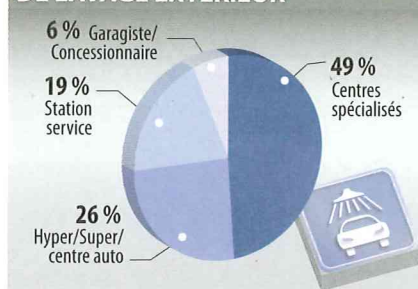


Plus propre et plus près des clients

L'arrivée d'acteurs utilisant des nouvelles techniques bouscule les lignes. Ces systèmes se forgent une réputation aux vertus multiples : écologique, mobile, voire désinfectante.

PART DE MARCHÉ DES ENSEIGNES DE LAVAGE EXTÉRIEUR



Avec un système à vapeur, seul 1 litre d'eau est consommé.

Marçal Burat

Doit-on s'attendre à une révolution dans le monde du lavage ? Pas à court terme, mais constatons néanmoins que le nettoyage sans eau, à la main ou à la vapeur, via des enseignes progresse. Le procédé n'est pas nouveau, certains acteurs sont présents sur le marché depuis déjà plusieurs années en France. Et nous assistons à des extensions européennes. À ce jour, on dénombre pratiquement une dizaine d'enseignes (voir tableau) pratiquant ces méthodes. Toutes se sont lancées dans des campagnes de prospection pour installer des centres fixes dans les grandes

agglomérations, dans des parkings de centres commerciaux notamment. Et comme le procédé le permet, puisqu'il n'impose ni gros matériel, ni emplacement adapté, presque tous utilisent des unités mobiles pour proposer le nettoyage à domicile aussi bien chez les particuliers que dans les entreprises, aux concessionnaires et autres groupements avec flottes de véhicules. Notons au passage que Nestor Wash, la toute jeune société, qui s'appuie sur un développement en propre, et utilise le nettoyage à la vapeur, a séduit les gestionnaires de la flotte du Premier ministre.

Entre 1 et 300 litres d'eau

La quantité d'eau nécessaire pour nettoyer un véhicule est très variable. Le lavage HP consomme 55 litres d'eau, alors qu'il en faut 150 à 250 litres pour un lavage automatique (portique). Un lavage à domicile demande jusqu'à 300 litres. En revanche, avec un système à vapeur, 1 litre d'eau seulement suffira. Et pour un lavage manuel sans eau, du moins pour l'intervention sur le véhicule, il faut néanmoins compter 5 litres d'eau pour la préparation du produit destiné à dissoudre les salissures et au lavage des lingettes.

Combien ça coûte ?

Au fil des années, le LES (Lavage Sans eau), encore qualifié de système de niche, répondant à des besoins très spécifiques, a pris un peu plus de 6 % du marché. L'estimation est relative car il ne vient pas forcément empiéter sur les deux autres systèmes historiques que sont le HP (haute pression) et qui obtient 52 % de parts de marché (en baisse de 2 % par an) et le portique qui reste constant avec 32 % de parts de marché. En revanche, le lavage à domicile afficherait une baisse sensible.

En fonction des systèmes, les investissements de base comme les prestations n'ont rien de comparable. Et si nous assistons à une explosion du pro-

À retenir

Le marché du lavage est en pleine évolution.

- **Élargissement de l'offre** pour le consommateur et à la clef **un panel d'options** de lavage plus large sur les systèmes traditionnels.

- **Rentabilité** améliorée pour les investisseurs.

- Les évolutions des habitudes de lavage bénéficient aux **prestations**

professionnelles au détriment du lavage à domicile.

- Offre professionnelle **plus attractive**, associée à une sensibilisation à **l'environnement** grandissante.

- Tendance à des **structures plus réduites**, en moyenne 2 à 3 pistes, au lieu de 5 à 6 pistes, avec l'ajout d'un portique à brosse sur le site.







- Émergence des **prestations mobiles** pour le segment des niches.

cédé sans eau, c'est tout simplement parce qu'il présente des avantages de taille en termes d'investissement de départ. En effet, outre les droits d'entrée et autres redevances, il faut une enveloppe comprise entre 5 000 et 30 000 euros. Dans cette fourchette et selon les enseignes, il faut prendre en considération la formation, un véhicule pour le service à domicile etc. Pour une installation avec portique et ou à haute

pression, le budget de départ dépasse allègrement les 300 000 euros, pour une simple piste, auquel il faut rajouter le génie civil et le système de traitement de l'eau. Mais le prix de la prestation

est environ 10 fois plus élevé avec les systèmes de lavage sans eau (entre 45 et 75 euros HT) pour un temps d'immobilisation du véhicule de 1 à 2 heures, avec un préparateur. Ici, la fréquence

DANS QUELLE ENSEIGNE INVESTIR ?

	Eléphant Bleu 	Flash Wash 	American Car Wash 	Ecowash mobile 	Green Clean 	Sineo 
Type de lavage	Haute Pression et Portiques automatiques	Tunnel	Tunnel	Lavage et préparation sans eau là où se trouve le véhicule	Sans eau	Sans eau
Type de contrat	Franchise	Concession sur 5 ans	Mandat de gestion ou contrat de franchise	Franchise de 5 ans renouvelable	Partenariat commercial	Franchise de 7 ans
Droit d'entrée	15 000 € (Haute Pression) / 7 000 € (Lavage)	20 000 €	40 000 €	19 500 €	2 500 €, pour unité mobile, 5 000 € pour un centre fixe	20 000 € (formation et accompagnement inclus)
Investissement	Entre 140 000 et 420 000 € (hors foncier) y compris génie civil	500 000 € (240 000 € de construction, 250 000 € pour le matériel, 10 000 € d'aménagement)	De 600 000 et 700 000 € (Voirie : 40 000 à 85 000 €, matériel : de 200 000 à 350 000 €, aménagement : de 100 000 à 150 000 €)	Entre 25 000 et 30 000 €, véhicule orange uniformisé en leasing	10 000 € au total, avec kit de démarrage et formation, plus 2 500 € de produits	60 000 à 80 000 € (20 000 € de formation initiale, 15 000 € de produits et matériel, 25 000 à 45 000 € de trésorerie)
Apport personnel	De 60 000 à 170 000 €	25 %, selon les banques	25 % du budget	20 % de l'investissement total	5 000 €	NC
Redevance	128,90 € HT mensuel/piste (Haute Pression) / 193,35 € HT mensuel/piste (lavage automatique)	Location d'enseigne : 2 500 €/an. Pas de royalties	2 500 € pour la location de l'enseigne. Pas de royauté	275 €/mois la 1 ^{re} année puis en année 2, 550 €/mois (350 € de droits d'exploitation et 200 € de participation à la publicité)	150 €/mois	6 % du CA
CA moyen	Entre 25 et 40 000 €/piste/an, selon la taille du centre	Environ 250 000 € à deux ans	800 000 €/an	100 000 € à deux ans	40 000 €/an	NC
Taux de rentabilité	25% à partir de la 3 ^e année (ratio cash flow sur apport personnel)	Seuil de rentabilité : 50 à 75 véhicules/jour avec un panier de 10-15 €	10-15 %	Environ 20 %	Seuil de rentabilité : 2 véhicules/jour /technicien	NC
Nombre de centres	478 centres dont 80 succursales	6	30	25 franchisés en France, près de 200 dans le monde (10 pays)	20 adhérents	36 centres dont 11 succursales
Recrutement	Oui, sur toute la France. Objectif 1 000 stations. 20 à 25 prévues cette année	Oui, grandes agglomérations (Plus de 30 000 hab.)	Oui, grandes agglomérations (80 000 hab min.) Potentiel estimé : -200 centres	Oui, toute la France	Oui, toute la France. Objectif 1000 stations. Prévision : 30 à 35 centres /an	Objectif : 100 centres. Zones prioritaires : Reims, Le Mans, Grenoble, Biarritz...
Formation technique et commerciale	Oui, trois modules : 1, 3 et 5 jours	Oui	Oui, gratuite : 20 jours	Oui, 2 semaines, 6 000 € et 1 jour par mois sur 10 mois	Oui, 1/2 journée : 400 €. (200 € pour les lecteurs de L'argus)	Oui, 3 semaines, le prix est intégré dans les droits d'entrée
Contact	Emilie Watteau : Responsable Animation réseau emilie.watteau@hypromat.com	B.Theis : 06 83 36 50 45 www.flashwash.fr	B.Theis : 06 83 36 50 45 www.flashwash.fr	www.ecowash.fr	contact@greeclean.fr	franchise@sineo.fr

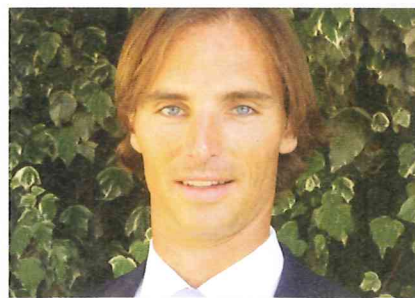
Liste non exhaustive

LAVAGE

« Diversifier l'activité »

Fabrice GERVASONI, carrossier Axial à Tessy (51)

« C'est en 1998, que nous avons commencé à installer des aires de lavages indépendantes dans certains de nos ateliers de carrosserie. Nous sommes partis sur de la haute pression, puis nous y avons associé des portiques sur chaque site. Ces installations ont été créées pour apporter un complément d'activité. Elles permettaient de capter des véhicules. Bien entendu, ces installations sont également source de profit. Nous envisageons, d'ailleurs, investir dans un tunnel de lavage, mais le plus dur



D.R.

consiste à trouver l'emplacement idéal, car pour une bonne rentabilité, ce type d'installation doit être situé dans une zone à fort potentiel. »

est de 4,5 lavages par an. À l'instar du nettoyage vapeur, impossible d'avancer un panier moyen puisque la prestation est négociée au coup par coup chez le professionnel. Ce procédé permet de nettoyer l'ensemble du véhicule, intérieur et extérieur, avec traitement du système de climatisation. Avec un portique ou en HP, le temps de nettoyage se situe, en moyenne, autour de 3,5 minutes pour les programmes standards sans option. Ici, la fréquence atteint 5,5 lavages par an pour un panier moyen de 6,40 euros.

Écologiquement vôtre

Les préoccupations environnementales font partie des grandes tendances actuelles du marché du lavage automobile, avec des équipements utilisant de l'eau. Qu'ils s'agissent des concepts historiques ou de nouveaux systèmes, tous ont intégré des solutions écologiques plus ou moins respectueuses de la législation




en vigueur. On a affaire à des démarches volontaires qui anticipent le contexte législatif et qui épousent la sensibilisation à l'environnement de la société et des consommateurs. Pour l'instant, seul Total s'est engagé dans une démarche écologique, en équipant toutes ses nouvelles installations avec un système de recyclage. Le principe de recyclage est économiquement viable et techniquement intéressant dans le cas d'une confi-

guration mixte système HP-portique.

Tous les fabricants de portiques intègrent des solutions écologiques dont le coût moyen se situe entre 15 000 et 25 000 euros HT selon les options, ceci dans le cas d'une création de centre. Peu, voire pas de système de lavage HP ont intégré le recyclage, car le ratio écologie-économie est inadapté compte tenu de la faible quantité d'eau consommée.

Martial Burat

DANS QUELLE ENSEIGNE INVESTIR ? (SUITE)

	Starc 	Autobella 	ProTech 	Wash-one 
Type de lavage	À la main sans eau ou à la vapeur	Sans eau	Haute pression, sans eau	Lavage à la main en centre ou à domicile
Type de contrat	Réseau commercial	Franchises de 2 à 5 ans	Licence de marque	Franchise 9 ans
Droit d'entrée	Aucun	10 000 à 30 000 €	10 000 €	10 000 €
Investissement	Entre 2 500 et 10 000 €	30 000 €	Environ 20 000 € pour le développement en mobile et 75 à 150 K€ pour un centre fixe	30 000 €
Apport personnel	Minimum 2 500 €	NC	100 % conseillé pour une unité mobile. 30 à 35 % pour un centre fixe	20 000 €
Redevance	120 €/an pour être référencé sur le site www.reseaulse.fr	400 € HT par mois	Obligation d'achat de produits	350 € par mois
CA moyen	48 000 € par personne	150 000 €/an à deux ans	Entre 8 000 et 10 000 € HT/mois technicien en mobile. Entre 200 000 et 400 000 € HT/an pour un centre fixe	350 000 €
Taux de rentabilité	6 %	150 000 €/an à deux ans	NC	40 %
Nombre de centres	80 adhérents dans le réseau, environ 200 non affiliés	75	50 en France (75 % mobile et 5 techniciens intégrés)	8 centres
Recrutement	Oui, toute la France. Objectif 200 membres en 2012	Oui, dans toute la France, dans les parkings de centres commerciaux situés dans les grandes agglomérations	Oui, toute la France. 3 zones prioritaires (Paris, Rhône-Alpes et Est) prévision, 10 centres fixes/an	NC
Formation technique et commerciale	Oui, plusieurs packs : de 590 à 7 000 € (avec matériel et produits)	Oui, 10 jours	Oui, 1 semaine pour la technique et 2 pour le management	oui 4 semaines
Contact	contact@reseaulse.fr	www.autobella.com	00377 92 05 27 27 - info@protech.mc	Patrick Togni 0032 498 917 997