



## Après une bonne année 2020, Astikoto se prépare à fêter ses 10 ans



Communiqué de l'enseigne

Publié le 25/01/2021 18:05

Franchise automobile Franchise Nettoyage - lavage écologique

**Astikoto**, premier réseau en franchise de **centre de lavage écologique** du Grand Ouest, poursuit son développement et se prépare à fêter ses 10 ans. 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 **Saint-Herblain** (Loire-Atlantique), **Cholet** (Maine-et-Loire) et **La Pommeraye** (Maine-et-Loire). Avec la réaffirmation de son **engagement sociétal**, 2021 accentuera la progression de la marque qui fêtera les dix ans de son premier centre. ASTIKOTO

LEADER DU LAVAGE ÉCOLOGIQUE AUTOMOBILE INTÉRIEUR / EXTÉRIEUR

La nouvelle génération de centre de lavage

**Astikoto** ou la révolution écologique du soin des véhicules

En 2010, **Jean-Noël Cornuaille** décide de revisiter le **concept de station de lavage automobile** avec la volonté de proposer un modèle économique vertueux, centré sur l'éco-responsabilité et la responsabilité sociale des entreprises (RSE). 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 cet ancien pilote de rallye-raid est la bienvenue pour convaincre du potentiel de son projet. D'autant plus que, à première vue, rien ne différencie les litres d'eau dépensés pour un lavage haute-pression 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.

Leader du secteur dans le grand ouest

Dès 2014, **Astikoto** ambitionne de devenir **leader sur son segment de marché dans le Grand Ouest**. Un objectif atteint en 2020. Le développement des espaces **Care-Box** pour la maintenance esthétique des véhicules y a largement contribué. Ce concept dans le concept table sur des prestations de nettoyage et de maintenance esthétique personnalisées. Cette offre est notamment plébiscitée par les propriétaires de flottes de véhicules (loueurs, concessionnaires, entreprises de toutes tailles, etc.)

La clientèle des stations de lavage **Astikoto** est composée à parts égales de particuliers, d'entreprises disposant d'un parc automobile et de concessionnaires. L'éco-responsabilité d' **Astikoto** se retrouve 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** à laquelle s'ajoute la gamme Looxy, biodégradable à 99%. A l'intérieur des véhicules, c'est le procédé vapeur saturée à 180 °C qui permet de faire sainement et efficacement le travail.

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

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

Cependant, pour ce compétiteur-né, un objectif atteint est un objectif à dépasser. C'est pourquoi en 2021, **Jean-Noël Cornuaille** le prédit : **Astikoto** va continuer sur sa lancée !

Franchises **Astikoto** : un développement péri-urbain en spirale

Au dernier trimestre 2020, trois nouvelles franchises Astikoto sont venues mailler encore davantage les Pays de la Loire :

- **Astikoto Saint-Herblain** ouvert le 25 septembre 2020 par Alexandre Cristiani, nouveau franchisé, pour un investissement global (immobilier + centre) de 1.300.000€.
- **Astikoto Cholet** ouvert le 7 décembre 2020 par Fabrice Choloux (investisseur) et son fils Thibault Choloux (opérateur), également nouveaux franchisés, qui ouvrent un centre dernière génération **Astikoto** avec paiement sans contact sur l'ensemble du centre et la gestion digitale du système haute pression et portiques pour un investissement global de 900.000€
- **Astikoto La Pommeraye** acquis le 21 septembre 2020 par Bruno et Stéphanie Cantoni, multi-franchisés du réseau qui dirigent désormais trois centres de l'enseigne. Ils ont investi 100.000€ dans ce troisième projet.

Parti pris revendiqué par **Jean-Noël Cornuaille**, l'extension en escargot des centres **Astikoto** à partir du Cellier (Loire-Atlantique), berceau de la marque, est une stratégie



payante, tant pour le consommateur profite 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 ».  
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, **cinq 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**.

Envie d'en savoir davantage sur **Astikoto** et les conditions pour entreprendre avec le réseau ? Rendez-vous sur la **Astikoto** ">fiche de présentation de la franchise .  
**Astikoto**.

Vous appréciez cet article? Notez-le.

Note 5,0/5 - 1 avis

