



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.