

A hand holding a car key is shown on the left side of the image. On the right side, there is a row of cars, including a white car and a blue car, parked in a dealership setting. The background is a light blue gradient.

**WeeCars, le réseau
d'agences spécialisées dans
les véhicules d'occasion, se
déploie en franchise partout
en France**

Les Français sont toujours aussi nombreux à privilégier les voitures d'occasion ! En 2021, un nouveau record a été battu avec près de 6 millions d'immatriculations réalisées en une année. Ainsi, il se vend 3,6 modèles d'occasion pour 1 neuf ([source](#)).

Un marché énorme, mais qui est aussi source d'insatisfaction.

Du côté des vendeurs, il est stressant et pénible de passer par les sites de petites annonces (ex. : LeBonCoin). Entre les risques d'arnaques, le temps passé à répondre aux demandes plus ou moins farfelues, les rendez-vous qui n'aboutissent pas, les tentatives de négociation de dernière minute, ou les risques d'impayés, la vente ressemble souvent à un parcours du combattant.

Passer par les concessions n'est pas non plus la panacée, car les conditions de reprise ne sont pas toujours très avantageuses.

Du côté des acheteurs, il y a la peur de se retrouver avec une voiture qui tombe en panne quelques jours après l'achat, de se retrouver avec un tas de paperasse à remplir, ou encore de devoir la nettoyer à fond si elle n'a pas été bien entretenue.

D'où le succès du concept Weecars ! Ce réseau d'agences automobiles, spécialisé dans les véhicules d'occasion, décharge à 100% les particuliers de la vente de leur voiture.

Porté par une forte demande et fort du succès de sa concession pilote à Montpellier, [WeeCars](#) se déploie désormais en franchise dans toute la France. Le réseau sera présent dans 20 villes d'ici la fin de l'année.



WeeCars : vendre sa voiture en mode “zéro prise de tête”

WeeCars facilite et sécurise la vente de voiture d'occasion.

L'entreprise peut racheter directement le véhicule ou le mettre en vente au nom des propriétaires. Une première estimation peut même être effectuée en ligne, en 30 secondes chrono, avant une confirmation en agence.

Ensuite, tout devient simple :

- 1 La vente de la voiture est **ultra-rapide** : la reprise est effectuée en 24h et l'agence trouve un acheteur dans les 30 jours ;
- 2 La transaction est effectuée **au meilleur prix**, et donc plus chère par rapport à une reprise en concession ;
- 3 Il n'y a **aucun risque** : WeeCars paye ses clients directement par virement.

Mieux : les acheteurs sont aussi ravis puisqu'ils ont accès à un large choix de modèles. Ensuite, ils récupèrent une voiture propre, révisée, avec les papiers en règle et une assurance de 1 an.



FORD PUMA 1.0
ECOBOOST HYBRID
125 MHEV ST-LINE

19,990 €

📍 WeeCars St Etienne

🚗 27,600 km 📅 Année 2020
⛽ Essence 🚪 5 portes



BMW X3 2.0 D 190 M
SPORT XDRIVE BVA

24,790 €

📍 WeeCars St Etienne

🚗 103,700 km 📅 Année 2015
⛽ Diesel 🚪 5 portes



RENAULT MEGANE
1.2 TCE 130 ENERGY
GT LINE

14,990 €

📍 WeeCars St Etienne

🚗 85,000 km 📅 Année 2018
⛽ Essence 🚪 5 portes

Un déploiement **partout en France** grâce à un nouveau réseau attractif et dynamique



Avec l'ambition de devenir le n°1 en France sur le marché de l'agence automobile d'ici 3 ans, WeeCars souhaite s'implanter dans toutes les agglomérations de + de 120 000 habitants.

Les agences devraient réaliser un chiffre d'affaires minimum de 3 000 000 d'euros, grâce à un fonctionnement ingénieux et avantageux :

OFFRES CENTRALISÉES

Toutes les demandes de mise en vente sont centralisées. Une fois qualifiées, elles sont **redistribuées sous forme de rendez-vous** à l'agence la plus proche de la demande. Résultat : l'acquisition de clients “vendeurs” est beaucoup plus efficace.



“

« Nos agences commercialisent 2 à 3 fois plus de véhicules que leurs concurrents ! Elles peuvent donc réaliser un important volume de transactions. »

Romain Barreau, Président de WeeCars

”

20 MANDATS DISTRIBUÉS CHAQUE SEMAINE PAR AGENCE

La **solidarité et l'accompagnement** sont des valeurs inscrites dans l'ADN du réseau. C'est pour cela que WeeCars s'engage à distribuer toutes les semaines 20 mandats de vente à chacun de ses franchisés partout en France.



“

« Nos franchisés peuvent se verser un salaire de 3000€ par mois dès la première année, alors que l'investissement de départ reste raisonnable. »

Romain Barreau

”

PRÈS DE 10 ANS D'EXPÉRIENCE

Depuis 2013, Romain Barreau et son associé Jonathan Lucas analysent le business model des points de vente du marché de l'intermédiation automobile. Ces commerciaux dans l'âme ont ouvert **une première concession pilote à Montpellier** pour tester et peaufiner leur concept.

Les premières années ont été laborieuses mais, pas à pas, ils ont réussi à dégager un modèle de réussite. Ainsi, depuis 2017, l'agence de Montpellier affiche une performance supérieure au marché.

50 entrepreneurs recrutés pour accélérer le développement du réseau

Après un an de développement, WeeCars s'apprête à ouvrir des concessions dans 20 villes françaises.

Pour aller encore plus loin et renforcer son maillage territorial, le réseau recrute des entrepreneurs locaux ambitieux qui partagent les mêmes valeurs de professionnalisme, de transparence et d'intégrité.



Ils pourront bénéficier d'un **modèle de réussite clé en main et d'un accompagnement à 360°** qui inclut notamment :

- 150 véhicules vendus par an sans avoir à faire d'effort financier ;
- Des outils de pilotage performants ;
- Un coaching personnalisé (accompagnement à l'ouverture, assistance au quotidien) ;
- Un accès à la centrale de reprise WeeCars pour proposer un prix de reprise à tous les clients ;
- Un faible investissement : 10 000 € d'apport personnel pour un investissement global d'environ 45 000 € ;
- Un collectif puissant, avec le soutien et l'accompagnement d'un responsable de développement.

À propos de Romain Barreau, co-fondateur et Président de **WeeCars**

Romain Barreau a toujours voulu être entrepreneur.

Dès l'âge de 16 ans, il s'intéresse à la création d'entreprise et commence à faire des business plans "pour s'amuser". À cette époque, il n'y avait pas encore YouTube pour se lancer en quelques clics !

Il suit ensuite de courtes études commerciales puis, en 2009, il devient l'un des tout premiers autoentrepreneurs dès la création de ce statut. Il a alors 21 ans.

Après quelques années à exercer en tant qu'indépendant, suivies d'un break d'un an à l'étranger, il se lance dans le secteur automobile en 2013 avec Jonathan Lucas, qui devient son associé dans le projet WeeCars.



Pour en savoir plus

Rejoindre le réseau Weecars : <https://www.licence-weecars.fr/>

 <https://www.weecars.fr/>

 <https://www.facebook.com/weecarsfrance>

 <https://www.instagram.com/weecarsfrance/>

 <https://www.linkedin.com/company/82011173/admin/>

