

Témoignage : Frédéric Menjucq, acquéreur du 1^{er} centre compact en novembre 2011

Il y a 7 ans, Frédéric Menjucq installait une station de lavage à proximité de sa concession automobile de Massy Palaiseau (91). Les résultats étant décevants, il décide en 2011 de passer sous l'enseigne Eléphant Bleu et d'opter pour un centre compact. *(Voir son interview à l'ouverture en octobre 2011)*

Quel est le bilan de l'activité du centre compact un an après son installation ?

En un an, notre chiffre d'affaires a augmenté de 30%. C'est un résultat satisfaisant même si nos prévisions étaient légèrement supérieures. En complément de l'installation du centre, nous avons organisé des opérations promotionnelles et embauché une personne supplémentaire dédiée à cette nouvelle activité. Mais malgré ces investissements, je pense que les conditions climatiques et la situation socio économique actuelle ne nous ont pas été favorables. Notre centre compact ne fonctionne qu'à 50% de sa capacité, ce qui nous laisse une bonne marge de progression.

« En un an, notre chiffre d'affaires a augmenté de 30%. Notre centre compact ne fonctionne qu'à 50% de sa capacité, ce qui nous laisse une bonne marge de progression », Frédéric Menjucq, 1^{er} acquéreur du centre compact Eléphant Bleu.



Par rapport à vos précédents centres de lavage, que pensez-vous du centre compact d'Eléphant Bleu ?

Je suis très satisfait de mon investissement même s'il n'a pas encore révélé tout son potentiel. Le centre compact offre tous les équipements d'un centre classique. Le matériel est fiable et facile d'entretien. Mais, au-delà de l'équipement, ce qui fait clairement la différence, c'est l'accompagnement sur le terrain assuré par l'enseigne. Bénéficier de l'assistance de professionnels était une motivation forte de mon choix pour Eléphant Bleu et les promesses sont tenues. J'ai un très bon contact avec le chef de région Eléphant Bleu dont le suivi est constant et spécifique à chacune des étapes de la vie du centre.

Quel retour avez-vous de la clientèle ?

Le retour est positif. Nous avons réussi à fidéliser les clients existants et en avons conquis de nouveaux. A ce niveau là, la renommée d'Eléphant Bleu est bien palpable auprès des automobilistes. Nous avons également mis en place des contrats sociétés pour les flottes automobiles d'entreprises qui fonctionnent bien.

Et aujourd'hui ?

En juillet, un 2^e centre compact a ouvert à Saint Valéry sur Somme (80). Contrairement à Frédéric Menjucq, le profil de l'acquéreur et les raisons de l'acquisition sont différentes. Il s'agit d'un franchisé, déjà propriétaire de 2 centres Eléphant Bleu. Implanté dans une petite agglomération, le franchisé cherchait à consolider son activité locale tout en adaptant son investissement à la zone de chalandise assez faible.

D'autres projets d'installation de centres compacts sont en cours et devraient voir le jour courant 2013 dans l'Yonne et dans les Vosges.

