



Le réseau Eléphant Bleu poursuit son développement Bilan de janvier à août 2013

La franchise Eléphant Bleu résiste à la conjoncture et poursuit son développement : 10 centres ont ouvert depuis le début de l'année, dont 5 par des nouveaux franchisés et 16 portiques mixtes ont été installés.

En 2013, une dizaine de nouveaux franchisés auront intégré le réseau.

Globalement, l'enseigne affiche plusieurs indicateurs favorables à son développement : le taux de fidélité des franchisés établi à 95% et leur niveau d'investissement, le taux de transformation de centres indépendants et son portefeuille de candidats à la franchise.



Le premier semestre 2013 révèle la reprise des contacts de candidats à la franchise amorcée en 2012, le fort niveau d'investissement des franchisés et leur implication dans le développement de leur activité, via l'aménagement de leur(s) centre(s) et/ou l'ouverture de nouveaux sites.

- 7 centres concurrents sont passés sous l'enseigne Eléphant Bleu (2 centres dans les départements 60 et 93, 1 centre dans les départements 28, 59, 67)
- 3 centres ont été créés dont 2 compact (89, 88) et 1 centre Azur (85).

Face à la pénurie foncière, la transformation de centres concurrents offre de belles opportunités. Depuis 3 ans, Eléphant Bleu transforme en moyenne 10 centres par an, soit 50% des ouvertures sur la période.

Outre, la création et la transformation de centres, les axes stratégiques de l'enseigne reposent sur le développement du chiffre d'affaires de l'activité lavage du réseau avec le déploiement des nouvelles options de lavage haute pression et du portique Eléphant Bleu.

Depuis janvier, 16 centres ont intégré le lavage au rouleaux dans les départements suivants : 01, 14, 22, 27, 30, 45, 60, 78, 83, 85, 86, 88 (2 centres), 89, 91 et 93. Une dizaine de portiques Eléphant Bleu supplémentaires seront déployés sur le réseau d'ici à fin 2013.

Aujourd'hui, le réseau compte 460 centres dont 63% proposent les 6 positions de lavage Haute Pression et 20% sont équipés d'un portique mixte Eléphant Bleu. L'enseigne privilégie un développement qualitatif de ses centres pour s'adapter à la zone de chalandise et aux différents profils de clientèle.

Le développement du réseau Eléphant Bleu et la récente étude consommateurs menée (cf. encart) confirment que le lavage automobile est une activité rentable et qu'un centre Eléphant Bleu apporte à l'investisseur un réel avantage concurrentiel.

Eléphant Bleu en tête des sondages Etude du cabinet Decryptis - juin 2013 « Les habitudes de lavage extérieur »

L'enseignement marquant de cette étude est le **net recul du lavage à domicile**. Si son taux baisse régulièrement depuis plusieurs années, pour atteindre aujourd'hui **37%**, l'écart avec le lavage chez un professionnel (63% contre 54% en 2008) s'accroît.

Au-delà des intérêts commerciaux, le lavage à domicile est le principal système que l'enseigne combat pour son impact écologique.

Les **centres spécialisés** attirent **59%** des personnes lavant chez un professionnel. Les raisons de fréquentation du lieu de lavage sont la **confiance en l'enseigne**, la **facilité d'accès**, la **propreté** du site et la **performance** de l'équipement.

Eléphant Bleu atteint plus de 90% de taux de satisfaction sur tous ces critères.

Le lavage **Haute Pression (70%)** et **automatiques (57%)** restent privilégiés parmi les systèmes utilisés.

Le prix moyen d'un lavage est évalué à 7,20 € en moyenne (6,90 € dans un centre Eléphant Bleu). **46% des automobilistes lavent leur véhicule au moins une fois par mois.**