



Portique de lavage mixte Eléphant Bleu La barre des 100 installations dépassée

Six ans après le lancement du lavage automatique dans son réseau, Eléphant Bleu vient de dépasser la barre des 100 portiques installés en France. Gage d'un lavage respectueux de la carrosserie pour l'automobiliste, levier de croissance pour le franchisé, le portique mixte a séduit consommateurs et investisseurs pour devenir un atout majeur de l'enseigne. Témoignage d'un franchisé, Alain BOUYER, qui a installé les 99^e et 100^e portiques du réseau.

Conquête d'une nouvelle clientèle

Pour capter notamment les 40% d'automobilistes inconditionnels du lavage aux rouleaux, l'enseigne a lancé en 2008 son propre portique. Doté d'un système de lavage mixte, il associe le lavage à la haute pression (pré-lavage des brosses et de la carrosserie) au lavage automatique. Ce double processus répond aux exigences des clients en matière de qualité de service.

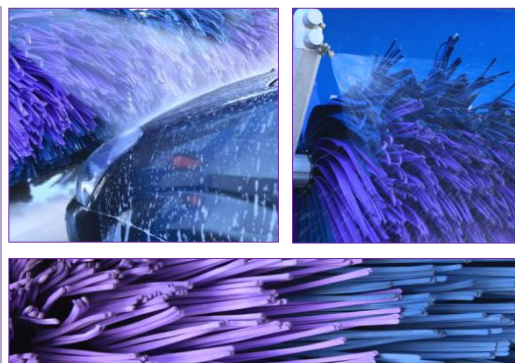
- **Un lavage respectueux de carrosserie**
 - Utilisation de brosses en mousse émulsifiée pré-lavées à la Haute Pression pour éviter le risque de rayures, inconvénient majeur cité par les automobilistes. Cette technique de lavage Eléphant Bleu a été brevetée en 2012.
- **Un lavage optimal**
 - Pré-lavage de la carrosserie à la Haute Pression
 - Finition anti-traces pour supprimer les résidus de calcaire
 - Lavage à la carte à partir de 4€



Le portique mixte, une innovation brevetée

Près d'un tiers des utilisateurs reprochent au lavage aux rouleaux de rayer la carrosserie. Eléphant Bleu a trouvé la parade.

Le dispositif breveté porte sur le nettoyage des brosses à la Haute Pression selon un procédé spécifique. L'orientation des buses par rapport aux brosses, la vitesse et le sens de rotation, la pression et la durée du lavage des brosses sont autant de paramètres qui permettent de désincruster les saletés. Combinés à l'utilisation de brosses en mousse émulsifiée, ils préservent la carrosserie des risques de rayures.



Avec 91% de notoriété assistée, 74% de notoriété spontanée et les meilleurs indices de qualité selon une enquête MKO, Eléphant Bleu bénéficie de la confiance des consommateurs et justifie sa légitimité sur le marché du lavage automobile.

Image de spécialiste du lavage renforcée

Aujourd'hui, le centre de lavage Eléphant Bleu apporte avec le lavage en self à la Haute Pression et le lavage automatique, une offre complète à l'ensemble des clients laveurs.

L'enseigne a également mis en place pour les investisseurs un accompagnement personnalisé et permanent pour le lavage automatique :

- **Etude de marché** pour déterminer la pertinence de l'activité lavage automatique et identifier le modèle de portique le plus adapté au potentiel de la zone
- **Soutien technique** de l'enseigne et des partenaires fournisseurs
- **Contrat de maintenance** et hotline dédiée
- **Campagne de lancement** et opérations commerciales

En 27 ans, Eléphant Bleu a créé et développé le marché du lavage Haute Pression, fait évoluer son concept vers de véritables centres de services et a diversifié son offre en intégrant le lavage automatique.

Le franchisé Eléphant Bleu devient un spécialiste du lavage automobile et le brevet des portiques lui donne un véritable atout différenciateur.

Portiques mixtes Eléphant Bleu

9 modèles : capacité de lavage variable, adapté au niveau d'investissement des franchisés (de 40 000 € à 110 000 €), à la zone de chalandise et à la taille du centre.

6 programmes de lavage : de 4 à 16 €

Atouts : automatique, rapide, pratique



Levier de croissance pour le franchisé

Depuis le lancement du lavage automatique en 2008, la vente de portiques a évolué progressivement.

La courbe des ventes de portique atteste que le réseau est convaincu de l'intérêt de développer le lavage automatique. Affichant des progressions du chiffre d'affaires de 30 à 50%, les franchisés équipés sont les ambassadeurs les plus fervents.

Concrètement pour l'investisseur, installer un portique Eléphant Bleu sur son centre est un choix stratégique :

- **+ 20 à 40%** de rentabilité
- **+ 20%** de clientèle
- **2 à 4 ans** pour le retour sur apport personnel
- **30 000 € à 100 000 € HT** de CA annuel supplémentaire / portique
- **Opportunité d'augmenter le panier moyen** avec les différentes options de lavage proposées

► Ci-dessous : témoignage d'un franchisé

Après 6 ans d'expérience sur l'activité lavage automatique, Eléphant Bleu valide la pertinence de l'évolution du concept vers un nouveau segment de marché. Le portique mixte renforce l'image de spécialiste, conquiert une nouvelle clientèle, stimule l'activité Haute Pression, diversifie la fréquentation du centre et augmente le panier moyen. En adaptant l'offre à la demande, Eléphant Bleu favorise l'homogénéité du réseau en matière de qualité et de services au profit des consommateurs et des franchisés.

Le portique mixte dans le réseau

2008 : lancement

2012 : Mix HP/Rouleau breveté

105 implantations

~20 installations/an

22 % du réseau équipé

5 centres équipés de 2 portiques



Contact Eléphant Bleu :

Alexandre Coutant : alexandre.coutant@hypromat.com

Tél. 06 70 52 40 83 - 03 88 69 23 69

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

www.elephantbleu.com



Contact Service Presse CommlC :

Marie-Laure Le Gallo : mlegallo@commlc.com

Tél. 01 34 50 22 36

87 bis bld Clemenceau, 95240 Cormeilles en Paris

www.commlc.com





Portique mixte Eléphant Bleu Témoignage de franchisé

Témoignage d'Alain Bouyer, franchisé Eléphant Bleu à Tours (37)

Franchisé Eléphant Bleu depuis 1997, Alain BOUYER possède un centre de lavage à Tours. Depuis décembre 2013, il a intégré le lavage automatique en installant 2 portiques, les 99^e et 100^e portiques du réseau.

Pourquoi avez-vous choisi de développer le lavage automatique ?

Des automobilistes faisaient régulièrement le tour de mon centre à la recherche d'un rouleau. Il y a des inconditionnels et c'était une réelle perte de clientèle que de ne pas proposer le lavage automatique. Surtout que dans mon secteur, une seule enseigne propose ce service. Pour installer un portique, il n'était pas question de sacrifier une piste haute pression et de léser ma clientèle historique. J'ai donc saisi l'opportunité d'acquérir un terrain à 50 mètres de mon centre. L'activité lavage automatique est en service depuis le 7 décembre 2013.

Pourquoi avoir installé 2 portiques ?

Mon centre bénéficie d'une très bonne image de marque qui me permet de capter une clientèle dans un périmètre de 20 km pour la haute pression. Je le dois à mon approche du métier considérant le lavage comme un commerce de service. Je conseille les automobilistes, je les accompagne sur les zones de prestations et soigne l'accueil en créant une ambiance (décor, musique...). La qualité des équipements Eléphant Bleu et mes attentions me permettent de fidéliser les clients.



Fidèle à ma réputation, j'ai lancé le lavage automatique dans la même logique de service. J'ai donc créé un centre à part entière avec 2 portiques mixtes et 2 aspirateurs pour garantir à mes clients le meilleur niveau de prestation. J'ai opté pour des modèles Bora (la plus grande capacité) dont l'un fait 2,40 m de hauteur et l'autre 2,60 m. Cette particularité est un atout pour conquérir le parc des flottes automobiles, d'autant qu'elle est une exclusivité régionale. Cette nouvelle clientèle professionnelle a clairement fait progresser la vente de clés de lavage. Pour la haute pression, je travaille déjà avec 3 concessionnaires.

Quel est le profil de clientèle du portique ?

Il y a les inconditionnels du lavage automatique, ceux pour qui j'ai ouvert cette activité. Mais, j'ai découvert une autre clientèle, une qui jongle entre les 2 systèmes. Ces automobilistes, plus méticuleux, utilisent le portique pour optimiser le lavage de leur véhicule et supprimer le film routier. Ils font en général 5 lavages à la haute pression pour 1 lavage automatique.

J'ai été surpris de constater la vitesse avec laquelle le portique a été adopté par l'ensemble des clients. Le lavage automatique a tout de suite été reconnu pour sa qualité et sa complémentarité avec le lavage Haute Pression.

Quel bilan tirez-vous de ces premiers mois d'exploitation ?

Mon chiffre d'affaires a augmenté de 10% entre décembre et janvier, et de 18% entre janvier et février. Même si la pluie a joué les trouble-fêtes et a freiné mon activité, le lavage automatique est sans conteste une affaire rentable.