

Quelles sont les différentes offres de lavage automobile ?

Le marché du lavage automobile a considérablement évolué depuis ces dernières années. On distingue trois systèmes :

1- LES PORTIQUES OU MULTIPROGRAMMES A BROSSES

Pratiques et rapides, ces systèmes représentent encore une part importante du marché (environ 31%)

Principalement présents chez les pétroliers, leurs réputations ne sont pas des meilleures.

En effet, beaucoup de consommateurs se plaignent de **micro-rayures, de rétroviseurs détériorés, d'antennes et de baguettes latérales arrachées.**

En principe, lorsqu'un consommateur habitué à ce système achète un véhicule neuf ou récent, il change radicalement de formule pour se tourner vers le self-service haute-pression qui, il est vrai ne raye pas la peinture.

Le problème est toujours le même, on vous vend un jeton et débrouillez-vous !....

Si vous voulez effectuer un dépoussiérage intérieur, il ne vous reste plus qu'à vous mettre au travail.

2- LES SELF-SERVICES HAUTE PRESSION

Ce système de lavage a littéralement explosé en France depuis les années 85 et représente quant à lui plus de 40% du marché. Les raisons sont très simples :

Pour l'exploitant :

- Peu de connaissances professionnelles (métier facile)
- Pas ou peu de personnel
- Gestion très simplifiée
- Investissement financier moyen.

Pour le consommateur :

- Liberté d'utiliser le matériel
- Ouverture 24 / 24, 365 jours par an.

Le consommateur comprend vite que cette solution n'est pas idéale en terme de qualité. En effet un véhicule sale est recouvert d'une pellicule statique qui ne disparaîtra que si l'on frotte la carrosserie.

Certaines de ces installations ont dû s'équiper de brosses afin de remédier au problème.

Lorsque l'on veut un résultat correct (lavage + aspiration + vitres etc...) le rapport qualité/prix est nettement moins bon car il ne faut pas oublier que c'est le client lui-même qui effectue le travail.

Il devra également prévoir une tenue adéquate car les retours de jets ne sont pas rares.

N'oublions pas les nombreux problèmes de vandalisme et la prolifération trop rapide de ce type d'installation.

3- LE LAVAGE A LA MAIN

Le lavage à la main effectué chez un professionnel reste une formule qui offre en général une qualité réelle mais avec une contrepartie financière importante (de 50 à 100 Euros)

De plus cette solution prive le consommateur de son véhicule au minimum d'une demi-journée sans compter les allers-retours pour porter et récupérer le véhicule.

Cette formule représente presque 5% du marché.

**TROIS SYSTEMES ET PAS DE SOLUTION IDEALE POUR
LA MAJORITE DES CONSOMMATEURS**

Ce que souhaite la majorité des consommateurs.

En 1990, lors d'un voyage aux Etats-Unis, nous avons constaté que la France et même l'Europe avaient pris un retard considérable dans ce secteur d'activité.

A cette époque, nous nous sommes donc rapprochés des plus grands constructeurs et exploitants Américains de Car Wash et nous avons mené une étude dès notre retour qui ne trompa pas. Les consommateurs Français nous répondirent à plus de 60% qu'ils étaient prêts à payer plus chère une prestation plus complète au niveau de la qualité de service et plus pratique, puisque sans rendez-vous.

Sachez pour information que les Etats-Unis comptent quelques 22 000 Car Wash qui emploient plus 500 000 Salariés.

Comme l'offre était inexistante, la demande ne se faisait pas sentir.

Nous avons donc décidé dans un premier temps avec l'aide de nos partenaires Américains de transposer le concept **Full service** en France.

Nos clients furent immédiatement séduits par ce nouveau concept car ils attendaient bien

- 1- UN LAVAGE COMPLET INTERIEUR + EXTERIEUR
- 2- UN LAVAGE SANS RENDEZ-VOUS
- 3- UN LAVAGE RAPIDE (- de 30 minutes)
- 4- UN LAVAGE SANS RAYURE (utilisation de bandes de feutre ou Néoglide)
- 5- UN PRIX ATTRACTIF QUI PERMET DE REVENIR REGULIEREMENT
- 6- UNE QUALITE DE LAVAGE A LA HAUTEUR DE LEURS ATTENTES
- 7- DES ABONNEMENTS SIMPLES ET MOINS CHERS
- 8- UN SYSTEME DE RENOVATION ET PRESSING MINUTE.

Entreprendre sur un marché d'avenir

Notre expérience nous fait dire qu'aujourd'hui, il y a plus de 800 centres à créer en France et que la concurrence directe est quasi inexistante.

Si vous souhaitez vraiment vous investir dans ce secteur d'activité, c'est une véritable opportunité d'innover auprès de vrais professionnels.

Ainsi, vous bénéficierez :

- D'une assistance à la création du centre
- D'une formation technique et commerciale
- D'une aide et des conseils tout au long de votre exploitation

Après l'ouverture de quinze centres en Full service et l'équipement de huit plateformes régionales de préparation de véhicules neufs, notre société a également mis en place dans la banlieue Toulousaine une structure de maintenance. Cette société (C.M.D.S) a également pour mission la fabrication de certains équipements et la distribution de matériel et consommables.

La Société SYSTEM CAR WASH DISTRIBUTION importe et distribue les produits de deux sociétés Américaines depuis 12 ans

- **Sonny's Equipement** (Floride) N°1 mondiale du matériel de lavage auto
- **Trans-Mate** (Boston) fabriquant de produits de lavage automobile

La nouvelle génération de lavage auto

CRITERES A PRENDRE EN COMPTE POUR IMPLANTATION

LE TERRAIN :

Surface : de 1500 à 2500m² de terrain plat ou faible pente.

Implantations : Parking hypermarché
Zone commerciale
Grandes artères d'entrée de villes
Passage minimum 30000 véhicules /jour

Parking : 15 à 20 places

Accès Direct si possible
Une entrée + Une sortie
Ou une entrée et sortie commune assez large.

LE BÂTIMENT : En principe, il s'agit d'un rectangle parallèle à la route de 400 à 500m² sur un niveau. Longueur mini 25 m.

Ce bâtiment doit être positionné au fond du terrain afin de pouvoir exploiter la surface située à l'avant où sera positionner une zone de finition d'environ 250m² couverte d'un auvent métallique ou souple.

Structure : charpente béton ou métallique + bardage ou maçonnerie.

Ce bâtiment abritera :

Un tunnel de lavage avec local technique

Une boutique comprenant : salle d'attente, WC , Toilettes ,un espace distribution automatique de sandwiches et boissons

Un bureau, une petite réserve

Un espace repos et cuisine pour le personnel

Deux vestiaires (hommes et femmes)

Si possible une salle de réunion

Trois boxes de préparation pressing auto

RACCORDEMENTS :

Electricité : Tarif jaune 120 KVA

Eau : Alimentation diamètre 32 ou 40 mm

Gaz : Bien si possible, mais pas indispensable

Tél. : Standard 2 lignes

Une cuve de traitement avant rejet au tout à l'égout répondant aux normes actuelles. (En principe fournie par nos soins)

CDEC :

Pas obligatoire (surface de vente < 300 m²)

PERMIS DE CONSTRUIRE: Indispensable et obligatoire

PRINCIPAUX CHIFFRES

Coût approximatif (hors terrain)

Bâtiment +VRD + Abris+ Raccordements + Archit.	De 350 000 à 450 000 €
Matériel de lavage & rénovation (selon importance de la zone)	De 200 000 à 300 000€
Recyclage de l'eau et traitements	50 000€
Aménagements (meublier, enseigne, PLV ILV etc...)	30 000 €
Droit d'entrée pour le 1 ^{er} centre	40 000 €
Royalties	Néant
Location d'enseigne	2500 Euros /an
Durée des contrats	7 ans
Exclusivité géographique	oui (jusqu'à 200 000 hab)
Seuil de rentabilité moyen	50 à 75 véhicules/jour
Panier moyen	De 20 à 25 € HT
Amortissements généralement pratiqués	Matériel 7 ans Travaux 10 ans
Apport généralement exigé par les banquiers	20% à 30 %
Effectif moyen par centre	12 salariés
Horaires d'ouvertures généralement pratiqués	9H00 – 19H00 6 jours/semaine

RETROUVEZ CES ELEMENTS+VIDEOS+ PHOTOS SUR NOTRE SITE INTERNET

« AMERICANCARWASH.COM »

Bruno THEIS Directeur du développement tél. : 06.83.36.50.45

