

S1 : EWIGO poursuit son rythme de croissance

Une activité en hausse de 25 % sur les 6 premiers mois de l'année

Avec près de 10 000 véhicules vendus depuis le début de l'année, [EWIGO](#), premier réseau de points de vente de véhicules d'occasion entre particuliers, enregistre son plus haut niveau de ventes semestrielles depuis sa création. Le franchissement de ce nouveau cap illustre le succès de son offre auprès des vendeurs et acquéreurs souhaitant de la transparence et plus de sécurité lors de la revente ou de l'achat d'un véhicule de seconde main, mais aussi la pertinence de la stratégie de développement menée par l'enseigne depuis près de 9 ans.

Le marché des véhicules d'occasion : 40% des acquéreurs concernés par une mésaventure

Compteurs kilométriques réduits, pannes répétitives dissimulées, pièces défectueuses, documents falsifiés, contrôle technique de complaisance... Chaque année, de nombreux particuliers sont victimes d'arnaques à l'achat d'une automobile d'occasion. Les chiffres sont éloquentes : près de 40% des Français acquéreurs de véhicules de seconde main auraient déjà été confrontés directement ou indirectement à une escroquerie*. Un phénomène qui entraîne des pertes d'argent, des dépenses supplémentaires et beaucoup de temps perdu pour les acquéreurs dupés.

C'est en réponse à ce constat, que Florent Barboteau, entrepreneur depuis plus de 15 ans et expert dans le déploiement de franchises, lance EWIGO en 2014.

Garantir des transactions sécurisées et au prix du marché

L'objectif : protéger acheteurs et vendeurs de véhicules d'occasion en créant le premier tiers de confiance de l'achat-vente automobile entre particuliers.

Pour ce faire, EWIGO opère une sélection rigoureuse des véhicules pris en charge par son réseau. Ainsi, ne sont acceptés que les véhicules de moins de 10 ans, de moins de 120 000 km, et dont l'historique d'entretien est complet. Outre ce niveau d'exigence, EWIGO déploie un ensemble de services à forte valeur ajoutée pour sécuriser acheteurs et vendeurs de véhicules de seconde main.

Qu'il s'agisse de la sécurisation des paiements, des démarches administratives, des garanties mécaniques ou de la livraison des véhicules n'importe où en France ou encore le label fiable ou remboursé, véritable avancée dans le secteur automobile apportant de la sérénité... cet ensemble de services permet aux vendeurs d'obtenir 20% de plus qu'un prix de reprise en concession. Les acheteurs quant à eux accèdent à un niveau de garanties similaires en bénéficiant d'un prix réel du marché.

Premier réseau français de points de vente de véhicules d'occasion entre particuliers

Fort de ce concept innovant et pour mailler rapidement l'ensemble du territoire français, EWIGO a fait le choix, dès son lancement, de se déployer via la franchise. Là encore, l'enseigne a su se démarquer en mettant ses franchisés dans les meilleures conditions pour réussir leur projet d'implantation ou de développement.

Primé à plusieurs reprises et enregistrant un taux de satisfaction des franchisés de 92% (source : indicateur de la Franchise), ce modèle a permis à l'entreprise de se déployer rapidement pour atteindre aujourd'hui 95 points de vente implantés aux quatre coins de la France (sur 73 départements). Si

l'enseigne reçoit chaque année plus de 2 000 demandes de nouvelles franchises, elle fait le choix d'une croissance maîtrisée et ouvre en moyenne 15 à 20 agences chaque année.

Une forte dynamique pour asseoir sa proposition de valeur

Tirant parti de sa proposition de valeur unique tant pour les particuliers que pour ses franchisés, EWIGO connaît un succès grandissant et réalise aujourd'hui son plus haut niveau de vente jamais réalisé avec 9 500 véhicules vendus en 6 mois. Et ce, alors même que l'enseigne enregistrait déjà une croissance de 60% sur la même période en 2022.

En outre, l'entreprise prévoit d'accélérer ce rythme de croissance d'ici la fin d'année 2023, et ce notamment grâce à la densification de son maillage territorial (plus de 15 nouvelles implantations déjà signés cette année), mais aussi grâce à sa capacité à innover sur le marché de l'occasion.

En mars dernier, l'entreprise lançait ainsi le label « Fiable ou remboursé » permettant d'identifier et de valoriser les véhicules jugés les plus sûrs au moment de la vente et de rassurer davantage les vendeurs et les acheteurs. Une innovation qui remporte un grand succès depuis son lancement et participe ainsi à la croissance future de l'entreprise.

*source : [Les véhicules d'occasion, cibler des réseaux étrangers et des escroqueries en bande organisée \(lefigaro.fr\)](https://www.lefigaro.fr)