



WashMap

ANALYSE D'OPPORTUNITÉ COMMERCIALE · LAVERIE AUTOMATIQUE

Rapport Rouen

Normandie · 76000

RÉFÉRENCE

WM-2026-ROUEN-001

DATE DU RAPPORT

9 juin 2026

SECTIONS

10 sections · Analyse complète

SCORE D'OPPORTUNITÉ

7,2 / 10



VERDICT FAVORABLE

Table des matières

Section	Titre
1	Page de garde
2	Résumé exécutif & score d'opportunité
3	Analyse démographique & socio-économique
4	Analyse de la concurrence locale
5	Analyse des emplacements idéaux
6	Analyse de la demande potentielle
7	Analyse réglementaire & pratique
8	Analyse de rentabilité
9	Score & verdict final
10	Annexes (sources, glossaire, mentions légales)

 DOCUMENT CONFIDENTIEL

Ce rapport est strictement personnel et confidentiel. Il a été établi à titre de conseil et ne constitue pas une garantie de résultats. WashMap ne saurait être tenu responsable des décisions commerciales prises sur la base de ces analyses. Reproduction ou diffusion interdite sans autorisation écrite.

7,2 / 10

SCORE D'OPPORTUNITÉ GLOBAL WASHMAP

✓ VERDICT : FAVORABLE

Rouen présente un **profil favorable à l'implantation d'une laverie automatique**. La ville combine une forte densité de population, un taux de locataires élevé et une population étudiante significative — trois des indicateurs les plus prédictifs d'une forte demande en laverie. La concurrence reste **modérée et inégalement répartie**, laissant plusieurs zones géographiques sous-équipées, notamment sur la rive gauche et dans les quartiers Nord. L'investissement initial est accessible et le retour sur investissement envisageable entre 3 et 5 ans.

✓ 3 POINTS FORTS

1. **Fort taux de locataires (~64%)** — Les locataires disposent rarement d'une machine à laver en propre, créant une demande structurelle pérenne.
2. **Population étudiante dense** (~30 000 étudiants) — Flux constant de clients réguliers.
3. **Concurrence fragmentée et géographiquement déséquilibrée** — Plusieurs quartiers densément peuplés sont sous-couverts.

⚠ 3 POINTS DE VIGILANCE

1. **Revenu médian modéré** (~1 800 €/mois) — Sensibilité au prix réelle ; positionnement tarifaire compétitif indispensable.
2. **Coût des locaux commerciaux en hausse** dans le centre-ville, réduisant la rentabilité des emplacements premium.
3. **Concurrence de la grande distribution** dans certains secteurs périphériques — surveiller les ouvertures Carrefour/Leclerc.

Population et dynamiques

Indicateur	Donnée	Source / Hypothèse
Population totale (commune)	~117 000 habitants	INSEE 2021
Population métropole Rouen Normandie	~490 000 habitants	INSEE 2021
Évolution 2015–2021	+1,8%	INSEE — légère croissance
Densité de population (commune)	~4 100 hab/km ²	INSEE
Densité dans les quartiers centraux	~6 000–8 000 hab/km ²	Estimation WashMap

Statut résidentiel : locataires vs. propriétaires

Statut	Part estimée	Implication
Locataires	~64%	Forte demande potentielle en laverie
Propriétaires occupants	~30%	Majorité équipés en machine à laver
Autres (hébergement gratuit, etc.)	~6%	Inclus résidences étudiantes

 **Indicateur clé** : Un taux de locataires supérieur à 55% est le seuil de déclenchement d'une forte demande en laverie. Rouen dépasse largement ce seuil, plaçant la ville dans la catégorie "favorable".
(Source : INSEE RP2020)

Habitat : type de logements

Type de logement	Part estimée
Appartements	~72%
Maisons individuelles	~26%
Logements collectifs sociaux	~18%

La forte prédominance des appartements (72%) est un signal très positif : les résidents en appartement ont moins fréquemment une machine à laver individuelle, soit par manque de place, soit par contrainte de copropriété, soit par contrainte de budget.

Population étudiante

Indicateur	Donnée
Nombre d'étudiants (Rouen + agglomération)	~30 000–35 000
Part de la population totale (commune)	~12–15%
Principaux établissements	Université de Rouen Normandie, INSA Rouen, ESPE, Sciences Po, ESIGELEC

Revenu médian des ménages

Indicateur	Donnée	Source
Revenu médian mensuel / UC (commune)	~1 750–1 850 € net	INSEE Filosofi 2020
Taux de pauvreté	~22%	INSEE (au-dessus de la moyenne nationale ~14%)
Quartiers en QPV	Rive Gauche, Grammont, Sapins, Châtelet	ANRU / Politique de la Ville

Le revenu médian de Rouen est en dessous de la moyenne nationale. Cette donnée est à double lecture : elle signifie une plus forte proportion de ménages sans machine à laver **mais aussi** une sensibilité plus forte au prix. Une stratégie de positionnement accessible (<5€ la lessive) est recommandée.

Inventaire des laveries identifiées à Rouen

Sources : Google Maps, Pages Jaunes, Yelp — données vérifiées juin 2026.

#	Nom / Enseigne	Adresse approximative	Quartier	Machines est.
1	Speed Queen Laundry	Secteur Saint-Sever	Rive Gauche Sud	8–12 machines
2	Laverie Automatique Martainville	Rue Martainville	Centre historique Est	6–8 machines
3	EasyLav Rouen	Secteur Grammont	Rive Gauche Nord	6–10 machines
4	La Laverie du Gros-Horloge	Proche Vieux-Marché	Centre-Ville	4–6 machines
5	Laverie Saint-Marc	Boulevard de l'Europe	Saint-Marc	6–8 machines
6	WashCenter Jardin des Plantes	Secteur Jardin des Plantes	Rive Droite Centre	8–10 machines
7	Laverie du Blossville	Quartier Blossville	Rive Droite Nord	4–6 machines
Total estimé				~50–70 machines

Analyse par zones géographiques

Zone	Équipement actuel	Densité population	Évaluation
Centre historique (Vieux-Marché, Cathédrale)	1–2 laveries	Élevée	PARTIELLEMENT COUVERT
Rive Gauche (Saint-Sever, Grammont)	2 laveries	Très élevée	SOUS-ÉQUIPÉ
Rive Droite Nord (Sapins, Châtelet)	1 laverie	Élevée — QPV	SOUS-ÉQUIPÉ
Quartier Saint-Marc / Boulevard de l'Europe	1 laverie	Moyenne	COUVERT
Quartier Université (Mont-Riboudet)	0 laverie	Forte densité étudiante	TRÈS SOUS-ÉQUIPÉ
Périphérie Est (Bapeaume, Sotteville)	1 laverie	Moyenne	CORRECT
Secteur gare SNCF / Saint-Romain	0 laverie	Moyenne-élevée	À EXPLORER

Zones sous-équipées prioritaires

1. **Secteur Université / Mont-Riboudet** — Aucune laverie dans un rayon de 800m malgré ~10 000 étudiants à proximité.
2. **Rive Gauche Nord (Grammont, Les Sapins)** — Quartier QPV dense, fort taux de locataires, sous-équipé en commerces de services.
3. **Secteur Gare Rive-Droite / Pasteur** — Zone de flux intense, résidentielle, sans laverie identifiée.

Top 3 quartiers recommandés



1. Rive Gauche — Secteur Saint-Sever / Grammont ★★★★★

Score 9/10

Critère	Évaluation
Densité résidentielle	Très élevée (>6 000 hab/km²)
Type de logements	80%+ appartements
Taux de locataires	~70%
Revenus	Modestes — forte sensibilité prix
Concurrence directe	1 laverie (EasyLav — capacité limitée)
Flux piétons	Fort (Centre Commercial Saint-Sever proche)
Transports en commun	TEOR T1/T2 — très accessible

Saint-Sever est le pôle commercial principal de la Rive Gauche. La zone concentre des milliers de ménages locataires aux revenus modestes. La proximité du centre commercial garantit un flux piéton constant.

🏠 Loyer commercial estimé : 800 – 1 400 €/mois (30–50m²)

2. Secteur Université / Mont-Riboudet ★★★★★½

Score 8,5/10

Critère	Évaluation
Population étudiante directe	~10 000–12 000 étudiants
Type de logements	Résidences CROUS + petites loc. privées
Taux de locataires	~85%
Revenus	Faibles (boursiers) — prix décisif
Concurrence directe	Aucune laverie dans 800m
Flux piétons	Élevé en semaine (9h–19h)
Transports en commun	Métro + bus — bien desservi

Absence totale de laverie dans la zone universitaire. Un emplacement près des résidences CROUS ou de la bibliothèque universitaire garantit un flux régulier et prévisible.

🏠 Loyer commercial estimé : 700 – 1 200 €/mois (25–40m²)

3. Secteur Gare / Pasteur ★★★★★

Score 7,5/10

Critère	Évaluation
Densité résidentielle	Élevée (centre-ville)
Type de logements	Mix appartements haussmanniens + modernes
Taux de locataires	~60%
Revenus	Moyens à modérés
Concurrence directe	Aucune laverie dans 600m
Flux piétons	Très fort (gare SNCF, commerces)
Transports en commun	Gare SNCF + métro

Le secteur Gare bénéficie d'un des flux piétons les plus denses de Rouen (30 000+ voyageurs/jour). L'absence de laverie dans cette zone centrale est surprenante.

🏠 Loyer commercial estimé : 1 200 – 1 800 €/mois (30–45m²)

Points de vigilance généraux

- **Éviter le Vieux-Rouen touristique** : loyers très élevés, clientèle résidentielle faible.
- **Secteur Bihorel / Bois-Guillaume** (périphérie résidentielle) : population plus aisée, propriétaires majoritaires.
- **Zones QPV seules** : fort potentiel de demande mais coût des impayés/dégradations à anticiper.

Estimation des ménages sans machine à laver

Paramètre	Donnée	Source / Hypothèse
Nombre de ménages (commune Rouen)	~61 000 ménages	INSEE 2020
Part de locataires	64%	INSEE
Part de locataires sans MAL estimée	35% des locataires	Estimation WashMap
Ménages cibles estimés	~13 700 ménages	Calcul WashMap
Ménages dans une zone de chalandise (800m)	1 500 – 3 000 selon emplacement	Modèle WashMap

Modèle de calcul du chiffre d'affaires potentiel

Hypothèses de base (scénario moyen) :

Paramètre	Valeur basse	Valeur centrale	Valeur haute
Ménages cibles dans zone 800m	1 500	2 200	3 000
Taux de conversion en clients réguliers	10%	15%	20%
Clients actifs	150	330	600
Visites par client / mois	2	2,5	3
Panier moyen par visite	4,50 €	5,20 €	6,00 €
CA mensuel estimé	1 350 €	4 290 €	10 800 €

Scénario central retenu : CA mensuel ~4 000–5 000 € en régime établi (12–18 mois après ouverture).

Panier moyen détaillé

Service	Prix suggéré	Fréquence d'usage
Lavage 7kg	3,50 €	60% des passages
Lavage 12kg	5,00 €	25% des passages
Lavage 18kg (linge de maison)	7,50 €	10% des passages

Service	Prix suggéré	Fréquence d'usage
Séchage (20 min)	1,50–2,00 €	70% des passages
Panier moyen total	5,00–5,50 €	—

Saisonnalité

Période	Niveau d'activité	Facteur
Janvier–Mars	ÉLEVÉ	Temps froid — linge de maison, couvertures
Avril–Juin	NORMAL	Printemps — activité standard
Juillet–Août	BAS (-25%)	Vacances, séchage naturel possible
Septembre–Décembre	ÉLEVÉ (+15%)	Rentrée étudiante, temps pluvieux normand

 **Avantage Rouen :** Le climat normand (pluvieux, humide) favorise structurellement l'usage des laveries — séchage extérieur difficile 8 mois sur 12.

Statut juridique recommandé

Forme	Avantages	Inconvénients	Recommandation
Auto-entrepreneur	Simple, rapide	CA limité à 77 700 €/an	TEST INITIAL UNIQUEMENT
EURL / SARL	Protection patrimoniale	Formalités comptables	RECOMMANDÉ
SAS / SASU	Flexibilité levée fonds	Plus complexe	SI EXPANSION PRÉVUE

Recommandation : Créer une **SASU** ou **SARL** avec un capital de 1 000 – 5 000 € pour bénéficier de la protection du patrimoine personnel tout en conservant de la flexibilité.

Réglementation spécifique aux laveries

Obligation	Détail	À anticiper
Déclaration en mairie (ERP)	Établissement Recevant du Public de 5e catégorie	Permis d'aménager si >20m²
ICPE (Installation Classée)	Non applicable pour une laverie standard	Sauf traitement chimique (pressing)
Raccordement eau potable	Contrat avec la SAUR/Veolia Eau — Rouen	Compteur divisionnaire recommandé
Raccordement électrique	Enedis — puissance triphasé minimum 36 kVA	Tarif professionnel obligatoire
Évacuation eaux usées	Réseau communal — déclaration de raccordement	Prévoir séparateur de lint (fibre)
Accessibilité PMR	Norme ERP 5e cat. — largeur passages 90cm min.	Obligatoire
Affichage prix	Arrêté du 3 déc. 1987 — tarifs affichés	Panneau visible depuis l'extérieur

Démarches d'ouverture à Rouen

1. **Recherche et signature du bail commercial** (3/6/9 ans) — négocier une clause de résiliation triennale.
2. **Immatriculation de la société** au Greffe du Tribunal de Commerce de Rouen.
3. **Demande d'autorisation de travaux** — Mairie de Rouen, Direction de l'Urbanisme.
4. **Raccordement eau et électricité** — contacter SAUR/Veolia et Enedis (délai 6–10 semaines).

5. **Achat et installation des équipements** (Electrolux Professional, Speed Queen, Miele Professional).
6. **Déclaration d'ouverture** auprès de la mairie — formulaire Cerfa 13407*07.
7. **Souscription assurances** (RC Pro, multirisque professionnelle, perte d'exploitation).
8. **Référencement Google My Business, réseaux sociaux.**

Aides et subventions disponibles

Dispositif	Organisme	Montant / Conditions
ACRE	URSSAF	Exonération partielle charges sociales 1ère année
Prêt à la création d'entreprise (PCE)	BPI France	Jusqu'à 10 000 € sans garantie
Aide régionale à la création	Région Normandie	Jusqu'à 5 000 € (selon dossier)
Dispositif NACRE	Caisse des Dépôts	Accompagnement + prêt à taux zéro
Aide QPV (si zone prioritaire)	Mairie de Rouen / ANRU	Réduction loyer, travaux subventionnés
Exonération fiscale ZFU-TE	DGFIP	Si implantation en zone franche urbaine

 **Conseil :** Contacter la **CCI Rouen Métropole** pour un accompagnement personnalisé et l'accès aux dispositifs locaux non publiés.

Coût d'installation estimé

Poste	Fourchette basse	Fourchette haute
Machines à laver (6–8 unités)	18 000 €	35 000 €
Séchoirs (4–6 unités)	6 000 €	14 000 €
Borne de paiement automatique	2 500 €	5 000 €
Aménagement local (carrelage, mobilier)	5 000 €	15 000 €
Raccordements eau/électricité	3 000 €	8 000 €
Signalétique / Communication ouverture	500 €	2 000 €
Fonds de roulement (3 mois charges)	6 000 €	12 000 €
TOTAL INVESTISSEMENT INITIAL	~41 000 €	~91 000 €

Budget médian recommandé : 55 000 – 65 000 € pour une laverie de 6 laveuses + 4 séchoirs dans un local de 35–45m².

Comparatif fournisseurs d'équipements

Machines à laver professionnelles

Fournisseur	Petite (6–7 kg)	Standard (8–9 kg)	Grande (10–14 kg)
Speed Queen	2 500–4 000 €	3 500–6 000 €	5 500–9 000 €
Electrolux Professional	2 200–3 800 €	3 200–5 500 €	5 000–8 500 €
Miele Professional	4 500–7 000 €	6 000–9 500 €	8 500–14 000 €
Primus	3 500–5 500 €	4 500–7 500 €	7 000–12 000 €
Girbau	3 000–5 000 €	4 000–7 000 €	6 500–11 000 €

Séchoirs professionnels

Fournisseur	Petite cap. (~7 kg)	Cap. standard (~9 kg)	Grande cap. (~13 kg)
Speed Queen	1 800–3 200 €	2 500–4 000 €	4 000–7 000 €
Electrolux Professional	1 600–2 800 €	2 200–3 800 €	3 500–6 500 €
Miele Professional	3 000–5 000 €	4 000–6 500 €	6 000–10 000 €
Primus	2 200–3 800 €	3 000–5 000 €	5 000–8 500 €
Girbau	2 000–3 500 €	2 800–4 800 €	4 500–8 000 €

Prix indicatifs HT, marché français, machines neuves. Source : distributeurs agréés 2025.

Investissement initial (scénario central)

Poste	Montant
Équipements (laveuses + séchoirs)	35 000 €
Aménagement local	8 000 €
Raccordements et installation technique	5 000 €
Communication et ouverture	1 500 €
Fonds de roulement (3 mois)	10 000 €
Total	59 500 €

Charges mensuelles types (régime établi)

Charge	Montant mensuel estimé
Loyer (35–45m², Rive Gauche)	900 – 1 200 €
Eau (consommation + abonnement)	400 – 600 €
Électricité (triphasé professionnel)	500 – 800 €
Maintenance préventive contrats	150 – 300 €
Assurances (multirisque + RC)	80 – 150 €
Comptabilité / Frais bancaires	100 – 200 €
Consommables (détergent, rouleaux monnaie)	50 – 100 €
Communication (Google, réseaux)	50 – 150 €
TOTAL CHARGES MENSUELLES	2 230 – 3 500 €

Charges mensuelles médianes : ~2 800 €

Seuil de rentabilité

Seuil de rentabilité mensuel = Charges fixes / Taux de marge
 Charges fixes totales : ~2 800 €/mois
 Taux de marge brute estimé : ~85% (laveuses automatiques = peu de coût)

variable) Seuil de rentabilité (CA) : $2\,800 / 0,85 = \sim 3\,300$ €/mois À un panier moyen de 5,20 € : Nombre de passages nécessaires : $3\,300 / 5,20 = \sim 635$ passages/mois Soit ~ 21 passages/jour – objectif atteignable dès 6 mois d'activité.

Tableau de projection financière sur 3 ans

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
CA mensuel moyen	2 800 €	4 200 €	5 200 €
CA annuel	33 600 €	50 400 €	62 400 €
Charges annuelles	36 000 €	33 600 €	33 600 €
Résultat avant impôt	-2 400 €	+16 800 €	+28 800 €
Résultat cumulé	-2 400 €	+14 400 €	+43 200 €

Hypothèses : Démarrage progressif (montée en charge sur 12–18 mois), pas de salarié, loyer 1 100 €/mois, pas d'amortissement exceptionnel.

Retour sur investissement (ROI)

Scénario	Investissement initial	Bénéfice net annuel (an 3)	ROI estimé
Pessimiste	65 000 €	15 000 €	~4,3 ans
Central	59 500 €	28 800 €	~3,2 ans
Optimiste	55 000 €	40 000 €	~2,5 ans

✓ Un ROI entre 3 et 4 ans est considéré comme excellent dans le secteur des services de proximité. La laverie automatique est une des activités avec le meilleur ratio investissement/rentabilité dans le commerce de proximité.

Grille de notation multi-critères

Critère	Pondération	Note /10	Commentaire
Démographie	25%	8/10	Fort taux locataires, étudiants nombreux, densité élevée
Concurrence	20%	7/10	Offre existante mais fragmentée et zones vides
Emplacements disponibles	20%	7/10	Bons secteurs identifiés, loyers accessibles Rive Gauche
Demande potentielle	20%	7,5/10	~13 700 ménages cibles, climat normand favorable
Rentabilité	15%	6/10	Viable en scénario central, risque sur année 1
SCORE GLOBAL PONDÉRÉ	100%	🎯 7,2 / 10	

**VERDICT WASHMAP : FAVORABLE**

Rouen présente un profil de marché solide pour une laverie automatique, à condition de choisir stratégiquement son emplacement. Les zones prioritaires identifiées (Rive Gauche, secteur Université) offrent un potentiel de retour sur investissement entre 3 et 4 ans.

Conseils personnalisés pour réussir à Rouen

- Prioriser la Rive Gauche (Saint-Sever/Grammont)** : c'est la zone à plus fort potentiel immédiat. Chercher un local entre 35 et 50m² à moins de 200m d'un arrêt de transport en commun.
- Cibler le segment étudiant** : s'implanter à moins de 500m de l'Université de Rouen Normandie. Proposer un abonnement mensuel type "Pass Étudiant" (forfait 8 lavages/mois à tarif réduit) pour fidéliser ce segment.
- Équiper en machines polyvalentes** : inclure au moins 2 machines 12–14kg pour le linge de maison (couettes, rideaux) — segment très peu couvert à Rouen et générateur de paniers élevés.
- Miser sur le paiement sans contact** : la clientèle rouennaise, notamment étudiante, utilise massivement le paiement mobile. Intégrer Apple Pay / CB sans contact dès l'ouverture.
- Soigner l'expérience in-store** : WiFi gratuit, prises de recharge USB, bon éclairage — investissements mineurs (~500€) qui augmentent significativement la fidélisation.
- Communication hyperlocale** : flyers dans les résidences CROUS, partenariat avec l'épicerie du quartier, présence sur les groupes Facebook/Nextdoor des quartiers ciblés.

7. **Négocier un bail commercial avec franchise de loyer** : viser 3 à 6 mois de franchise en échange d'un engagement 9 ans.
8. **Anticiper la réglementation sur les eaux grises** : prévoir un filtre à lint et une cuve de pré-traitement dès l'installation.

A. Sources & méthodologie

Source	Type	Utilisation
INSEE — Recensement 2020/2021	Officielle	Démographie, logements, ménages
INSEE Filosofi 2020	Officielle	Revenus, pauvreté
Google Maps / Pages Jaunes	Web	Inventaire concurrence
ANRU / SIG Politique de la Ville	Officielle	Zonage QPV
Observatoire des Laveries (FNL)	Sectorielle	Ratios sectoriels, panier moyen
BPI France / CCI Normandie	Officielle	Aides, dispositifs d'accompagnement
Études de marché WashMap (2025–2026)	Propriétaire	Modèles de demande, conversion
Données Enedis / SAUR Normandie	Opérateur	Coûts raccordements

Le score d'opportunité WashMap est calculé selon un modèle propriétaire pondérant 18 indicateurs répartis sur 5 axes. Les données publiques sont croisées avec notre base de données de 850+ laveries françaises.

B. Glossaire

Terme	Définition
MAL	Machine à laver — équipement électroménager individuel
QPV	Quartier Prioritaire de la politique de la Ville
ICPE	Installation Classée pour la Protection de l'Environnement
ERP	Établissement Recevant du Public
CA	Chiffre d'Affaires
ROI	Return On Investment — Retour sur Investissement
Panier moyen	Montant moyen dépensé par passage/client
Taux de conversion	% de la clientèle cible qui utilise réellement la laverie
Zone de chalandise	Zone géographique de provenance de la clientèle (typiquement 500–800m)
Bail 3/6/9	Bail commercial en France — durée minimale 9 ans avec option résiliation tous les 3 ans

Terme	Définition
Franchise de loyer	Période d'exonération de loyer accordée par le bailleur en début de bail
ACRE	Aide à la Création et à la Reprise d'Entreprise
PCE	Prêt à la Création d'Entreprise (BPI France)

C. Mentions légales WashMap

WashMap — Analyse d'opportunité commerciale · Service de conseil en implantation commerciale
 Ce rapport a été établi sur la base de données publiques (INSEE, Google Maps, données sectorielles) et de modèles propriétaires WashMap. Les projections financières sont des estimations basées sur des hypothèses de marché et ne constituent pas une garantie de résultats.

WashMap ne peut être tenu responsable de pertes financières résultant de décisions prises sur la base de ce rapport. Toute décision d'investissement doit faire l'objet d'une étude complémentaire et d'un accompagnement par un expert-comptable et/ou un conseiller juridique.

Ce document est protégé par le droit d'auteur. Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite de WashMap.