



WeeCars banque

Communiqué de presse

**WeeCars Banque,  
la première banque 100 %  
dédiée aux franchisés qui  
vendent des véhicules  
d'occasion**

Plombé par le contexte actuel de crise et par la législation sur le diesel, le marché des véhicules d'occasion est dans le rouge. La baisse des transactions (-13,5 % en 2022 - [source](#)) se poursuit cette année, avec par exemple une réduction des ventes de 3,2 % en avril dernier par rapport à l'année précédente.

Une situation qui devrait rapidement s'inverser : les experts tablent sur un rebond dans les mois qui viennent, grâce à des prix stabilisés et à l'arrivée sur le marché de véhicules plus récents ([source](#)).

Mais pour profiter de ce regain de vitalité du marché, les vendeurs vont devoir s'adapter en proposant notamment une reprise avantageuse de l'ancien véhicule.

Romain Barreau, co-fondateur et Président de WeeCars, explique : *"1 vente sur 4 est conditionnée à cette reprise. Les garages qui ne peuvent pas financer cette opération perdent donc 25 % de leur chiffre d'affaires."*

Dans ce contexte, le réseau d'agences spécialisées dans les véhicules d'occasion [WeeCars](#) a décidé de casser les codes du secteur en lançant WeeCars Banque.

**Le concept : une banque spécialement conçue pour répondre aux besoins uniques de ses franchisés, en leur offrant des conditions attractives pour financer leurs véhicules en reprise.**



## Une innovation dans la franchise de vente de **véhicules d'occasion**

Fidèle à son positionnement avant-gardiste, le réseau franchit une nouvelle étape dans son développement en lançant WeeCars Banque. Avec une ambition : soutenir ses franchisés et les doter des meilleurs outils pour faciliter leur croissance.

Animé par une quête constante d'amélioration, le réseau a en effet identifié la nécessité d'un soutien financier pour les aider à gérer les "reprises".



*La création de WeeCars Banque est un grand pas en avant ! Au-delà de l'innovation qu'elle constitue pour le marché, elle va avant tout permettre de booster les ventes de nos franchisés de 30 % en moyenne.*



### UN DYNAMISME ET UNE PROXIMITÉ QUI SÉDUISENT LES FRANCHISÉS



Lancé en 2013, le projet WeeCars a très vite suscité l'enthousiasme des franchisés : l'enseigne a franchi le cap des 40 garages en franchise 2 ans à peine après son lancement en réseau.

Sa force ? Un business model éprouvé qui permet de gagner entre 50 000 et 100 000 € dès la première année.



## 2 à 3 fois plus de véhicules commercialisés que la concurrence

Pour permettre à ses agences de performer sans perdre un temps fou à prospector, WeeCars s'appuie sur une approche axée sur l'efficacité :

**Booster l'acquisition de clients "vendeurs" grâce aux offres centralisées**

Les agences bénéficient ainsi de rendez-vous qualifiés, qui leur sont redistribués automatiquement en fonction de leur proximité géographique avec le lieu de la demande.

**20 mandats garantis chaque semaine**

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.



## Un fonctionnement **simple** et **sécurisé** plébiscité par les particuliers

WeeCars, c'est une autre vision de la vente de voiture d'occasion. La volonté du réseau : faciliter les transactions, en supprimant la prise de risques.

À mille lieues des grands discours, cet engagement se traduit par des avantages très concrets :



### LA TRANSPARENCE

En quelques clics, les particuliers peuvent obtenir une première estimation en ligne, qui sera ensuite confirmée en agence. Ensuite, WeeCars peut racheter directement le véhicule ou le mettre en vente au nom des propriétaires.



### LA RAPIDITÉ

La reprise est effectuée en 24h et l'agence trouve un acheteur dans les 30 jours.



### LES PRIX COMPÉTITIFS

La transaction est effectuée au meilleur prix, et donc plus chère par rapport à une reprise en concession.



### LA FIABILITÉ

Il n'y a aucun risque puisque WeeCars paye ses clients directement par virement.



### L'ATTRACTIVITÉ POUR LES ACHETEURS

Le réseau se démarque par le large choix de modèles proposés, mais aussi la qualité des services proposés : leur nouvelle voiture est propre, révisée, avec les papiers en règle et une assurance de 1 an.

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



*Mon ambition ? Faire de WeeCars l'une des plus belles marques françaises de la distribution de véhicules d'occasion et la marque n°1 dans le métier d'intermédiaire.*



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.

# WeeCars

### Pour en savoir plus

Devenir franchisé WeeCars : [Cliquez ici](#)

 [weecars.fr](http://weecars.fr)

