Communiqué de presse

Juin 2016

Eléphantbleu

[INFOGRAPHIE] PORTRAIT ROBOT DU RESEAU EN FRANCHISE

La franchise, un levier de croissance pour l'enseigne Eléphant Bleu

Lancé en 1987, le réseau en franchise Eléphant Bleu est une réussite : le taux de fidélité des franchisés est stable à 95%, ils sont fortement impliqués dans le développement de leur activité… Mais qui est le franchisé Eléphant Bleu ? Le poids lourd du lavage automobile dresse le portrait robot de son réseau en franchise.

L'enseigne Eléphant Bleu présente le triple avantage d'être sur un marché dynamique, de se développer en franchise (modèle rassurant pour les investisseurs et les organismes financiers) depuis 1988, et de garder sa longueur d'avance. Elle est entretenue par le développement de ses franchisés, l'innovation, la capacité d'adaptation, la qualité et la diversité de service.

2015 a d'ailleurs été une année référence pour le leader du lavage auto. L'année a été marquée par un fort développement de la franchise, tant au niveau du recrutement que des franchisés en activité. Et les perspectives de croissance pour 2016 sont dans la lignée de l'année passée avec une stratégie basée sur la consolidation de ses points forts : sélection et exploitation des sites, déploiement des portiques, évolution de la gamme de lavage haute pression et des services…).
La maîtrise des solutions commerciales et techniques renforce la rentabilité des investissements, anime et fidélise le réseau et assoie la notoriété de l'enseigne, qui atteint un taux de 92% auprès des automobilistes et attire 100% des candidats.

Malgré un réseau de près de 500 centres et plus de 25 ans d'histoire, le potentiel de croissance reste fort, que se soit en nombre d'unités (potentiel de doubler le réseau) qu'au niveau de l'activité des centres existants. Les portiques en sont le point culminant. Depuis le lancement de la gamme en 2008, 210 sont installés dans le réseau, 260 d'ici à la fin de l'année.

Éléments porteurs du développement

Professionnalisation du marché du lavage / des clients de plus en plus exigeants et demandeurs de services annexes : optimisation de l'activité des centres Eléphant Bleu avec l'installation de nouveaux périphériques pour élargir l'offre de services et apporter du confort et de nouvelles sources de satisfaction pour le client.

Essor du lavage automatique / des clients laveurs qui mixent les solutions : développement de la gamme de portique pour apporter une réponse adaptée selon le profil de centre et la capacité d'investissement du franchisé tout en privilégiant la qualité du lavage et le respect de la carrosserie avec des brosses autonettoyantes (brevet exclusif Eléphant Bleu).

Etendue du réseau : stratégie foncière offensive avec la transformation de centres concurrents, l'implantation sur les parkings de GMS et le développement de centres compacts.

Baisse régulière depuis plusieurs années du lavage à domicile qui étend le panel de clients potentiels.

