



## COUP DE PROJECTEUR SUR UNE ENSEIGNE LEADER

# Eléphant Bleu a 30 ans !

Avec 92% de notoriété globale, Eléphant Bleu est devenu un terme générique pour parler du lavage auto. Mais qui se cache derrière le pachyderme souriant ?

Une invention suisse, un savoir-faire français, l'histoire d'Eléphant Bleu est celle d'une réussite plurielle qui fait :

- du groupe Hypromat France, une PME alsacienne de 230 salariés leader sur son marché
- de l'enseigne Eléphant Bleu, un réseau fort de 470 points de vente fédérés autour de 220 entrepreneurs.

Plaisir pour les uns, nécessité pour les autres, laver sa voiture est et restera un acte du quotidien. Porté par un parc de plus de 38M de véhicules, par les innovations techniques et commerciales, et boosté par l'exploitation de la data, le marché du lavage auto évolue à grands pas - d'éléphant. De la digitalisation de la station à l'expérience client, Eléphant Bleu marque sa différence. Le confort du laveur est devenu un point de distinction d'autant plus que le lavage est l'un des rares services où le client réalise lui-même sa prestation.

## Eléphant Bleu ouvre une niche économique et crée un modèle rentable et pérenne

L'histoire d'Eléphant Bleu est celle d'une belle saga qui commence bien avant 1987. Le développement et les succès de l'enseigne sont inhérents à l'évolution de la société.

Durant les Trente Glorieuses, années fastes pour la croissance où l'**automobile se démocratise**, une SARL alsacienne, Hypromat France, commercialise des armoires de lavage. Celles-ci ont été créées par un industriel suisse en 1964. Le 1<sup>er</sup> centre de lavage ouvrira à Besançon en 1975.

La franchise Eléphant Bleu est lancée en 1987. La pénétration de l'enseigne sur le marché du lavage est fulgurante, poussée par la généralisation du 2<sup>nd</sup> véhicule et le boom de la consommation de masse. **Eléphant Bleu se développe à l'ère du libre-service et le succès est immédiat.**

En mettant à la portée du grand public une technique de lavage industrielle, la haute pression, Hypromat a ouvert une niche économique sur le marché français porté par un parc auto en croissance. Eléphant Bleu initie un mode de consommation et crée un **modèle économique rentable et pérenne.**

Ce modèle lui permet de résister à la crise du marché des années 90, conséquence du développement exponentiel de l'activité.

En revanche, **le secteur du lavage auto sera épargné par la crise de 2008**, alors que la filière automobile est touchée de plein fouet. Les consommateurs vont alors chercher à préserver leur capital auto et soigner l'aspect de leur véhicule. Côté investisseur, le modèle de la franchise rassure (sécurité du réseau, garantie dans la recherche de financement...).



### A lire | Dossier de presse

- . Développement et chiffres clés d'Eléphant Bleu
- . Comment l'enseigne dynamise l'activité de ses franchisés

1968  
1975  
1987  
1990  
2008



« La dynamique des franchisés alliée aux efforts d'innovation, d'investissement, d'accompagnement du franchiseur tracent un avenir optimiste. Notre modèle s'est construit au fil du temps, il évolue en s'adaptant à son époque et en favorisant les échanges franchisés/franchiseur. Nos perspectives sont nombreuses, tant au niveau de l'implantation qu'en matière de services, tant au regard de l'évolution du marché qu'à notre capacité d'innovation. Notre métier est passionnant et prometteur pour encore longtemps », Patrick Mary, Directeur du Réseau Eléphant Bleu.

L'augmentation et la multiplicité des consommateurs s'adressant à un professionnel pour laver la voiture, ainsi que les changements de comportement, stimulent un marché très dynamique et convoité.

## Eléphant Bleu, un commerce pas comme les autres

En investissant le lavage auto, Eléphant Bleu a modifié la pratique des consommateurs.

Dans les années 80, 80% des automobilistes lavaient leur véhicule à domicile. Aujourd'hui, la courbe s'est inversée et **62% des automobilistes lavent chez un professionnel**. Ils sont motivés par l'accès à des équipements de qualité, le gain de temps et la volonté écologique (maîtrise de la consommation d'eau, traitement des eaux usées...).

En 2008, l'enseigne leader du lavage auto Haute Pression se lance dans un nouveau défi : **le lavage automatique**. Fidèle à ses valeurs, Eléphant Bleu investit dans des portiques haut de gamme et fait breveter sa technique de lavage garantissant au client, un nettoyage de qualité respectueux de la carrosserie. Les automobilistes sont conquis. L'offre de lavage au portique est devenue incontournable. En nombre de lavage déclarés chez un professionnel, **41% sont réalisés au portique et 35% à la Haute Pression**.



**A lire | Dossier de presse**

- . L'offre de lavage
- . Le profil des laveurs
- . Le leadership d'Eléphant Bleu

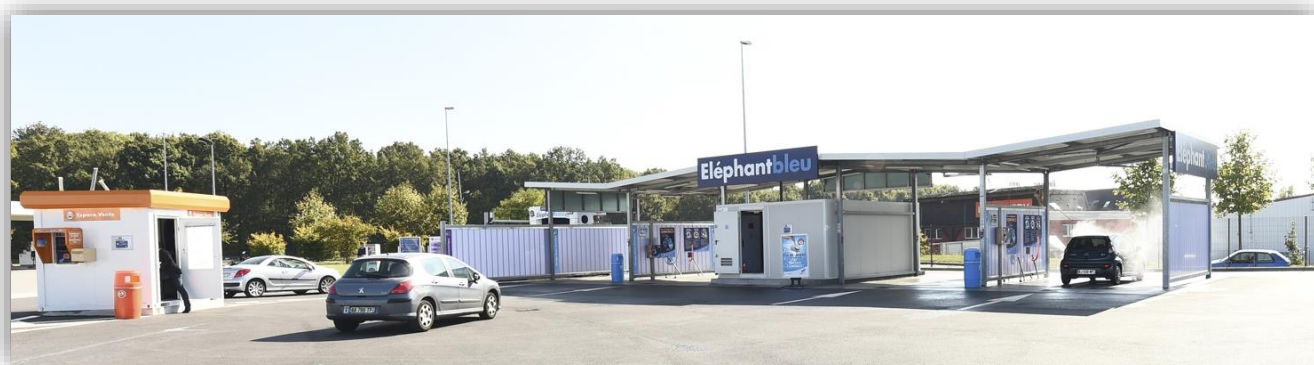
Les centres Eléphant Bleu, répartis sur toute la France, proposent un service complet dans les meilleures conditions de praticité, de confort et de plaisir : 6 positions de lavage HP, portique, nettoyage intérieur, services à valeur ajoutée (chiffonnettes, gonflage de pneu, nettoyeurs sièges et moquette...) et diversification dans les moyens de paiement.

Rassurés sur la qualité et l'efficacité du lavage, les consommateurs ne sont plus – seulement – attentifs au résultat de la prestation mais aussi au plaisir qu'ils retirent à laver leur véhicule.

Pour optimiser l'expérience client, **Eléphant Bleu travaille sur le confort de l'automobiliste** : stimulation olfactive, création d'une atmosphère sonore et visuelle apaisante, parcours fluidifié (développement du paiement sans contact...).

**Depuis 30 ans, Eléphant Bleu avance en marquant de sa patte le marché du lavage auto, en participant à la réussite de centaines de belles histoires d'entrepreneurs, en faisant la différence auprès des consommateurs, en laissant dans l'esprit collectif une image positive et attachante.**

## [DOSSIER DE PRESSE « Eléphant Bleu a 30 ans »](#)



[Salle de presse Eléphant Bleu](#)

[Photothèque Eléphant Bleu](#)

### Contact Eléphant Bleu :

Stéphanie Meder : [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)   