



CRÉATION



Lavage auto : un marché qui lessive

Si 54% des automobilistes se rendent chez un professionnel pour le lavage de leur véhicule, ils sont de plus en plus exigeants pour de nouveaux services !

Encore aujourd'hui, l'automobile reste le deuxième budget des ménages français, après l'habitat et avant l'alimentation. Rien de surprenant à ce que les centres de lavage auto, principalement ceux en réseau, continuent de fleurir sur le territoire national. Pour autant, si le secteur est donc toujours un marché porteur, il est également en phase d'évolution. En effet, grâce à de nouveaux concepts, le métier s'éloigne de son image anti-écologique.

Désormais, le lavage sans eau, 100% écologique, à domicile... séduisent de plus en plus, aussi bien les consommateurs que les futurs entrepreneurs en recherche de bonne opportunité.

Des concepts et investissement variés

Avec toujours 50% de part de marché, le lavage haute-pression, efficace, d'un bon rapport qualité/prix, se taille

encore la part du lion. En la matière, Éléphant Bleu reste le leader incontesté avec quelque 500 centres dans l'Hexagone. Pour continuer à mailler le territoire, l'enseigne innove depuis plusieurs années, avec notamment les centres compacts, les portiques automatiques, le nettoyage intérieur... Les challengers ne sont pas en reste avec une nette progression des centres de lavage auto écologique. Le concept ? Des machines à vapeur qui consomment 100 fois moins d'eau que la haute-pression et même 150 fois moins que le rouleau classique ; des produits utilisés fabriqués à partir de végétaux, réduisant les additifs chimiques. Sur ce créneau, de nombreuses enseignes se développent : Ecolave, Ecoline Wash...



CosmétiqueCar : 100 agences d'ici à 2 ans

Première franchise auto de lavage de voitures à domicile sans eau avec plus de 40 centres en Europe, créée en 2003 par Florian Benoit pour «répondre aux exigences de qualité et de respect de l'environnement», CosmétiqueCar se déploie via 2 solutions : unités mobiles ou centres de lavage en pôle fixe implantés sur des zones sélectionnées. Il est conseillé de coupler un pôle fixe avec un service mobile. Ses atouts ?

Un encadrement complet de la création de la société à la mise en place du concept, formation initiale et continue, supports publicitaires... CosmétiqueCar, qui compte une soixantaine d'agences réparties sur l'ensemble du territoire, vise les 100 agences d'ici 2 ans. «Nous sommes plutôt bien positionnés en Île-de-France, dans le Nord, dans l'Ouest et le Sud-Ouest». Dans les Bouches-du-Rhône, le réseau compte seulement 4 agences. L'entreprise

souhaite s'étendre dans le Var et les Alpes-Maritimes. «Nous souhaiterions que le réseau compte une centaine de sites. Actuellement, nous ouvrons en moyenne 2 agences par mois», indique Florian Benoit. Afin d'optimiser les interventions, CosmétiqueCar a lancé en septembre une application, destinée aux particuliers, qui permet d'avoir accès aux positions et aux emplois du temps des laveurs près de chez soi.



Contrat : licence de marque
Droits d'entrée : 5.500 €
Apport personnel : 10.000 € minimum
Redevances : 375 €/mois



FRANCHISE & BUSINESS

LES AUTRES MARQUES



American Car Wash

Réseau d'une trentaine de centres de beauté auto, ce spécialiste de l'esthétique intérieure et extérieure

se développe selon 2 modes d'exploitation : la location-gérance ou sous contrat d'adhérent. L'enseigne accompagne les nouveaux entrants dans toutes les étapes, du projet à l'ouverture (recherche de l'emplacement, formation, assistance commerciale et technique continue, aide au lancement, aide à la communication...). Le centre peut être couplé à un centre Rapid Pare-Brise pour des revenus complémentaires.

Contrat : franchise
Droits d'entrée : 40.000 €
Apport personnel : 50.000 €
Redevances : 2.500 €/an



Sineo

Contrat : licence de marque
Droits d'entrée : 0 €

Apport personnel : 10.000 €
Redevances : selon département (entre 250 et 1.000 €)



AutoClean Express

Contrat : franchise

Droits d'entrée : entre 5.500 et 20.000 € HT
Apport personnel : 10.000 €
Redevances : 6% du CA HT + 4% du CA HT pour la communication



AUTOBELLA

Contrat : franchise
Droits d'entrée : 10.000 €
Apport personnel : 8.000 €
Redevances : 5% du CA HT



Ecoline Wash

Contrat : franchise

Droits d'entrée : 5.000 €
Apport personnel : 11.000 €
Redevances : 4% du CA



Wash One®

Contrat : franchise
Droits d'entrée : 16.000 €

Apport personnel : 30.000 €
Redevances : 4% du CA



Auto Cleaner

Contrat : franchise
Droits d'entrée : 18.000 €

Apport personnel : 15.000 €
Redevances : 400 € HT/mois

Éléphant Bleu, leader du lavage auto haute-pression



Lancé en 1987, le réseau est une réussite ! 2015 a d'ailleurs été une année référence pour le leader du lavage auto, marquée par un fort développement de la franchise. 2016 est dans la lignée de l'année passée avec une stratégie basée sur la consolidation de ses points forts : sélection et exploitation des sites, déploiement des portiques, évolution de la gamme de lavage haute-pression, des services... Ainsi, malgré un réseau de près de 500 centres, le potentiel de croissance reste fort, tant en nombre d'unités (doublement du réseau) qu'au niveau de l'activité des centres existants. Les portiques en sont le point culminant. Depuis le

lancement de la gamme en 2008, 210 sont installés dans le réseau, 260 d'ici à la fin de l'année. Cette gamme permet en effet d'apporter une réponse adaptée selon le profil de centre et la capacité d'investissement du franchisé, tout en privilégiant la qualité du lavage. «Avec le portique, les 6 positions et les nouveaux périphériques, le concept s'épanouit. Il est aujourd'hui un centre de nettoyage au sens large et positionne Éléphant Bleu en spécialiste. L'activité des centres est soutenue par la part croissante d'automobilistes qui s'adressent à un professionnel pour le lavage de leur voiture, au détriment du lavage à domicile», se réjouit Patrick

Mary, directeur réseau. Pour convaincre les nouveaux entrants, Éléphant Bleu offre un système attractif, le montant de la franchise étant calculé sur un forfait par piste pour ne pas pénaliser le développement du CA, 50% de la redevance étant reversés aux franchisés sous forme de communication, animation, subvention publicitaire locale...

Contrat : franchise
Droits d'entrée : à partir de 7.000 € (plafonné à 16.000 €)
Apport personnel : 30% de l'investissement total (70.000 à 150.000 €)
Redevances : 139,70 € HT mensuel/piste haute-pression ; 209,55 € HT mensuel/piste automatique, contribution publicitaire incluse

Ecolave mise sur «l'esthétique automobile»



Réseau leader de «l'esthétique automobile», Ecolave est spécialiste du lavage auto sans eau à domicile mais aussi du polissage de carrosserie, de la rénovation optique de phares et de la réparation tissus. À travers plus de 40 agences en France et dans les DOM-TOM, le réseau intervient en entreprises, concessions automobiles, collectivité, garages et particuliers. Ouverte à la franchise depuis 2009, l'enseigne se déploie progressivement dans toutes les régions.

Objectif ? Développer la clientèle des particuliers. Pour cela, l'enseigne a lancé de nouveaux produits (un nettoyant écologique pour vitres, un traitement Téflon pour carrosserie...) et fait évoluer son programme de fidélité. Surtout, elle recherche de nouveaux franchisés et leur propose : formation dispensée au siège et complétée sur le terrain aux côtés de franchisés installés ; véhicule aux couleurs d'Ecolave ; pack matériels ; pack communication (tenues de travail Ecolave, cartes de



visite, plaquettes...); pack produits (équivalent à 250 véhicules préparés); Extranet Ecolave (gestion, facturation, commandes, fichier client); tarifs préférentiels sur les produits et matériels...

Contrat : franchise
Droits d'entrée : 5.500 €
Apport personnel : 17.200 €
Redevance : 250 €/mois en année 1, 350 € en année 2 à 5 + 100 € HT/mois pour la publicité

Certains réseaux misent carrément sur le lavage sans eau comme CosmétiCar ou Sineo. Mais quel que soit leur positionnement, tous proposent aux nouveaux entrants des solutions et investissements

variés, afin de cibler différents profils d'entrepreneurs. Surtout, ils multiplient les services pour faire de leur modèle une activité rentable.

Laura Deltramino