

Ewigo : Gildas Horellou, franchisé par passion

« Avoir l'esprit réseau et partager une vision commune »



A la tête d'une agence Ewigo à Besançon, Gildas Horellou concilie ses deux passions : l'automobile et la franchise. Portrait d'un entrepreneur au parcours singulier, spécialiste du commerce en réseaux.

Gildas Horellou a rejoint Ewigo en août 2021. Une expérience nouvelle pour cet incondicional de la franchise dont le cursus et le parcours professionnel soulignent l'attrait pour ce modèle d'entreprise.

Une expérience transversale dans l'univers de la franchise

Titulaire d'un master en « Marketing et management des réseaux spécialisés en franchise » à l'Institut de Gestion de Rennes, Gildas effectue ses premières missions, du côté franchiseur, en qualité de chef de projet au sein du groupe Le Duff, spécialiste de la restauration rapide à la française. Pendant quatre ans, il y parfait ses connaissances en marketing produit tout en approfondissant sa culture des réseaux à travers les échanges qu'il a avec les franchisés.

Souhaitant élargir ses compétences, il bifurque, ensuite, vers la grande distribution spécialisée en rejoignant l'enseigne Décathlon, où il sévit pendant quatre années, comme responsable de rayon à Montbéliard, puis responsable d'exploitation du magasin de Besançon, avant de reprendre, avec son épouse, la location gérance de deux stations-service Avia à Besançon.

En 2021, il décide d'ajouter une corde à son arc en diversifiant son activité et devient franchisé Ewigo.

Innovation, solidarité et transparence au cœur d'un modèle de franchise

« J'ai tout de suite été convaincu du modèle, souligne Gildas. La transparence des échanges avec la tête de réseau instaure d'emblée la confiance entre les parties. La qualité du relationnel, les perspectives d'évolution et l'innovation permanente sont les atouts forts d'Ewigo. De même que la disponibilité de son fondateur, Florent Barboteau, et de l'équipe de la tête de réseau, dédiés au

service des franchisés pour développer le réseau intelligemment et trouver des entrepreneurs qui partagent la même vision du commerce et des services. »

Et ce spécialiste des réseaux de poursuivre : *« Ewigo propose un vrai contrat de franchise ce qui est plus sécurisant pour le franchisé qu'une simple licence de marque. »* Un autre motif qui a joué en faveur du choix de l'enseigne, leader dans son domaine d'activité.

L'expérience client au cœur du modèle Ewigo

Pour Gildas Horellou, « Membres d'un réseau fort de 110 points de vente, nous sommes le tiers de confiance entre le vendeur et l'acheteur d'un véhicule d'occasion. Le marché de l'automobile est en pleine évolution. Un contexte dans lequel il est essentiel de proposer la meilleure expérience client possible. Délai de livraison à rallonge sur les véhicules neufs, renforcement de l'offre électrique, incertitudes sur l'avenir du Diesel..., autant de questionnements de la part des clients auxquels nous nous devons d'apporter réponse pour les accompagner dans leur projet automobile.

Prestataire de service, Ewigo mise sur la qualité des véhicules proposés, leur diversité et met l'accent sur la transparence. Nous cultivons une relation de proximité et de confiance avec nos clients tout en leur apportant notre expertise et nos conseils. »

A la tête d'une agence de 100 m², Gildas emploie aujourd'hui 4 personnes, dont 2 commerciaux et un alternant en licence de management commercial. Au terme d'une année d'exercice, il dresse un bilan positif de son activité. Pour lui, la promesse est tenue : celle de se développer tout en conservant une proximité très forte avec la tête de réseau, toujours présente pour développer l'enseigne sans jamais se reposer sur ses acquis. Il compte aujourd'hui bien asseoir expérience sur l'entité actuelle avant de donner corps à son ambition d'ouvrir prochainement un deuxième point de vente Ewigo.

Une histoire à suivre...

A propos d'EWIGO : EWIGO a été créée en 2014 par Florent Barboteau, entrepreneur depuis plus de 15 ans et expert dans le déploiement de franchises. A la recherche d'un acheteur pour vendre son véhicule en 2012, Florent Barboteau est confronté aux risques encourus par une vente entre particuliers ou à un prix de reprise très bas en concession. Il décide alors de combler le vide existant dans la chaîne de distribution automobile en créant le réseau d'agences automobiles EWIGO.

Plus qu'un intermédiaire en transactions automobiles d'occasions entre particuliers, EWIGO propose aujourd'hui des services additionnels : garantie mécanique, financement, paiement sécurisé, établissement de carte grise, livraison, reprise. L'enseigne est N°1 dans son domaine d'activité avec 110 points de vente installés en France. Elle entend ouvrir 25 nouveaux points de vente en 2023 et mailler le territoire national pour, d'ici 2 à 3 ans, exporter son concept à l'international.

Les chiffres clés :

- Plus de 110 points de vente installés en France.
- Près de 450 ambassadeurs.
- 15 000 transactions estimées en 2022.
- 194 millions de volume d'affaires.
- 200 territoires disponibles.

Pour en savoir plus : <https://www.ewigo.com/> et <https://ewigo-franchise.com/rejoindre/>.