



## Interview

### » LAVAGE SANS EAU

# CosmétiCar

**Spécialiste du lavage sans eau qui compte aujourd'hui 60 agences en France, nous avons interrogé Florian Benoît, son fondateur et PDG, pour un tour d'horizon de l'entreprise.**

#### Quand l'entreprise a été créée ? Quel a été le déclencheur ?

La marque a été créée en 2005 et le réseau de franchise est né en 2008.

J'étais un passionné de voiture, je le suis toujours, mais je n'étais jamais satisfait des résultats des différents lavages que je pouvais réaliser. J'ai commencé à faire moi-même le lavage de ma voiture en cherchant des produits spéciaux. Je me suis rapproché d'un laboratoire avec lequel j'ai élaboré les différents produits permettant de laver correctement une voiture. Je collabore encore aujourd'hui avec ce même laboratoire.

#### Quel est votre parcours professionnel ?

Je me suis arrêté après le bac, j'ai créé la marque quand j'étais en Terminale, j'ai finalisé mon année scolaire puis je me suis lancé à 100 % dans l'aventure CosmétiCar.

#### Pourquoi vous êtes-vous tourné vers le lavage sans eau ? Avantages et inconvénients

Je me suis aperçu que la quantité d'eau utilisée dans les lavages classiques n'était pas indispensable et que c'était du pur gaspillage. Il fallait agir.

A nos yeux forcément, il n'y a que des avantages à développer une méthode de

lavage sans eau. Nous avons atteint un équilibre qui nous permet d'être écologique et performant.

Concrètement, voici les avantages du nettoyage sans eau :

- Un service de nettoyage simple et mobile : parking, domicile, entreprise, garage, concession...
- Le respect environnemental – utilisation de produits biodégradables
- Une économie d'eau – 200 litres d'eau économisés par lavage
- Un laboratoire et un site de production pour l'ensemble des produits de la gamme

#### Pouvez-vous expliquer votre choix de la franchise ?

Depuis le début CosmétiCar repose sur des valeurs humaines de partage et d'échange, il était pour moi fondamental de m'entourer d'entrepreneurs afin de porter un projet innovant et ambitieux. Aujourd'hui, après plus de dix ans d'existence, notre croissance repose sur l'ensemble des forces vives du réseau. Chacun apporte sa pierre à l'édifice.

#### Où et comment vos produits sont-ils mis au point ?

Nos produits sont fabriqués, depuis notre lancement, dans le même laboratoire qui est basé dans le sud. Au fur et



à mesure des années, nous avons fait évoluer les produits afin de maintenir notre standard de qualité.

#### Sont-ils respectueux de l'environnement ?

Bien entendu, ils sont biodégradables. Le respect de l'environnement est l'un des piliers de CosmétiCar.

#### Qu'est ce qui différencie vos produits de ceux de vos concurrents ?

Nos produits s'inscrivent dans une démarche environnemen-

tale protectrice de l'environnement tout en permettant d'obtenir un lavage de qualité (aucune trace sur les vitres, carrosserie éclatante, moquette restaurée...)

#### Vous vous lancez dans le lavage des bateaux, est ce avec la même technologie ?

Tout à fait, nous souhaitons mettre au service de ce nouveau marché notre expertise de plus de dix ans en matière de nettoyage sans eau. Tout comme pour les voitures, le nettoyage se fera avec des



produits sans eau, biodégradables. Nous allons même jusqu'à utiliser un dégraisseur marine qui répond aux critères environnementaux et qui peut donc être rejeté dans les milieux naturels.

### Pourquoi les bateaux ?

Nous avons senti une forte demande dans des agences proches d'une zone maritime importante comme par exemple Perpignan. De plus, il n'existe pas actuellement sur le marché un leader national en matière de lavage de bateaux.

### Quelles sont vos ambitions dans ce domaine ?

Dans un an, nous souhaitons gagner 50 % du marché



de lavage de bateaux dans les Pyrénées-Orientales. De plus, nous allons développer cette prestation dans l'ensemble de nos agences présentes autour du Golfe du Lion (Toulon, Montpellier, Marseille, Béziers) ainsi que

celle présente à La Rochelle où la demande est palpable.

### Et après ?

Nous n'oublions pas notre cœur d'activité qui est le nettoyage de voitures. Pour

conquérir davantage la cible des particuliers, nous allons lancer une application mobile : le uber du lavage. Grâce à un système de géolocalisation, en quelques clics, l'application géolocalise l'utilisateur et identifie les laveurs disponibles à l'heure de son choix. Une envie soudaine ou un besoin dans quelques jours ou encore plusieurs semaines, tout est possible avec Click&Wash. Pratique, intuitive et performante, l'application propose à la fois un lavage sans eau et un lavage classique. Tout est personnalisable, adaptable dans le but d'offrir un service de qualité source de satisfaction et de gain de temps. «

**Propos recueillis par  
M.C. de SAULIEU**