

La belle épopée de Lavarapido

► Diane LA PHUNG

Lancée en juin 2012, l'entreprise Lavarapido installée à Moreuil propose à la fois un service de nettoyage écologique des véhicules, et de petites réparations esthétiques. Une formule qui rencontre un succès de plus en plus croissant.

Il y a tout juste quatre ans, Mathieu Louchet bénéficiait d'un micro-prêt d'honneur, lancé par Initiative Somme. Cela avait permis au néo-trentenaire de monter son entreprise de nettoyage de véhicules sans eau, un concept trouvé en surfant sur Internet. Grâce à une publicité faite essentiellement en ligne, de nombreux particuliers avaient été séduits par le principe. Une base solide d'adeptes qui a permis à Mathieu Louchet de s'attaquer au marché des entreprises. Un pari gagnant puisque l'entrepreneur compte aujourd'hui entre 70 et 80% de clients professionnels, de Butagaz à France Carrosserie en passant par Desjardins. Un franc succès qui a fait passer Lavarapido d'un statut de micro-entreprise à celui d'un réseau de franchise en plein développement.

Lancer sa franchise

Logo retravaillé, présentation impeccable, site Internet flambant neuf, Lavarapido s'est donné les moyens de la réussite. Devant les demandes croissantes de clients, Mathieu Louchet a l'idée en 2015 de monter sa propre franchise. « C'est une question d'opportunité, je connaissais quelqu'un sur Amiens qui avait envie de développer le concept, alors je me suis lancé », explique-t-il. Il rédige minutieusement un carnet des charges, cherche des candidats « motivés, sérieux et qui n'ont pas peur de travailler », les forme lui-même et « s'ils ont une question ou un problème, je tiens à leur apporter



Mathieu Louchet a, en quelques années, réussi à développer son concept de nettoyage de véhicule sans eau.

une réponse dans la journée », précise l'entrepreneur. Actuellement, il existe une franchise Lavarapido à Amiens et une seconde à Lyon. « Nous sommes en train de monter un projet avec une enseigne Éléphant Bleu aussi », ajoute Mathieu Louchet très à cheval sur la qualité des prestations. « C'est la réputation qui fait tout, et pour bénéficier d'un bon bouche à oreille, il faut que les prestations soient irréprochables », affirme-t-il.

Multiplier les services

En plus du nettoyage sans eau, Lavarapido s'est mis à proposer de petites réparations esthétiques comme l'entretien du cuir, de tissus, la rénovation des jantes ou encore le nettoyage de graffitis. « J'ai eu envie de développer

mon entreprise avec des services supplémentaires, j'ai donc suivi des formations dans ce sens, note Mathieu Louchet. J'ai vraiment beaucoup de demandes, c'était quelque chose qui manquait », dit-il encore. Lavarapido propose également le nettoyage de machines agricoles et envisage de s'orienter vers les mêmes services pour les secteurs maritime ou aérien. Bientôt, l'entrepreneur vendra également des produits d'entretien pour l'automobile sur son site Internet. Une première étape avant d'ouvrir ses propres locaux sur Moreuil. « J'ai besoin d'un lieu où je puisse accueillir mes clients, c'est déjà le cas sur Amiens, maintenant, il me faut des bureaux ici », sourit-il. Un projet qui devrait voir le jour d'ici la rentrée prochaine. ■