



Florian Benoit, pdg et fondateur **COSMETICAR**

Publié le 16 novembre 2016, par Christian Capitaine

➔ [Contacter la franchise COSMETICAR](#)

«*Nous tablons, l'an prochain, sur une quinzaine d'intégrations de nouveaux franchisés et autant en 2018.*»



Pouvez-vous retracer la genèse de CosmétiCar ?

L'origine du concept remonte à 2003. Je n'avais que 18 ans à l'époque, mais j'étais convaincu de la pertinence de mon projet d'entreprise : créer une enseigne spécialisée dans le **lavage de véhicules à domicile sans eau**. J'ai ainsi lancé ma première agence en propre cette année-là, en région PACA. Puis 2005 a marqué un tournant : en créant la société *CosmétiCar*, j'ai eu l'ambition de développer des unités mobiles de lavage pour intervenir directement au domicile ou sur le lieu de travail du client.

A quand remonte votre volonté de développer le réseau avec des partenaires indépendants ?

Elle date de 2008, année du lancement de l'enseigne en **franchise** et de ma première participation au Salon **Franchise Expo Paris**. Cet événement fut, pour *CosmétiCar*, un formidable tremplin puisque nous avons très rapidement ouvert, au cours de cette année 2008, des franchises à Paris, Lyon, Bordeaux et en Corse. Trois années se seront ainsi révélées nécessaires, entre 2005 et 2008, pour monter un projet de **partenariats** ambitieux et fort de ses indispensables outils, à savoir : un logo attractif, un site internet fiable et, surtout, des produits de lavage à la fois efficaces et respectueux de l'environnement, tous développés exclusivement pour *CosmétiCar* par un laboratoire de la région.

L'année 2013 vous a également permis de franchir une nouvelle étape dans votre développement...

Oui, c'est au cours de cette année que j'ai décidé de créer un **pôle** spécifiquement dédié au **recrutement de nouveaux adhérents**. Cette nouvelle structure nous a ainsi permis de recruter, en 2013, 12 nouveaux franchisés.

Sur quels piliers repose le concept CosmétiCar ?

Nous développons deux formats d'agences : un premier dit d'**agences "mobiles autonomes"**, dépourvues, donc, d'espace de lavage. Ici, la prestation est réalisée directement chez les **clients finaux**, c'est-à-dire les **entreprises** et les professionnels de l'**automobile** : garages, concessionnaires, loueurs de véhicules, vendeurs de voitures d'occasions, etc. Le second format s'appuie, lui, sur un local pour réaliser le lavage du véhicule. Destiné davantage aux particuliers, il reste très minoritaire puisque nous recensons seulement à ce jour 4 unités : 2 à Perpignan, 1 à Strasbourg et 1 à Paris.

Qu'en est-il aujourd'hui de votre parc de franchisés ?

Depuis notre lancement en **franchise**, nous n'avons cessé de nous déployer sur le territoire. Si bien que **CosmétiCar** compte, aujourd'hui en France, 60 unités. Au cours des douze derniers mois, nous avons ouvert 16 agences. Et le développement se poursuit : fin novembre, nous ouvrirons à Toulon et, au tout début 2017, à Vitrolles et Nantes. Plus globalement, nous tablons, l'an prochain, sur une quinzaine d'intégrations et autant en 2018.

S'agissant de nos villes-cibles, nous recherchons des **candidats** à la **franchise** en priorité en Ile-de-France, avec notamment les départements 75, 77 et 93, et dans des grandes villes telles que Brest, Cannes, Le Mans, Grenoble, Limoges, Lille, Metz, Nice, Reims, Saint-Etienne ou Valence. Mais nous ne fermons pas la porte aux communes de plus petites tailles : notre **bassin minimum d'implantation** s'articule également autour des villes d'au moins 40 000 habitants.

Recherchez-vous des profils précis pour vos futurs franchisés ?

Non. Nous sommes avant tout en quête de **personnes** en phase avec les **valeurs du réseau** : l'écoute, le partage, le goût de l'initiative et l'esprit de conquête.

Sur le plan comptable, comment se porte votre affaire ?

A l'image du parc de **franchisés**, la progression du **chiffre d'affaires** du réseau est constante. Nous avons réalisé, à la clôture de notre dernier exercice, un CA de 2,4 millions d'euros, contre 500 000 euros en 2008. Concernant un **franchisé-type**, il réalise, en moyenne chaque année, un **volume d'affaires** de 60 000 euros pour une unité mobile et 200 000 euros pour une unité équipée d'un centre de lavage.

Quels projets nourrissez-vous pour l'avenir proche ?

Celui, bien sûr, de voir le réseau s'étendre encore, et notamment à l'international, via la **master franchise** : nous sommes déjà présents en Espagne et en Suisse et avons pour projet, à court terme, de nous implanter en Belgique, en Suisse et au Maroc.

PARTAGER :



21

