

JACKY LECHLEITER

FONDATEUR D'EQUIP'RAID VOYAGES

SON PROJET

À MULHOUSE, l'entreprise Equip'Raid gérée par Jacky Lechleiter propose tous les équipements utiles pour partir à l'aventure : du matériel de camping ; des pièces de rechange pour 4x4, camions ou quads ; des accessoires de navigation (GPS, téléphonie, cartographie), etc. Les clients font leurs emplettes dans un magasin de 300 m² ou bien en ligne à l'adresse www.equip-raid.fr qui liste toutes les références. Leurs véhicules peuvent se refaire une santé avant l'échappée belle, dans un atelier de 800 m². Depuis un an et demi, l'entreprise abrite aussi une agence de voyages, comme l'autorise la réglementation sur la déspecialisation des baux. Le lancement de l'activité agence s'inscrit dans un cheminement cohérent. Après avoir longtemps assisté des convois humanitaires et des rallyes automobiles, Jacky Lechleiter a souhaité organiser de bout en bout des circuits aventure. Il programme des expéditions en Turquie, au Maroc, en Égypte, en Tunisie, aux États-Unis... Les groupes qu'il forme à dates fixes peuvent rassembler 50 à 100 individuels, et jusqu'à 10% de personnes handicapées.



SES MOYENS

JACKY LECHLEITER A FONDÉ EQUIP'RAID EN 1993 avec sa femme, aujourd'hui « ex » mais toujours partenaire dans l'entreprise. L'idée de créer l'agence Equip'Raid Voyages a germé il y a cinq ans. « Seulement, obtenir la licence n'a pas été si simple. Il y avait bien dans nos bureaux une personne titulaire d'un BTS tourisme, mais je ne voulais pas en être dépendant. Pour justifier de la capacité professionnelle, j'ai donc fait une validation des acquis de l'expérience », explique le gérant. Sur les dix personnes qui travaillent dans la société, deux en équivalent temps plein sont affectées à l'activité voyages pour laquelle Jacky a une obsession : la sécurité. En 1992, de retour du Niger, il a subi une attaque à main armée en Algérie avec ses compagnons de route : « On nous a tout pris, sauf la vie ! Pour rien au monde je ne veux faire vivre ça à d'autres ».

SON CREDO

« LE DÉSERT NE SE RACONTE PAS MAIS SE VIT »

SON PARCOURS

SON PÈRE TENAIT UN GARAGE mais Jacky n'était pas tenté par le métier... Il devint menuisier compagnon. En 1987, à 24 ans, il sillonne le désert africain au volant d'un 4x4 qu'il a lui-même équipé. Une forme de voyage initiatique. À compter de ce jour, il ne cessera de retourner sur le continent noir. Il y assiste des convois humanitaires au profit d'une association d'Alsace et, rattrapé par l'atavisme, se voit souvent chargé de surveiller l'état des véhicules... D'où l'idée de créer en 1993 son entreprise de « préparateur de 4x4 ». À l'époque,

explique-t-il, « le marché du 4x4 était exponentiel. Chaque année, on embauchait une personne de plus ». Jacky et ses équipes accompagnent à l'occasion des amateurs de raids pour les aider au plan mécanique. À partir de 1995, il est sollicité pour secourir les véhicules et leurs pilotes sur des rallyes sportifs type Paris-Dakar. « Sénégal, Égypte, Tunisie, Maroc, nous avons participé à une cinquantaine de courses où nous nous sommes taillé une réputation de saint-bernard. Cela nous a permis de gagner en notoriété. »

SA DESTINATION FÉTICHE



DES DUNES DE SABLE À PERTE DE VUE. AUX YEUX DE JACKY LECHLEITER, RIEN N'ÉGALE LA MAGIE DU DÉSERT.



SES OBJECTIFS

SUR UN CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL DE 1,5 M€ EN 2012, la part du voyage est d'environ 350 K€. L'objectif en 2013 est de doubler le CA de l'agence et de lui affecter une nouvelle recrue. L'activité voyages doit bien sûr être rentable en soi et, d'ailleurs, l'est déjà. « Nous sommes très contents des premiers résultats, reconnaît Jacky Lechleiter. À l'avenir, je prévois de scinder en deux sociétés les pôles tourisme et ventes d'équipements. En 2013, je veux me consacrer davantage à la partie voyages. Je vais lancer des raids motoneige au Québec, des itinéraires aux États-Unis et dans certains pays d'Orient comme la Mongolie. Par ailleurs, nous devons développer tout le volet voyages de notre site Web. Pour l'instant, l'agence capte ses clients uniquement par le relationnel et le bouche-à-oreille. »

Par Corinne Chérigny