

# ASTIKOTO,

1er réseau en franchise de centre de lavage écologique du grand ouest,  
poursuit son développement et fête ses 10 ans.

... point sur l'évolution de la marque et ses projets.



## OUVERTURE DE TROIS NOUVEAUX CENTRES, & PROJETS D'INVESTISSEMENTS : PAS D'IMPACT COVID POUR ASTIKOTO® !

2020 aura été une bonne année pour le réseau de franchises Astikoto®, avec une activité proche de la normale qui a permis de soutenir le chiffre d'affaires, de maintenir les emplois et de respecter le calendrier prévu pour l'ouverture de trois nouvelles stations de lavage à St Herblain (44), Cholet (49) et La Pommeraye (49). Avec la réaffirmation de son engagement sociétal, 2021 accentuera la progression de la marque qui fêtera les dix ans de son premier centre.

### ASTIKOTO® OU LA RÉVOLUTION ÉCOLOGIQUE DU SOIN DES VÉHICULES

Quand, en 2010, Jean-Noël Cornuaille décide de revisiter le concept de station de lavage automobile, peu croient à la révolution qu'il promet : réconcilier les « pro » et les « anti » avec un modèle économique vertueux,

D'un côté, un système de lavage qui économise et recycle l'eau, de l'autre, une approche métier qui humanise les prestations : à l'époque, la force de conviction de l'ancien pilote de rallye-raid est la bienvenue pour convaincre que son projet a un avenir. D'autant que, à première vue, rien ne différencie les litres d'eau dépensés pour un lavage haute pression

centré sur l'éco-responsabilité et la responsabilité sociale des entreprises (RSE).

chez Astikoto® des litres d'eau dépensés chez un concurrent. Et pourtant, l'approche économique et surtout écologique d'Astikoto® est tout à fait singulière.



Grâce à la réduction du débit et à l'augmentation artificielle de la pression, l'économie d'eau par rapport à un lavage haute-pression traditionnel atteint plus de 30% et même 60% par rapport à un lavage chez soi.

Mêmes avancées technologiques pour l'évacuation et le traitement des eaux usées, qui partent dans un bac de décantation avec filtre à sable et séparateur d'hydrocarbures. Last but not least, avec le système Aqualess, 50% de l'eau osmosée est recyclée.

L'éco-responsabilité se loge aussi dans les produits d'entretien automobile, utilisés en libre-service et en prestation Care-Box®. Une gamme propriétaire 100% à base végétale, sans aucun pictogramme de danger, élaborée avec la société Clean 100, partenaire d'Astikoto®. S'y ajoute la gamme Looxy, biodégradable à 99%. A l'intérieur des véhicules, c'est le procédé vapeur saturée à 180°C qui se charge de faire sagement et efficacement le travail.

## LEADER DU SECTEUR DANS LE GRAND OUEST

Dès 2014, Astikoto® est parti à la conquête du leadership sur son segment de marché dans le grand ouest, il l'a atteint en 2020.

Le développement des espaces Care-Box® (maintenance esthétique des véhicules) n'y est pas étranger. C'est un concept dans le concept qui table sur des prestations de nettoyage et de maintenance esthétique personnalisées. L'offre est aujourd'hui plébiscitée, notamment par les propriétaires de flottes de véhicules (loueurs, concessionnaires, entreprises de toutes tailles, ...)

### QUI SONT LES CLIENTS D'ASTIKOTO ?

À parts égales, la clientèle des stations de lavage Astikoto® est composée de particuliers (1/3), d'entreprises disposant d'un parc automobile (1/3) et de concessionnaires (1/3).

**Ainsi, dix ans après avoir « eu cette idée folle », Jean-Noël Cornuaille invite les sceptiques du début à constater que les résultats sont là :**

- 15 centres de lavage en franchise
- 6,5 M€ investis
- 25 emplois créés
- une augmentation de 25% du chiffre d'affaires annuel
- 1 M€ d'investissement pour la création des 3 nouveaux centres inaugurés en 2020
- 5 centres en projets
- 2 réservations de terrains en cours

Mais comme, pour ce compétiteur-né, un objectif atteint est un objectif à dépasser, en 2021 **Jean-Noël Cornuaille** le prédit : Astikoto® va continuer sur sa lancée !



## FRANCHISES ASTIKOTO® : UN DÉVELOPPEMENT PÉRI-URBAIN EN SPIRALE

Saint-Herblain en Loire-Atlantique, Cholet et La Pommeraye en Maine-et-Loire, au dernier trimestre 2020, trois nouvelles franchises sont venues mailler un peu plus le territoire ligérien.

Parti pris revendiqué par Jean-Noël Cornuaille, l'extension en escargot des centres Astikoto® à partir du Cellier (44), berceau de la marque, est une stratégie payante, tant pour le consommateur qui a à sa disposition une flotte d'équipements situés à portée de trajet en zone rurale comme en sortie d'autoroutes, que pour le franchisé qui peut compter sur un esprit et une dynamique de « groupe ».

### ASTIKOTO SAINT-HERBLAIN

**Ouverture :** 25 septembre 2020

**Propriétaire :** Alexandre Cristiani - nouveau franchisé (1<sup>er</sup> centre Astikoto)

**Investissement global :** immobilier + centre 1 300 000 €

### ASTIKOTO CHOLET

**Ouverture :** 7 décembre 2020

**Propriétaire :** Fabrice Choloux (investisseur) et son fils Thibault Choloux (opérateur) - nouveaux franchisés (1<sup>er</sup> centre Astikoto)

Dernière génération Astikoto avec paiement sans contact sur l'ensemble du centre - gestion digitale sur le système haute pression et portiques

**Investissement global :** immobilier + centre 900 000 €

### ASTIKOTO LA POMMERAYE

**Acquisition :** 21 septembre 2020

**Propriétaire :** Bruno et Stéphanie Cantoni - Multi-franchisés (3<sup>ème</sup> centre Astikoto)

**Investissement global :** immobilier + centre 100 000 €



## S'ADAPTER ET INNOVER TOUJOURS ET ENCORE

Afin d'engager Astikoto® sur la voie de la Responsabilité sociale et environnementale (RSE), en 2019 Jean-Noël Cornuaille a adhéré au Comité 21 Grand Ouest, plus grand réseau français des acteurs du développement durable. Dans ce cadre, 5 objectifs de développement durable et de croissance partagée ont été formulés dans une charte. Cet engagement gravé dans le marbre sert dorénavant de fil conducteur à la politique de l'entreprise, plus que jamais axée sur l'anticipation des mutations environnementales, technologiques, démographiques et réglementaires prévues à l'Agenda 2030.

En outre, pour tenir compte des contraintes nées de la situation sanitaire actuelle, depuis octobre 2020 Astikoto® propose une prise de rendez-vous en ligne sur son site internet. Et, début 2021, les centres Astikoto® seront progressivement équipés de terminaux de paiement sans contact.

Toujours en 2021, avec son partenaire Antargaz également engagé dans une démarche éthique et d'engagement environnemental, Jean-Noël Cornuaille et le réseau étudieront la pertinence de solutions biogaz pour le lavage. Enfin, l'installation à moyen terme de bornes de recharge pour véhicules électriques et hybrides dans chaque centre Astikoto® se présentera potentiellement comme l'autre grand chantier de l'année.

## LES FRANCHISÉS INVITÉS À UN ÉCHANGE PERMANENT

Si le concept Astikoto® est aujourd'hui abouti, son évolution, elle, sera permanente, fonction de l'évolution des techniques et des modes de consommation. À compter de 2021, Jean-Noël Cornuaille conviera les membres du réseau à échanger sans tabou, au sein de commissions qui seront créées, sur les chaînes de décisions, la formation, l'innovation, la communication, les achats et la logistique, l'animation. À ce jour deux commissions sont déjà en place : Achats et Communication. Une troisième verra le jour en 2021 : Concept & Formation.



[www.astikoto.fr](http://www.astikoto.fr)