



Ewigo veut devenir le leader de l'après-vente auto

Ewigo prépare l'avenir et se diversifie ! Déjà leader de la vente de voitures d'occasion entre particuliers, l'enseigne multiplie ses activités pour faire de ses agences de véritables espaces multiservices dédiés à la mobilité automobile. Achat et vente de véhicules, entretien, réparation, lavage... Ewigo entend fournir une offre complète à 360° à ses clients et aider ses franchisés à développer leur chiffre d'affaires par le biais de prestations additionnelles. En automne dernier, le lancement de la franchise Ewiglass, spécialisée dans le remplacement de pare-brise, marquait la première étape de cette mue en parfaite adéquation avec les nouvelles attentes des consommateurs. En mire pour l'enseigne : devenir l'acteur numéro 1 de l'après-vente auto.

L'après-vente automobile, un secteur (trop) fragmenté

Le marché français des services automobiles se caractérise par sa fragmentation et son hyperspécialisation. Vente de véhicules, location, commerce de détail, réparation, vitrage, carrosserie, pneumatiques, stations-service... Le commerce auto compte à lui seul quelque 80 enseignes, chacune « dans son silo », et 10 243 points d'implantation, ce qui en fait le deuxième secteur en nombre de franchisés, juste derrière l'alimentaire*. Si le phénomène tend à s'accroître (+6,4 % de franchisés en 2023), il n'en reste pas moins à rebours des nouvelles attentes des consommateurs, qui aspirent au contraire à davantage de simplicité, de commodité et de rapidité. Les automobilistes d'aujourd'hui souhaitent être accompagnés de A à Z, de l'achat à l'entretien de leur véhicule, en passant par les services personnalisés, et bénéficier d'une expérience complète, centralisée et cohérente.

Une ambition et mission d'enseigne : faciliter la vie des automobilistes

C'est précisément pour sortir de ce paradoxe qu'Ewigo, déjà réseau numéro 1 dans la reprise et la vente de voitures d'occasion, se donne désormais pour objectif de couvrir l'ensemble des besoins des automobilistes en faisant de ses XX agences des espaces multiservices. Cette ambition n'est pas le fruit du hasard. Elle s'inscrit dans la dynamique engagée depuis les débuts de l'entreprise en 2014 et dans la logique de la mission qu'elle s'est toujours assignée : faciliter la vie et prendre soin de chaque propriétaire auto.

« Nous nous diversifions dans le but de créer de la valeur pour les propriétaires de véhicule. L'après-vente auto, conçue comme un véritable réseau multisite et multiservice, doit nous permettre d'apporter toujours plus de praticité et de tranquillité aux conducteurs et correspond à l'ADN de proximité que nous valorisons. Elle est aussi gage de fidélisation des clients ! Les clients satisfaits de leurs expériences après-vente sont plus susceptibles de revenir pour vendre ou acheter un nouveau véhicule. Les franchisés sont par ailleurs en recherche constante de nouvelles offres et solutions pour satisfaire leur clientèle et développer leur business », explique Florent Barboteau, fondateur d'Ewigo.

Ce virage stratégique a été entamé dès l'automne 2023, avec le lancement d'Ewiglass, une franchise dédiée au marché du vitrage qui a permis à Ewigo d'ouvrir le premier chapitre du commerce après-vente. Une deuxième étape devrait être franchie en 2025, avec la création d'une enseigne de lavage.

Ewigo surperforme le marché au premier trimestre 2024

Plus que jamais tourné vers l'avenir, Ewigo poursuit ainsi le développement d'un modèle qui ne cesse de faire ses preuves. Les résultats de l'enseigne parlent d'eux-mêmes. Malgré un contexte plus que difficile, Ewigo a vu le chiffre d'affaires de ses franchisés augmenter de 50 % entre 2020 et 2023. Une croissance exponentielle qui ne s'est pas démentie au premier trimestre 2024, bien au contraire. Dans



SOUS EMBARGO

Communiqué de presse

Le **XX** mai 2024

un marché stable (+ 1,6 % de croissance), le chiffre d'affaires cumulé des agences du réseau a connu une nouvelle envolée de près de 30 % par rapport à la même période l'année dernière.

Les clefs du succès ? Une vision guidée par l'innovation, qui permet à l'enseigne de s'adapter aux évolutions perpétuelles du marché et de conserver une longueur d'avance, mais aussi des partenariats stratégiques à même de garantir un haut niveau de performance et une réassurance client maximale, sans oublier la qualité des franchisés, animés par une même envie de challenge, de rentabilité et de satisfaction client.

*Source : « La franchise automobile gagne du terrain » (article *Décision Atelier Aftermarket*, février 2024), pour l'ensemble des chiffres cités dans ce paragraphe.

Plus d'information sur : ewigo.com

À 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 115 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 115 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://ewigofranchise.com/rejoindre/>.