## Les étapes pour réussir

### Remise du DIP

(Document d'Informations Précontractuel)

### Définition de votre zone de chalandise

(État Local du Marché)

### Signature du contrat de franchise

### Création de votre société

(K-bis, statuts)

### Business Plan

concours bancaires, subvention pour formation

*« Un concept à la fois novateur et rassurant avec un fondateur qui a su être force de persuasion et positif quant à mon projet. Il y avait un territoire à prendre sur Langon, pour moi une belle opportunité d'allier vie personnelle et épanouissement professionnel. »*

**Jean-Pierre, franchisé à Langon.**





« La franchise EWIGO est fiable et disponible en cas de besoin. Nous ne sommes pas lâchés dans la nature. Bien au contraire, et c'est avec détermination que l'aventure EWIGO commence pour moi ! »

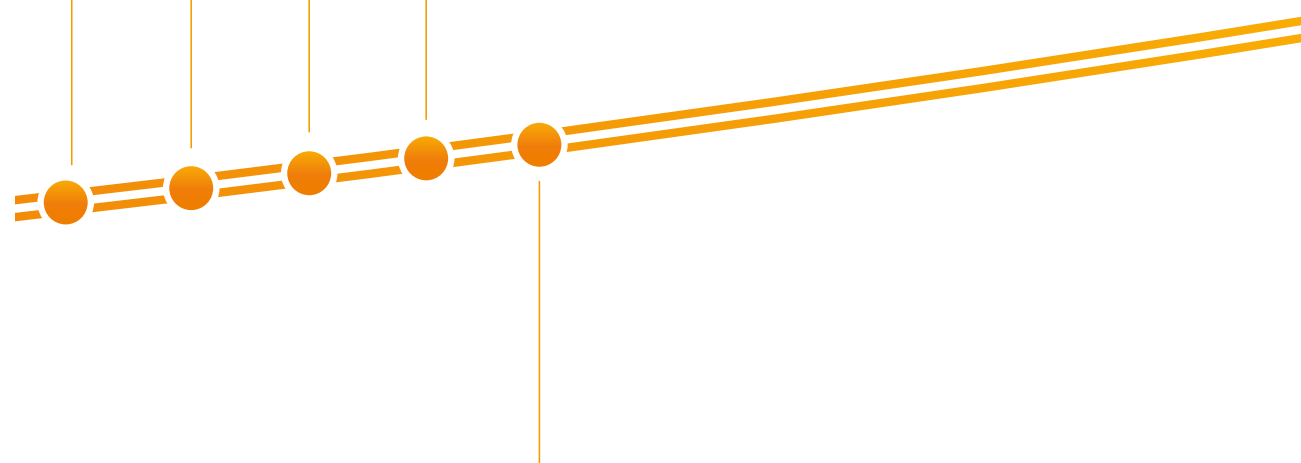
**Bruno, franchisé à Clamart.**

**Recherche de locaux,  
signature bail**

**Dossier urbanisme, travaux, enseigne, mobilier**

**Recrutement de vos équipes**

**Gestion de votre communication**



**Formation de 5 semaines**



**8 000**

**heures de formation par an**

au Siège Ewigo et en agence avant votre ouverture



**EWIGO**

Le réseau N°1 d'agences automobiles

---

**01 69 32 00 83** - [franchise@ewigo.com](mailto:franchise@ewigo.com)  
3 rue Marius Hué - 91370 VERRIÈRES-LE-BUISSON  
[www.ewigo-franchise.com/rejoindre/](http://www.ewigo-franchise.com/rejoindre/)