



Astikoto poursuit son développement



Astikoto poursuit son développement" alt="Astikoto poursuit son développement" id="10a4430b">

Avec une activité proche de la normale, le réseau **Astikoto** a tiré son épingle du jeu en 2020 (ici le centre de Baupréau, non loin de Cholet).

En dépit de la crise sanitaire, 2020 restera une bonne année pour le réseau de franchisés du grand ouest de la France avec une activité proche de la normale et un calendrier d'ouverture de nouveaux centres respecté à la lettre. De quoi poursuivre sur sa lancée en 2021.

Avec une activité proche de la normale qui a permis de soutenir le chiffre d'affaires (un peu plus de 1,6 millions d'euros), de maintenir les emplois et de respecter le calendrier prévu pour l'ouverture de trois nouvelles stations de lavage, 2020 restera une bonne année pour le réseau de franchisés **Astikoto** créé en 2010 par l'ancien pilote et co-pilote de Rallye-Raid **Jean-Noël Cornuaille** (7 Dakar à son actif en moto et voiture).

Ainsi, pour ce qui concerne les trois nouvelles ouvertures, la première d'entre-elles repose en fait sur l'acquisition d'un centre existant à La Pommeraye (49) le 21 septembre 2020. Une reprise à mettre au crédit de **Bruno** et **Stéphanie Cantoni**, déjà propriétaires de deux centres en franchise. La seconde ouverture à Saint-Herblain (44), le 25 septembre, est due à la motivation d'**Alexandre Cristiani**, un nouveau franchisé. Quant à la troisième réalisée à Cholet (49) le 7 décembre dernier, elle est à mettre au crédit de **Fabrice Choloux** (investisseur) et son fils **Thibault** (opérateur).

Pour **Jean-Noël Cornuaille**, l'extension en escargot des centres **Astikoto** à partir du Cellier (44), le berceau de la marque, est une stratégie payante. « *Le consommateur dispose d'une flotte d'équipements situés à portée de trajet en zone rurale comme en sortie d'autoroutes, tandis que le franchisé peut compter sur un esprit et une dynamique de « groupe* » », dit-il. Et c'est ainsi que le réseau compte aujourd'hui 15 centres de lavage en franchise synonymes d'un investissement de quelques 6,5 millions d'euros, sachant que 5 nouveaux centres sont en projets (2 réservations de terrains en cours).

Evidemment, pour tenir compte des contraintes nées de la situation sanitaire actuelle, **Astikoto** propose depuis octobre 2020 une prise de rendez-vous en ligne sur son site internet. De plus, début 2021, les centres seront progressivement équipés de terminaux de paiement sans contact. En outre, dans le cadre d'une évolution permanente, 2021 verra l'instauration d'un échange permanent entre les franchisés via trois commissions : Achats et Communication (celles-ci étant déjà en place), Concept & Formation. En outre, avec son partenaire Antargaz, et ceci dans le cadre d'un 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 hybride dans chaque centre se présente également comme l'une des opportunités à saisir.

ABONNEZ VOUS AU JOURNAL DE L'AUTOMOBILE à PARTIR DE 99€/an

OK

Plus d'articles





Avec un niveau d'activité encore en chute de plus de 50 % depuis le début de l'année 2021, les loueurs courte de durée subissent toujours de plein fouet les effets de la crise. Entretien avec Guirec

L'Etat lance le développement climatique : examen du projet de loi

10 mars 2021



L'examen du projet de loi Climat et Résilience a débuté en commission spéciale à l'Assemblée nationale avant des débats au Parlement prévus fin mars 2021. 4 665 amendements ont été déposés,



Avec 14 marques à faire vivre, le directeur général de Stellantis va trancher dans de nombreux programmes car il a promis une stratégie pour chacune d'entre elles. Entre relance et renaissance, la vie de certaines



Malgré un exercice 2020 compliqué, le groupe PSA a dégagé un bénéfice net supérieur à 2 milliards d'euros. Le chiffre d'affaires se contracte de 18,7 % à 60,7 milliards d'euros, conséquence d'une



Le constructeur suédois, qui ne comptera que des modèles électriques dans sa gamme en 2030, veut les vendre en ligne mais pas de façon directe. Volvo souhaite une simplification du parcours d'achat





Les marques automobiles souhaitent ajouter un avenant aux contrats de distribution concernant les bases de données. Une volonté qui fait craindre le pire aux concessionnaires et notamment de se voir

