

## Stations de lavage sur parkings de GMS et centres commerciaux

### Axe de développement prioritaire, atout pour le franchisé

L'emplacement d'un centre de lavage sur les parkings des centres commerciaux est stratégique pour l'enseigne, pour les investisseurs, pour les gestionnaires. Il renforce la capillarité du réseau dans des zones à fort trafic ; il garantit à l'investisseur une activité rentable et un retour sur investissement rapide ; il rentabilise les ressources foncières des gestionnaires de centres commerciaux. Fort de ses success story, Eléphant Bleu en fait un axe prioritaire dans sa stratégie de développement.

En 2007, Eléphant Bleu rachetait les stations de lavage de Carrefour, soit 35 sites installés sur ses parkings. Ces acquisitions ont permis de resserrer le maillage territorial du réseau dans un secteur de plus en plus impacté par la pénurie foncière. Au-delà de cette acquisition, la stratégie de l'enseigne prévoyait un déploiement sur d'autres sites de GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) en France.

En 2014, c'est chose faite. Un tiers du réseau, soit 144 centres Eléphant Bleu, est installé sur des parkings d'hypermarchés et centres commerciaux (Carrefour, Intermarché, Leclerc, Super U...). Cette stratégie de conquête reste l'une des priorités du réseau.

### Chiffres clés des centres sur parking de GMS

2007 : 35 centres sur parking

2014 : 144 centres (1/3 du réseau)

+ 67% : hausse moyenne du CA de 2008 à 2013 des centres Carrefour passés sous enseigne Eléphant Bleu

40% : part du CA du portique dans le CA global du centre (soit + 10% par rapport à la moyenne du réseau).

« Un centre Eléphant Bleu installé sur un parking de GSM est très avantageux. Cette localisation est idéale car draine beaucoup de passages. Elle est propice au service de lavage automobile qui s'intègre naturellement dans le circuit d'achat des consommateurs en route pour le supermarché. On constate notamment que la fréquentation du portique sur ces centres est plus élevée que la moyenne du réseau. A tel point que sur certains sites, l'installation de 2 portiques se justifie. C'est le cas pour 3 centres à l'enseigne : parking Carrefour à Ecully (69) et à Lieusaint (77), parking Leclerc à Sainte-Eulalie (33) et à Etampes (91) », **Christophe Vogel, Chef des Ventes.**

### Avantages

#### **Pour les franchisés Eléphant Bleu :**

Investir les zones inexploitées et les petites agglomérations  
Atout commercial attractif générateur de trafic  
Renforcement de la zone de chalandise  
Retour sur investissement rapide  
Meilleure visibilité

#### **Pour les gestionnaires de GMS :**

Service additionnel pour les clients  
Rentabilité du foncier disponible  
Atout commercial attractif  
Générateur de trafic

#### **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](http://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](http://www.commlc.com)



## Stations de lavage sur parkings de GMS et centres commerciaux

### Témoignages de franchisés

#### **Evelyne Remondière, franchisee associée du centre Eléphant Bleu de Challans (85)**

*Evelyne Remondière, gestionnaire d'un hypermarché à Challans (85), a installé un centre Eléphant Bleu sur le parking en juillet 2013. Le centre comprend 4 pistes haute pression, 1 portique, 3 aspirateurs et 1 gonfleur.*



#### **Pourquoi avoir choisi d'installer un centre de lavage Eléphant Bleu sur le parking de l'hypermarché ?**

Nous avons déjà un centre de lavage sur notre parking mais le service rendu ne nous ne satisfaisait pas. Nous voulions offrir à notre clientèle un service haut de gamme. Nous avons donc changé d'enseigne pour Eléphant Bleu. Elle n'était pas présente dans notre zone de chalandise et elle nous proposait des services de qualité, aussi bien dans le matériel que dans l'accompagnement. Une fois le projet lancé, nous avons bénéficié du savoir-faire et de la dynamique commerciale du réseau. Notre expérience nous a appris qu'il fallait, pour ce type d'installation, s'entourer de professionnels habitués à gérer de tels chantiers. Le centre a ouvert en juillet 2013. Sur place, nous avons une équipe dédiée qui s'occupe à la fois du centre de lavage et de la location de véhicules, un autre service que nous avons mis en place pour nos clients.

#### **Quel bilan faites-vous après 1 an d'activité ?**

Le retour clientèle est excellent. Les clients sont ravis de pouvoir, dans le même espace, faire leurs courses et laver leur véhicule. Quand ils viennent en couple, ils se répartissent les rôles. Après 1 an d'activité, les objectifs de rentabilité de notre centre de lavage Eléphant Bleu sont tenus. Sur le premier semestre 2014, le portique a généré plus de CA que prévu, soit 45% du CA total du centre. Notre clientèle étant majoritairement constituée de retraités, ce système de lavage leur convient mieux car il n'y a rien à faire. Nous avons poursuivi notre partenariat avec Eléphant Bleu et venons d'ouvrir un 2<sup>e</sup> centre sur notre hypermarché d'Olonne-sur-Mer. Pour mon associé et moi, la clé de la réussite réside avant tout dans la qualité de l'emplacement et le professionnalisme du centre de services.

#### **Daniel Bittmann, multi franchisé Eléphant Bleu dans le Bas-Rhin (67)**

*Daniel Bittmann possède 4 centres Eléphant Bleu dont 1 installé sur un parking de centre commercial (Ostwald, 67). Il est équipé de 4 pistes haute pression et 5 aspirateurs.*



#### **Quelle(s) différence(s) observez-vous entre le centre d'Ostwald et les autres ?**

Mes 4 centres Eléphant Bleu sont installés à des endroits stratégiques : l'un est dans une zone artisanale, 2 sont en entrée de ville et le dernier sur le parking du centre commercial La Vigie à Ostwald (près de Strasbourg). Ouvert il y a 22 ans, ce centre a un CA moyen par piste deux fois plus important que le CA moyen de mes autres stations. Cette différence s'explique parce qu'il est situé à côté d'une grande ville et en sortie d'autoroute, mais surtout, à hauteur de 30% je pense, parce qu'il est situé sur le parking d'un centre commercial, à proximité d'un Conforama et d'un Décathlon, qui draine un large flux de consommateurs.

#### **Pensez-vous installer un portique sur votre centre ?**

Installer un portique mixte sur ce centre est l'un de mes projets. Je sais que ce service répondrait à la demande d'une partie de ma clientèle et en attirerait une nouvelle. Malheureusement, l'espace que je loue sur ce parking appartient à un groupe international qui n'a pas encore donné son accord pour cette transformation.