



## Eléphant Bleu une solution complète de lavage auto sur « Franchising & Partnership » les 1<sup>er</sup> & 2 avril 2009 à Bruxelles

**Eléphant Bleu** revient sur « **Franchising & Partnership** » avec une offre complète de lavage automobile. Présenté l'année dernière sur le salon, le nouveau concept de l'enseigne a tenu ses promesses et continué d'évoluer. En effet, depuis septembre, un nouveau service est proposé, celui du Lavage Automatique. Avec son nouveau portique à brosses Haute Pression breveté, l'enseigne s'adresse dorénavant à tous les automobilistes qui lavent leur véhicule dans un centre spécialisé.

### Eléphant Bleu en Belgique

Avec un concept relooké, **Eléphant Bleu** présentera lors de la 14<sup>e</sup> édition du salon **Franchising & Partnership**, les 1<sup>er</sup> & 2 avril 2009 à Bruxelles, son portique à brosses Haute Pression. Totalisant 7 centres en franchise sur l'ensemble du territoire, l'enseigne a un fort potentiel de développement en Belgique. Avec sa nouvelle formule de centres de services « Evolution », qui intègre des options de lavage supplémentaires et un 4<sup>e</sup> service, celui du Lavage Automatique, Eléphant Bleu augmente le panier moyen d'un centre et part à la conquête de nouvelles parts de marché.



Le franchiseur estime que le potentiel du marché du lavage belge permet l'implantation d'un réseau de 30 centres qu'il compte constituer d'ici à 2013. Il s'appuie sur un parc automobile en hausse constante (+2% en 2007), qui a doublé en 30 ans pour atteindre un volume de 6,5 millions de véhicules au 1<sup>er</sup>/08/08 (source CCFA). En moyenne, on compte 1 voiture pour un peu plus de 2 habitants.

### Eléphant Bleu : une solution complète de lavage automobile

Nouvelle codification quadricolore (bleu clair, violet, vert et orange auxquelles sont associées des pictogrammes spécifiques qui délimitent distinctement les 4 zones de prestations), nouvelles options de lavage, nouveau service, les centres de services Eléphant Bleu comprennent :

- **1 espace « Lavage Haute pression »**. En plus des positions historiques « Indispensable » (lavage, rinçage, finition), 2 nouvelles options « Excellence » sont disponibles, « pré-lavage » et « lustrant ». A proximité, une lance spécifique est dédiée au « lave-jantes ».
- **1 espace « Lavage Automatique »** avec portique à brosses dont les caractéristiques brevetées par l'enseigne offrent aux laveurs les garanties d'un lavage respectueux des carrosseries. En standard sur les 4 programmes : brosses en mousse émulsifiée nettoyées à la Haute Pression avant utilisation ; pré-lavage aux jets Haute Pression ; rinçage à l'eau déminéralisée.
- **1 espace « Lavage Intérieur »** équipé d'aspirateurs de la nouvelle génération dont la puissance permet de désincruster la saleté de l'habitacle, même la plus tenace.
- **1 espace « Vente »** où des produits et accessoires de lavage sont disponibles ainsi qu'une borne automatique pour assurer un service non-stop.

Plus de confort, d'information, de facilité de paiement pour le laveur, plus de gain pour les investisseurs et les franchisés de l'enseigne, cette nouvelle génération vise à soutenir le déploiement de l'enseigne en passant du concept de centres de lavage à celui de centres de services pour tous les laveurs.



## Etat civil

<b>Nom de l'enseigne</b>	<b>ELEPHANT BLEU</b>	
<b>Raison sociale</b>	HYPROMAT France	<b>Forme Juridique</b> : SA
<b>Date de création</b>	1973	<b>Capital social</b> : 6 760 560 €
<b>Secteur d'activité</b>	conception et fabrication de centres de lavage haute pression automobile	
<b>3 métiers</b>	exploitant de centres (208 en Europe); fabricant et développeur; prestataires (franchiseur en France, Espagne, Portugal, Benelux, Norvège, Pologne; SAV; distributeur)	
<b>Adresse</b>	ZI 15 Rue du Travail – BP 47 – 67723 Hoerdts Cedex	
<b>Tél.</b>	00 33 (0)3 88 69 23 69	
<b>Fax :</b>	00 33 (0)3 88 69 23 68	
<b>Site Internet</b>	<a href="http://www.elephantbleu.com">http://www.elephantbleu.com</a>	<b>e-mail</b> : <a href="mailto:investisseurs@hypromat.com">investisseurs@hypromat.com</a>
<b>DG Groupe Hypromat</b>	<b>Yves Brouchet</b>	<b>DG France Benelux pays de l'est</b> : François Pinot
<b>Dir. Développement</b>	<b>Patrick Mary</b>	Tél. : 00 33 (0)3 88 69 23 75
	<a href="mailto:patrick.mary@hypromat.com">patrick.mary@hypromat.com</a>	
<b>Développement Belgique</b>	<b>Christophe Vogel</b>	Tél. : 00 33 (0)6 75 27 96 67
	<a href="mailto:christophe.vogel@hypromat.com">christophe.vogel@hypromat.com</a>	
<b>Contact presse</b>	<b>Catherine Lebée</b>	Tél. : 00 33 (0)1 34 50 22 36 <a href="mailto:clebee@commlc.com">clebee@commlc.com</a>

## L'enseigne



## Adhérente à la Fédération Belge de la Franchise

<b>Date de création</b>	1987
<b>Nombre d'unités</b>	<b>en Europe</b> : 849 centres dont <b>611 en franchise pour 350 franchisés</b> (3 634 pistes) <b>en France</b> : 511 dont <b>420 en franchise</b> (pour 236 franchisés – 97% taux de fidélité) <b>en Belgique</b> : 7 centres <b>en franchise</b>
<b>Progression annuelle</b>	<b>Enseigne leader en France, Espagne, Portugal, Suisse</b> <b>40 à 50 ouvertures en Europe dont une vingtaine en France et une quinzaine dans la Péninsule Ibérique</b>
<b>Implantation internationale</b>	<b>12 pays</b> : Allemagne, Autriche, Belgique, France et Dom Tom, Espagne, Italie, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Suisse et Maroc.
<b>CA de l'enseigne</b>	sur la base d'un CA moyen de 2 750 € par piste et par mois, le CA annuel de l'enseigne est estimé à 120 M€.
<b>Concept</b>	Centre de services pour le lavage automobile (Lavage Haute Pression et Lavage Automatique) : Simple, Efficace, Respectueux de la carrosserie et de l'Environnement
<b>Points forts</b>	meilleure qualité de lavage ; simplicité de concept ; lavage le plus économique (moyenne de 3,80 € contre une moyenne globale de 4,40 €) ; notoriété forte et croissante en Europe (74% de notoriété spontanée en France) ; forte valeur de marque ; enseigne sympathique et leader en France, 1 <sup>ère</sup> parmi les centres de lavage spécialisés, la mieux classée sur les critères de qualité, performance et attrait ; seule enseigne du secteur à bénéficier d'un effet de réseau et en franchise ; concept rentable, solidité de structure et financière du franchiseur (groupe Hypromat) ; enseigne citoyenne respectant l'environnement (système le plus économique en eau - 50 à 60 l/lavage - reconnu en France comme économiseur d'eau ; savon biodégradable ; traitement des rejets) ; lancement du concept « Evolution » en 2007 ; conquête du marché du Lavage Automatique ; couverture européenne ; en Belgique, opportunité d'intégrer une enseigne en phase de conquête

## Conditions d'accès au réseau en franchise

<b>Critères de base pour le choix d'un terrain</b>	superficie entre 600 et 2 500 m <sup>2</sup> ; proximité zone urbaine de 8 000 habitants minimum sur zone commerciale en priorité ou axe routier (min. 7 000/véhicules/jours) ; bon accès ; bonne visibilité ; circulation pas trop rapide (50 km/h) ; terrains viabilisés ; constructibilité nécessaire faible (35/60 m <sup>2</sup> ) si possible sans voisinage habitation
<b>Investissement total</b>	entre 140 000 € et 420 000 € (hors foncier) y compris génie civil et VRD
<b>Apport personnel</b>	30 % de l'investissement total (de 50 000 € à 170 000 €)
<b>Droit d'entrée</b>	12 000 €
<b>Location d'enseigne</b>	Formation technique incluse
<b>Redevance franchise</b>	forfait de 3 000 € pour 5 ans
<b>Retour sur investis.</b>	108 €HT mensuel/piste (Contribution pub. incluse dans la redevance franchise)
<b>Rentabilité</b>	4 à 5 ans
<b>Capacité d'autofinancement</b>	25 % à partir de la 3 <sup>e</sup> année (ratio cash flow sur apport personnel)
<b>Profil franchisé</b>	40 à 45 % du CA HT du franchisé après 5 ans
<b>Ses qualités</b>	en France, pour 75% des franchisés, Eléphant Bleu représente une activité complémentaire ; 25% des franchisés exploitent leur(s) centre(s) eux-mêmes. dynamique et motivé par un commerce de proximité et de service ; il dispose d'un terrain. Sexe, âge, situation de famille, profession, indifférents.