



Jacques Guerzi, franchisé Eléphant Bleu, a reçu le prix « Engagement »

A l'occasion du Salon Pollutec, Salon International des équipements, des technologies et des services de l'environnement, qui s'est tenu en décembre 2008 à Lyon, l'équipe du Défi de l'Environnement du CNPA a souhaité **récompenser les professionnels de l'entretien et de la réparation automobile** qui se sont distingués par **leurs actions en matière de protection de l'environnement**. 23 candidats ont été récompensés parmi les 3 catégories suivantes :

- Le Trophée « Engagement », décerné à des établissements ayant fait preuve d'une forte implication en faveur d'une bonne gestion de l'environnement
- Le Trophée « Fidélité », distinguant les partenaires prestataires de collecte qui, depuis 4 ans, travaillent aux côtés du CNPA
- Le Trophée « Données de Collecte », en association avec Olivier FORT, directeur de la société AUTOECO, dont les prestataires font remonter les informations relatives à leur collecte des déchets et permettent l'établissement annuel du Bilan de l'Observatoire National des Déchets de l'Automobile (ONDA)

Le trophée « Engagement » a été remis à Jacques Guerzi pour l'installation de panneaux solaires sur son centre de lavage de Champs-sur-Marne (77)

Jacques Guerzi, franchisé Eléphant Bleu, a été récompensé pour ses 54 m² de panneaux solaires installés sur son centre de lavage de Champs-sur-Marne. Propriétaires de 5 centres, celui de Champs-sur-Marne a été construit en 2000 et propose 6 pistes de lavage aux automobilistes. Parti du constat que sa consommation de gaz pouvait être optimisée et remplacée par une alternative plus écologique, l'installation de panneaux solaires lui est apparue comme une évidence...



Rappel

L'installation solaire fournie 39 100 kWh par an (soit 33% de l'énergie consommée) et permet une économie de 46 000 kWh. Elle permet d'éviter une émission de 9 200 kg de CO₂ par an.

« L'installation de ces 54 m² de panneaux solaires est totalement bénéfique en termes d'économie d'énergie, de respect de l'environnement et du fort rendement énergétique produit surtout en période d'ensoleillement quand la clientèle est nombreuse ! » explique Jacques Guerzi.

La production d'eau chaude par l'énergie solaire s'inscrit dans une volonté de s'investir dans le développement durable et les économies d'énergie, valeur fondatrice de l'enseigne Eléphant Bleu depuis sa création.



Etat civil

Nom de l'enseigne	ELEPHANT BLEU	
Raison sociale	HYPROMAT France	Forme Juridique : SA
Date de création	1973	Capital social : 6 760 560 €
Secteur d'activité	conception et fabrication de centres de lavage haute pression automobile	
3 métiers	exploitant de centres (208 en Europe); fabricant et développeur; prestataires (franchiseur en France, Espagne, Portugal, Benelux, Norvège, Pologne; SAV; distributeur)	
Adresse	ZI 15 Rue du Travail – BP 47 – 67723 Hoerdt Cedex	
Tél.	03 88 69 23 69	
Fax :	03 88 69 23 68	
Site Internet	http://www.elephantbleu.com	e-mail : investisseurs@hypromat.com
DG Groupe Hypromat	Yves Brouchet	
Directeur Général	François Pinot	
Zone France Benelux		
Dir. Développement	Patrick Mary	Tél. : 03 88 69 23 75 - patrick.mary@hypromat.com
Contact presse	Catherine Lebée	Tél. : 01 34 50 22 36 - clebee@commlc.com

L'enseigne



Adhérente à la Fédération Française de la Franchise

Date de création	1987
Nombre d'unités	en Europe : 849 centres dont 611 en franchise pour 350 franchisés (3 634 pistes) en France : 511 dont 420 en franchise (pour 236 franchisés – 97% taux de fidélité) Enseigne leader en France, Espagne, Portugal, Suisse
Progression annuelle	40 à 50 ouvertures en Europe dont une vingtaine en France et une quinzaine dans la Péninsule Ibérique
Implantation internationale	12 pays : Allemagne, Autriche, Belgique, France et Dom Tom, Espagne, Italie, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Suisse et Maroc.
CA de l'enseigne	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€.
Concept	Centre de services pour le lavage automobile (Lavage Haute Pression et Lavage Automatique) : Simple, Efficace, Respectueux de la carrosserie et de l'Environnement
Points forts	meilleure qualité de lavage; la plus grande 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); forte valeur de marque; poids du groupe Hypromat; enseigne sympathique et leader, 1ère parmi les centres de lavage spécialisés, la mieux classée sur les critères de qualité, de performance et d'attrait; seule enseigne du secteur à bénéficier d'un effet de réseau et en franchise; concept rentable, solidité de structure et financière du franchiseur; enseigne citoyenne respectant l'environnement (système le plus économique en eau - 50 à 60 litres par lavage - reconnu comme économiseur d'eau; savon biodégradable; traitement des rejets; intégration dans les PLU); lancement d'un nouveau concept en 2007 « Evolution » avec de nouvelles options de lavage; conquête du marché du Lavage Automatique; couverture nationale et européenne

Conditions d'accès au réseau en franchise

Critères de base pour le choix d'un terrain	superficie entre 600 et 2 500 m ² ; 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 ²) si possible sans voisinage habitation
Investissement total	entre 140 000 € et 420 000 € (hors foncier) y compris génie civil et VRD
Apport personnel	30 % de l'investissement total (de 50 000 € à 170 000 €)
Droit d'entrée	15 000 € (2 et 3 pistes); 21 000 € (4 pistes et +) Formation franchise, technique et communication incluses
Location d'enseigne	forfait de 3 000 € pour 5 ans
Redevance franchise	124,90 €HT mensuel/piste
Contribution pub.	incluse dans la redevance franchise
Retour sur investis.	4 à 5 ans
Rentabilité	25 % à partir de la 3 ^e année (ratio cash flow sur apport personnel)
Capacité d'autofinancement	40 à 45 % du CA HT du franchisé après 5 ans
Profil franchisé	en France, pour 75% des franchisés, Eléphant bleu représente une activité complémentaire; 25% des franchisés exploitent leur(s) centre(s) eux-mêmes.
Ses qualités	dynamique et motivé par un commerce de proximité et de service; il dispose d'un terrain. Sexe, âge, situation de famille, profession, indifférents.