



## Eléphant bleu de retour au salon « Franchising & Partnership » les 19 & 20 mars 2008 à Bruxelles

**Eléphant bleu** donne un nouvel élan à l'implantation de son réseau de lavage automobile haute pression en Belgique qu'elle marque avec son retour sur « **Franchising & Partnership** », salon de la Franchise belge à Bruxelles. L'enseigne y crée l'événement avec le lancement de sa nouvelle formule de centres de lavage « Evolution » dans laquelle la notion de « services » est mise en exergue.

### Prospection Eléphant Bleu en Belgique

Avec son concept fraîchement relooké et la volonté de dynamiser son implantation belge, **Eléphant bleu** revient sur **Franchising & Partnership** pour sa 13<sup>e</sup> édition, les 19 & 20 mars 2008 à Bruxelles. Totalisant 9 centres en franchise sur l'ensemble du territoire, l'enseigne a un fort potentiel de développement en Belgique et compte séduire de nombreux investisseurs et candidats à la Franchise avec sa nouvelle formule de centres de services « Evolution ».



### « Evolution » : du centre de lavage au centre de services

Quand la modernité s'inscrit dans la tradition, un mot résume l'action : Evolution. Passant d'une notion de centre de lavage à une notion de centre de services, **Eléphant bleu** a tenu compte des remarques et suggestions des automobilistes et des franchisés pour améliorer ses prestations tant au niveau du lavage que de la gestion du centre.

- **Léger lifting du logo**, sans dénaturer le sympathique emblème de l'enseigne pour lequel les consommateurs manifestent leur attachement.
- **Meilleure identification des services** avec des codes couleur et pictogrammes pour délimiter les zones de lavage extérieur - intérieur et la boutique.
- **Nouvelles options de lavage extérieur** : pré-lavage et lustrant en complément de l'historique et indispensable système à 3 positions (lavage, rinçage, finition) et lave-jante plébiscité par les clients
- **Intégration de la boutique au concept global** de centre de lavage Eléphant bleu
- **Valorisation de l'engagement en faveur du développement durable** et information renforcée auprès du consommateur sur les spécificités de l'enseigne : consommation d'eau très réduite, savon biodégradable, traitement des eaux usées.
- **Gestion simplifiée, sécurisée et automatisée** des centres Eléphant bleu pilotable à distance



Angélique Torres, Responsable de la Communication : Tél. : 03 88 69 23 69 - Fax : 03 88 69 23 68  
ZI 15 Rue du Travail – BP 147 – 67723 Hoerdt cedex - E-mail : france@hypromat.com

Service  **Catherine Lebée**  
Tél. : 01 34 50 22 36 - Fax : 01 34 50 01 60 - E-mail : clebee@commc.com  
68 rue d'Herblay - 95370 Montigny-Lès-Cormeilles

**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 (199 en Europe) ; fabricant et développeur ; prestataires (franchiseur en France, Espagne, Portugal, Benelux, Norvège ; SAV ; distributeur)	
<b>Adresse</b>	ZI 15 Rue du Travail – BP 47 – 67723 Hoerdts Cedex	
<b>Tél.</b>	03 88 69 23 69	
<b>Fax</b> :	03 88 69 23 68	
<b>Site Internet</b>	http://www.elephantbleu.com	<b>e-mail</b> : france@hypromat.com
<b>DG Groupe Hypromat</b>	<b>Yves Brouchet</b>	
<b>Dir. du développement</b>	<b>Patrick Mary</b>	<b>Tél.</b> : 03 88 69 23 75
<b>Dir. Franchise</b>	Emmanuel Charpentier	
<b>Contact presse</b>	<b>Catherine Lebé</b>	<b>Tél.</b> : 01 34 50 22 36
	<b>clebee@commlc.com</b>	

**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> : 819 centres ( <b>486 en France</b> ) dont <b>616 en franchise</b> <b>au Benelux</b> : <b>9 centres en franchise</b>
<b>Implantation internationale</b>	<b>11 pays</b> : Allemagne, Autriche, Belgique, France et Dom Tom, Espagne, Italie, Norvège, Pays-Bas, 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 118 M€
<b>Concept</b>	Eléphant bleu, le centre de soin de l'auto, spécialiste du lavage Haute Pression, simple, efficace, rapide, fait étinceler la carrosserie sans la rayer, sur véhicules de tout gabarit
<b>Points forts</b>	meilleure qualité de lavage ; la plus grande simplicité de concept ; une notoriété croissante en Europe (70% de notoriété spontanée) ; une enseigne sympathique et leader, la mieux classée sur les critères de qualité, de performance et d'attrait ; la seule enseigne du secteur à bénéficier d'un effet de réseau et en franchise ; un concept rentable ; taux de fidélité des franchisés : 97,3% ; lavage le plus économique (moyenne de 3,80 € contre une moyenne globale de 4,40 €) ; 1 <sup>ère</sup> enseigne des centres de lavage spécialisés ; enseigne citoyenne respectant l'environnement (système le plus économique en eau - 50 à 60 litres par lavage - reconnu comme économiseur d'eau ; savon biodégradable à 90% ; traitement des eaux usées)

**Conditions d'accès au réseau en franchise**

<b>Critères de base pour la choix d'un terrain</b>	superficie entre 600 et 2 500 m <sup>2</sup> avec façade minimale de 20 m ; proximité zone urbaine de 8 000 habitants minimum sur zone commerciale en priorité ou sur axe routier fréquenté (min. 7 000/véhicules/jours) ; bon accès ; bonne visibilité ; circulation pas trop rapide (50 km/h) ; terrains viabilisés ; constructibilité nécessaires faible (35/60 m <sup>2</sup> ) ; si possible sans voisinage habité
<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>	15 000 € (2 et 3 pistes) ; 21 000 € (4 pistes et +)
<b>Location d'enseigne</b>	forfait de 3 000 € pour 5 ans
<b>Redevance franchise</b>	102 € HT mensuel/piste
<b>Contribution pub.</b>	incluse dans la redevance franchise
<b>Retour sur investis.</b>	4 à 5 ans
<b>Rentabilité</b>	25 % à partir de la 3 <sup>è</sup> année (ratio cash flow sur apport personnel)
<b>Capacité d'autofinancement</b>	40 à 45 % du CA HT du franchisé après 5 ans
<b>Profil franchisé/investisseur</b>	dynamique avec une capacité à gérer une activité commerciale/manager ; investisseur recherchant un produit à forte rentabilité avec risque limité ou désirant une activité complémentaire ; exploitant indépendant souhaitant alléger les contraintes d'exploitation et de gestion (très peu de personnel à gérer)