



### ◆ **Témoignage de Frédéric MENJUCQ, concessionnaire automobile à Massy Palaiseau, 1<sup>er</sup> acquéreur du centre compact**

#### ■ **Qu'est ce qui vous a amené à développer une activité de lavage ?**

*En tant que concessionnaire automobile, je souhaitais développer une activité annexe rentable capable de générer du trafic. Disposant d'un terrain attenant à ma concession, j'ai fais le choix, il y a 6 ans, d'y installer une station de lavage. Les résultats n'étant pas satisfaisants, j'ai décidé de passer mon centre à la marque Eléphant Bleu en 2011, persuadé que j'allais gagner des parts de marché.*



#### ■ **Votre centre a ouvert en septembre 2011 et vous avez opté pour un centre compact, qu'est-ce qui a motivé ce choix ?**

*Après avoir choisi l'enseigne, j'ai fait confiance aux préconisations de l'équipe commerciale. Vu la taille du terrain, (environ 1 500 m<sup>2</sup>), un centre de 3 pistes était le plus approprié. Et le choix des armoires de lavage compactes me permettait, avec un investissement moindre, de bénéficier d'un centre Eléphant Bleu à part entière, avec les mêmes prestations et surtout la même qualité de lavage.*



#### ■ **Quels sont les avantages de cette armoire compacte ?**

*C'est la meilleure solution lorsque l'on dispose d'un terrain plus restreint car les armoires compactes prennent beaucoup moins de place qu'un local technique classique. Le centre bénéficie de toute la technologie Eléphant Bleu concentrée dans un minimum d'espace. Un autre avantage indéniable de l'armoire est sa rapidité d'installation. La mise en place n'a duré que 2 semaines.*

#### ■ **Quelles sont vos premières impressions sur l'activité ?**

*L'attrait de la marque Eléphant Bleu s'est ressenti presque immédiatement. Le capital sympathie et la réputation d'efficacité font leur travail. Après seulement 2 mois, nous avons acquis de nouveaux clients dont les retours sont très positifs.*

