



25 ans Eléphant Bleu : les raisons du succès

Eléphant Bleu a clôturé sa 25^e année en réunissant son réseau lors de la Convention à Chamonix en janvier dernier. Les noces d'argent scellent une relation durable avec les automobilistes et les franchisés. Ils ont placé l'enseigne en leader du lavage automobile Haute Pression et en ont fait une référence de la franchise.

Avec une participation record de plus de 200 personnes, l'événement a mobilisé le réseau qui a montré son attachement à l'enseigne. Au programme, l'analyse des facteurs de réussite des 25 dernières années a introduit la présentation de la feuille de route pour le prochain quart de siècle.



« Beaucoup de choses ont évolué chez Eléphant Bleu depuis sa naissance : l'offre, la qualité de service, la distribution, les services aux franchisés... Nous assurerons la continuité en remplissant notre devoir de garantir la capacité à rester en mouvement. La vocation du groupe est d'innover et de se donner les moyens d'accompagner le réseau qui est la force de notre enseigne », Yves Brouchet, Directeur Général du Groupe Hypromat.

1987-2012 : les clés de la réussite

Le concept

Simple à utiliser et à exploiter, précurseur, le concept Eléphant Bleu a su évoluer avec les attentes du marché. L'enseigne a créé le marché du lavage Haute Pression et, en 25 ans, a participé au développement d'un service de grande consommation. Elle a fait évoluer son concept vers de véritables centres de services et a diversifié son offre en intégrant le lavage automatique.

Cette image de spécialiste est renforcée par le Brevet validant l'exclusivité du portique automatique mixte, un atout différenciateur, gage de pérennité pour l'enseigne.

Etampes : centre de services Eléphant Bleu



La franchise

Ce modèle commercial a pleinement participé au succès de l'enseigne. Lancé en 1987, le réseau Eléphant Bleu prend rapidement une envergure nationale : 417 créations de centres entre 1988 et 1992 avec en point d'orgue, l'année 1990 et ses 100 ouvertures. Aujourd'hui, avec une moyenne de 20 à 25 ouvertures annuelles, le réseau représente 480 centres en France et regroupe 210 franchisés.

Le concept Eléphant Bleu a démontré sa rentabilité et son potentiel de développement. A son actif, le franchiseur affiche un taux de 96% de comptes prévisionnels réalisés et n'a constaté aucun dépôt de bilan dans le réseau. Ces performances sont récompensées par la fidélité des franchisés (95%) et leur implication (70% ont plus d'un centre et 30%, plus de 3 centres).

La nécessaire transformation de l'entreprise

L'histoire des grandes entreprises, comme en a témoigné Speedy et IBM invité à une table ronde lors de la Convention, montre que leur succès tient à leur capacité à se remettre en cause pour rester en phase avec les attentes de leur marché. Eléphant Bleu a vécu cette expérience en se lançant sur le nouveau métier du lavage automatique. En s'adressant à un profil spécifique d'automobilistes, le réseau a conquis une nouvelle clientèle et développé l'activité de ses franchisés jusqu'à +30%.



C'est donc en suivant l'axe du service, autant à l'égard du consommateur que de l'investisseur, qu'Eléphant Bleu entend poursuivre son évolution et assurer sa pérennité en concertation avec les franchisés, ambassadeurs les plus fervents de la marque.

« La pérennité de l'enseigne passe par notre capacité à servir nos clients », **François Pinot, Directeur Général France, Benelux, Europe de l'Est.**

Les objectifs prioritaires de développement

Sur un marché mature, où la concurrence s'intensifie et les opportunités foncières se raréfient, le groupe compte garder le cap de la croissance et conserver son leadership en plaçant dans ses objectifs prioritaires :

- **La transformation de centres concurrents** : méthode de conquête offensive adaptée aux réalités foncières et économiques. En s'appuyant sur la structure existante, la mise aux normes techniques et aux couleurs de l'enseigne présente l'avantage de réduire l'investissement et le temps de réalisation du projet, tout en bénéficiant d'un historique d'activité.
- **La création de centres** en continuant de saisir toutes les rares opportunités d'implantation.
- **Le développement de l'activité des centres de lavage** : renforcement des services aux franchisés en suivant deux axes, le confort d'exploitation, le développement de l'activité commerciale
- **Le développement international** en favorisant les régions déjà implantées et en saisissant les opportunités de développement, notamment dans les pays de l'est et de Maghreb.

Capitaliser sur la puissante valeur de marque Eléphant Bleu

- **Entretenir la préférence de l'automobiliste pour l'enseigne** : l'enjeu est de conquérir et fidéliser le client laveur en étant à l'écoute de ses besoins, en lui proposant des services ciblés, des programmes de fidélité, des informations utiles et les meilleures garanties de respect de l'environnement.
- **Entretenir la complicité avec le consommateur** : le lancement récent de la websérie ludique, décalée et pédagogique traduit cette volonté d'améliorer le quotidien de l'automobiliste.
- **La conquête d'un nouveau marché** : le lancement imminent de la carte de paiement Entreprise permettra à l'enseigne, avec une offre nationale homogène, d'investir le marché des flottes d'entreprises et de satisfaire ainsi 40 % du parc automobile.

En 25 ans, Eléphant Bleu a évolué en s'adaptant aux évolutions techniques et commerciales tout en veillant au respect de l'environnement. L'enseigne est un modèle de réussite plurielle : elle est une référence dans son secteur et la seule enseigne à concentrer tous les savoir-faire de l'activité lavage en franchise. Eléphant Bleu est pour beaucoup devenu un terme générique, il a contribué au développement de centaines de franchisés et lave près de 30 000 000 de véhicules par an.

Salle de presse : www.commlc.com/elephantbleu

Photothèque : [Album Convention](#)

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 bd Clemenceau, 95240 Corneilles en Parisis
www.commlc.com  