



## Comment le pari écolo de CosmetiCar a réussi

La création d'entreprise tient souvent à une passion. Celle de Florian Benoît, c'est l'automobile. Jamais vraiment satisfait des prestations de lavage qu'il paye, ce jeune étudiant fini par le faire lui-même, de façon manuelle. Développe une technique qui fonctionne. Et décide d'en faire l'activité de sa petite entreprise. Quitte pour cela à laisser tomber ses études - il est alors en classe de terminale et nous sommes en 2003 - pour sauter dans le grand bain de la vie entrepreneuriale. S'il le démarrage de l'activité se fait plus lentement qu'espéré, il se fait néanmoins de façon structurée. Confronté aux contraintes techniques - point d'arrivée d'eau, prise de courant - sur les différents lieux où il intervient (domicile, bureau, entreprise), Florian Benoît va alors s'intéresser aux produits écologiques et surtout au lavage sans eau.

### Le choix de la franchise

Là encore, peu satisfait de la qualité de ces derniers il se rapproche d'un laboratoire basé à Cabriès dans les Bouches-du-Rhône et développe dès 2007 ses propres produits d'entretien, une particularité qu'il dit être unique dans son secteur.

"80 % de la gamme est spécifiquement mise au point par nos soins, les 20 % restants correspondent à des polish et autres produits utilisés pour des rénovations plus poussées".

Confronté à une nécessité de faire du volume, Florian Benoît sait qu'il doit accélérer le développement de son entreprise. Ce sera la formule de la franchise qui est choisie, " *un bon moyen de croître rapidement sans une mobilisation trop forte d'investissement* ", explique-t-il. Aujourd'hui CosmetiCar c'est 60 franchises dans tout l'Hexagone et deux en Espagne. Une troisième ouverture est programmée à Bordeaux, une autre en Haute-Savoie, à Marseille-Aubagne, à Bône et Beauvais. " *Paradoxalement, il nous manque des implantations dans le sud, notamment vers Toulon et Nice* ", constate le dirigeant de l'entreprise

(...) *Lire la suite sur La Tribune.fr*