



### CONVENTION ELEPHANT BLEU 2015

#### Un cru exceptionnel

La convention 2015 qui vient de se dérouler à Séville avec près de 170 membres du réseau Eléphant Bleu (franchisés et accompagnants), a fait l'unanimité. Ambiance, convivialité, intérêt de la plénière, tous les ingrédients étaient réunis. Les participants n'étaient pas simplement contents mais totalement enthousiastes, fait assez rare dans un groupe quel qu'il soit !

Séville, toutes ses richesses et distractions, son climat estival, l'ambiance festive, n'ont pas été les seuls facteurs de satisfaction des congressistes.

L'ambiance réjouie et le climat de confiance qui ont régné pendant les quatre jours de convention du réseau Eléphant Bleu ont été conditionnés par une vague de messages positifs : **bonnes performances du réseau et de l'enseigne, arrivée de 16 nouveaux franchisés, perspectives de développement, annonces de nouveautés pour le réseau...**



« Le succès de l'enseigne est dû aux courants porteurs que nous suivons, et notamment, le marché du lavage qui perpétue son attrait autant chez les clients laveurs que chez les investisseurs et exploitants. Egalement, l'évolution de notre concept qui répond aux attentes du consommateur (portique, communication, connaissance client) et que nous avons anticipé. Enfin, la professionnalisation du réseau via l'offre de service qualitative et la relation de proximité avec les clients finaux ainsi que la relation gagnant-gagnant entre les Franchisés et nous », **Patrick Mary, Directeur du réseau.**

Une étude qualitative réalisée auprès de clients laveurs conforte les points forts de l'enseigne : praticité (accessibilité et proximité, horaires, aménagement de l'espace, simplicité d'utilisation) ; bon rapport qualité prix ; bonne réputation (image de pro et d'expert, équipement performant).

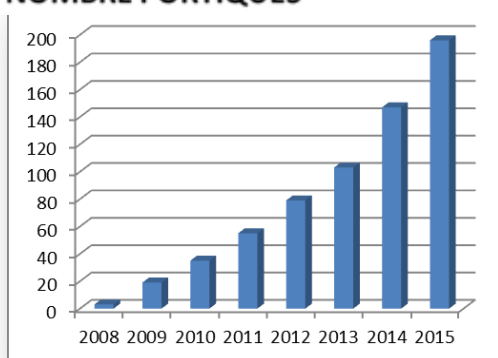
La volonté affichée par l'équipe dirigeante est de maintenir le cap sur la vocation de l'enseigne de mettre à disposition du client laveur un service complet de lavage dans les meilleures conditions de praticité, de confort et de plaisir.

Elle oriente les axes de développement de l'enseigne qui, pour répondre aux attentes des consommateurs, tendent vers plus de service et de personnalisation.

#### Bilan d'une année exceptionnelle

Au-delà de l'arrivée de 16 nouveaux franchisés depuis la dernière convention en octobre 2014, d'une **hausse de 5% du chiffre d'affaires du réseau**, réalisé pour 50% par les franchisés, le succès commercial de l'année est le **portique** avec plus de 50 installations.

## NOMBRE PORTIQUES



Depuis le lancement des portiques en 2008, la progression est exponentielle. D'ici à la fin de l'année, **plus de 200 portiques** seront installés.

Avec 7 ans de recul, on constate que le portique n'a pas cannibalisé le lavage haute pression. Au contraire, il stimule l'activité globale du centre équipé et a même un effet positif direct sur le chiffre d'affaires des pistes haute pression. Pour sa part, le lavage automatique représente entre 30 et 50% du chiffre d'affaires d'un centre.

## A la Une de la plénière : la Carte Pro

Un parc de 38 millions de véhicules dont 20% de véhicules d'entreprise... La **Carte Pro Eléphant Bleu** est soutenue par l'ensemble des franchisés, impatients d'investir le marché des flottes. Les partenaires, CEV pour le développement du système et Shell, premier client prescripteur, ont partagé avec le réseau, le potentiel commercial du nouveau service exclusif Eléphant Bleu.



## Nouveautés pour le réseau

Cette année, en hommage au dynamisme des franchisés et à leur participation active au développement du réseau, l'enseigne a remis des trophées dans 3 catégories : Développement, Innovation, Franchise.

Pour entretenir l'élan de croissance et unir les forces vives du réseau, Eléphant Bleu a lancé la création du **Club des Développeurs**, constitué des développeurs de l'enseigne et des franchisés volontaires. Sa mission sera d'assurer une veille active, de saisir toutes les opportunités d'implantation et d'élargir le cercle des franchisés.

« La plénière était instructive. Dans ce type de convention, on peut confronter des idées, on peut partager ses problèmes et trouver des solutions. Pour les animations, elles sont vraiment superbes. Cette convention est extraordinairement bien ! », **Gaston Bittman, franchisé en Alsace depuis 1987.**

« Je suis dans le réseau en propre depuis 22 ans, je m'occupe de deux stations de lavage et actuellement, je suis en rachat d'un centre. Le passage des clés se fera le 7 décembre. Je participe à ma première convention qui s'est très très bien passée jusqu'à présent. Bel accueil, belle organisation. Il me tarde maintenant d'être franchisé et de rentrer dans ce milieu que je ne connais pas encore », **Olivier Mas, salarié Eléphant Bleu et futur franchisé.**

« Je suis tout à fait ravie de la participation des franchisés à cette convention qui est vraiment une grosse réussite. On a eu des moments formidables passés ensemble et je les remercie tous pour ça », **Stéphanie Meder, Responsable Animation Réseau.**

[Salle de presse Eléphant Bleu](#)

[Photothèque Eléphant Bleu](#)

Contact Eléphant Bleu :

Stéphanie Méder : [stephanie.meder@hypromat.com](mailto:stephanie.meder@hypromat.com)

Tél. 06 07 89 49 36 - 03 88 69 23 69

ZI - 15 rue du Travail, BP 47, 67723 Hoerdt

[www.elephantbleu.fr](http://www.elephantbleu.fr)



Contact Service Presse CommLC :

Marie-Laure Le Gallo : [mlegallo@commLc.com](mailto:mlegallo@commLc.com)

Tél. 01 34 50 22 36

87 bis bd Clemenceau, 95240 Corneilles en Parisis

[www.commlc.com](http://www.commlc.com)

