



Reconversion écoresponsable : ouvrir une franchise Cosmeticar



Marseille, le 26 août 2025 – Depuis 2005, [CosmétiqueCar](#) s'impose comme le pionnier du lavage automobile sans eau en France. Avec plus de 110 agences réparties sur l'ensemble du territoire, le réseau s'est imposé comme numéro un de son secteur et poursuit une croissance régulière. Présente également en Espagne et en Suisse, l'enseigne ambitionne de doubler le nombre de ses unités mobiles et fixes d'ici trois ans. Positionnée à la croisée du marché automobile et de la transition écologique, CosmétiqueCar recrute de nouveaux franchisés désireux de s'investir dans un projet entrepreneurial durable et porteur d'avenir.

Pourquoi entreprendre dans l'écoresponsable ?

Choisir CosmétiqueCar, c'est entreprendre avec du sens. Rejoindre le réseau ne se limite pas à créer son entreprise, mais à contribuer à un modèle qui respecte l'environnement tout en assurant une activité rentable. Le lavage sans eau séduit de plus en plus de clients, particuliers comme professionnels, qui veulent entretenir leurs véhicules sans gaspillage. Chaque intervention permet d'économiser environ 250 litres d'eau, grâce à une méthode qui associe innovation et écologie.

En intégrant le réseau, les franchisés bénéficient d'un modèle économique solide et attractif. Sans royalties prélevées sur le chiffre d'affaires, ils atteignent après deux ans une rentabilité comprise entre 60 000 et 185 000 euros. Cette réussite repose également sur l'utilisation de produits biodégradables exclusifs, développés en Provence, qui garantissent efficacité et différenciation. Enfin, CosmétiqueCar accompagne chaque franchisé dès ses débuts avec une formation complète – technique, commerciale et marketing – ainsi qu'un soutien continu à toutes les étapes du projet.

Les avantages de devenir franchisé Cosmeticar

Devenir franchisé CosmétiqueCar, c'est rejoindre un réseau leader reconnu pour son expertise et sa notoriété. Le concept repose sur des unités mobiles 100 % autonomes qui offrent une grande liberté d'organisation, et il est possible de compléter son activité par l'ouverture d'un centre fixe pour capter une clientèle supplémentaire.

Les avantages sont nombreux : un modèle accessible financièrement, l'absence de royalties, un retour sur investissement rapide, ainsi qu'un accompagnement complet pour sécuriser chaque étape de l'activité. Les franchisés accèdent à des produits exclusifs, biodégradables et performants, qui renforcent leur crédibilité et leur positionnement écoresponsable face à la concurrence.

CosmétiCar se distingue aussi par sa capacité d'innovation constante et par la diversité de ses services : lavage extérieur et intérieur, formules Express et VIP, désinfection antibactérienne, rénovation de phares ou polissage. Cette polyvalence permet aux franchisés de s'adapter aux attentes du marché et de fidéliser une clientèle de plus en plus sensibilisée à l'écologie.

Qui peut devenir franchisé ?

CosmétiCar s'adresse à un large éventail de profils, sans exigence de diplôme ni d'expérience préalable. Le réseau attire aussi bien de jeunes entrepreneurs désireux de se lancer que des salariés en reconversion ou des indépendants souhaitant diversifier leur activité. Ce qui prime avant tout, ce sont les valeurs humaines et l'envie d'entreprendre.

Comme le rappelle Florian Benoit, fondateur CosmétiCar: « *Nous ne cherchons pas un profil précis. Ce sont les valeurs qui sont primordiales : l'écoute, le partage, l'esprit de conquête et le goût de l'initiative.* »

Une passion pour l'automobile est un atout, car elle facilite la compréhension des besoins des clients et l'adaptation des services. Des compétences en gestion ou en management peuvent également aider, mais elles ne sont pas indispensables. La formation initiale et continue fournie par le réseau couvre l'ensemble des savoir-faire nécessaires, permettant à chacun de démarrer dans les meilleures conditions.

De quoi a-t-on besoin pour lancer sa franchise ?

Le modèle CosmétiCar a été conçu pour être accessible au plus grand nombre. Un apport personnel de 4 000 euros est demandé, auquel s'ajoute un droit d'entrée de 7 300 euros HT. La formation initiale, d'un montant de 3 500 euros HT, prépare les franchisés à tous les aspects de leur futur métier : techniques de lavage écologique, gestion commerciale, stratégie marketing et relation client.

Chaque franchisé démarre avec une unité mobile 100 % autonome, équipée de tout le matériel nécessaire pour assurer ses prestations. Il peut ensuite, s'il le souhaite, ouvrir un centre fixe pour diversifier son activité et développer sa clientèle. Enfin, l'accès exclusif aux produits CosmétiCar -développés en interne dans un laboratoire en Provence - constitue un gage de qualité et un argument fort auprès des clients particuliers comme professionnels.

La journée type d'un franchisé Cosmeticar

Être franchisé CosmétiCar, c'est profiter d'une autonomie quotidienne et d'une grande liberté dans l'organisation de son travail. La journée commence par la préparation du matériel et du véhicule, puis se poursuit par les rendez-vous programmés chez des particuliers ou des entreprises. Chaque intervention débute par une évaluation du véhicule, suivie d'un nettoyage extérieur et intérieur avec des produits biodégradables conçus pour un résultat professionnel sans utilisation d'eau.

En complément, le franchisé peut proposer des services additionnels tels que la rénovation de phares, le polissage, ou encore la désinfection antibactérienne des habitacles. Ces prestations répondent à des besoins variés et renforcent la satisfaction et la fidélisation des clients.

L'après-midi est souvent consacrée à de nouvelles interventions, à la prospection locale et aux tâches administratives comme la facturation et le suivi des paiements. La journée se termine par l'entretien du matériel, la gestion des stocks et la préparation des rendez-vous du lendemain. Chaque franchisé construit ainsi son rythme, selon ses objectifs et la clientèle de sa zone.

Particularité Cosmeticar : les Cosméti-Coachs

Au-delà de la formation initiale, CosmétiCar a mis en place un système innovant de parrainage : les *Cosméti-Coachs*. Ces franchisés expérimentés accompagnent les nouveaux entrants, partagent leur expérience et transmettent leurs bonnes pratiques.

Ce dispositif de mentorat va bien au-delà du soutien technique : il sécurise les premiers pas, aide à éviter les erreurs fréquentes et accélère la montée en compétence des nouveaux franchisés. Les *Cosméti-Coachs* sont de véritables mentors accessibles, prêts à guider et à conseiller. Leur rôle incarne la volonté du réseau de cultiver une communauté soudée, basée sur l'entraide et la réussite collective.

Les erreurs à éviter

Comme dans tout projet entrepreneurial, certaines erreurs peuvent freiner la réussite. L'une des plus fréquentes est de vouloir aller trop vite sans avoir assimilé l'ensemble de la formation technique et commerciale. Négliger la prospection locale constitue également un écueil, alors qu'elle est essentielle pour se faire connaître et développer sa clientèle, notamment grâce au bouche-à-oreille et aux

partenariats avec des entreprises locales.

Une autre erreur est de sous-estimer l'importance de l'accompagnement du réseau. Les outils marketing, la communication nationale, les réunions régulières et le soutien des *Cosméti-Coachs* sont autant d'atouts qu'il faut exploiter pour sécuriser et accélérer la croissance de l'activité.

Focus reconversion professionnelle !

CosmétiCar attire de nombreux franchisés en quête d'un nouvel élan professionnel. Issus de secteurs variés - grande distribution, bâtiment, informatique, commerce, transport ou encore fonctions administratives - ces entrepreneurs ont choisi la franchise pour gagner en indépendance et redonner du sens à leur carrière.

Le modèle CosmétiCar représente pour eux une passerelle accessible vers l'entrepreneuriat : un ticket d'entrée abordable, un concept innovant et éprouvé, et un accompagnement constant. Plus qu'un simple projet professionnel, il s'agit d'un véritable changement de vie, associant liberté, innovation et valeurs partagées.

A propos de CosmétiCar

Le réseau CosmétiCar est né à Marseille en 2005. Autodidacte, Florian BENOIT a imaginé une méthode lavage auto sans eau, permettant d'allier écologie, praticité et performance. Aujourd'hui, le réseau compte plus de 100 agences à travers la France, la Suisse et l'Espagne.

Site : www.cosmeticar.fr