



EQUIP AUTO | 17-21 OCTOBRE | PORTE DE VERSAILLES

Rencontre d'un expert sur un marché porteur

Pavillon 1, allée S, stand 027

Eléphant Bleu a 30 ans ! Trois décennies lui ont apporté une expérience inégalée sur tous les métiers du lavage automobile. L'enseigne de franchise garantit aux professionnels de l'automobile et investisseurs un concept de centre de lavage abouti, le partage de son savoir-faire, un modèle économique rentable et pérenne.

Porté par un parc de plus de 38M de véhicules, par les innovations techniques et commerciales, et boosté par l'exploitation de la data, le marché du lavage auto évolue à grands pas - d'éléphant.

Création ou transformation de centre, diversification, Eléphant Bleu vient sur EQUIP AUTO pour donner l'envie d'entreprendre et les moyens de grandir.



Le rendez-vous est pris au Pavillon 1, allée S, stand 027.

Eléphant Bleu s'adresse à un large profil de visiteurs :

- Les gestionnaires de centre de lavage qui souhaitent vendre ou booster leur chiffre d'affaires en adoptant l'enseigne
- Les concessionnaires et professionnels qui souhaitent optimiser leur surface foncière et diversifier leur offre de service
- Les investisseurs qui ont un projet en franchise à fort potentiel

Le Directeur de l'enseigne, les développeurs et animateurs du réseau seront présents sur le stand pour proposer des solutions personnalisées avec un concept modulable selon le projet, le contexte local et financier.

EQUIP AUTO est également l'occasion pour l'enseigne aux 470 centres d'entretenir ses relations avec les partenaires fournisseurs et de recevoir ses franchisés, quelques jours après la convention annuelle du réseau qui a enregistré une participation exceptionnelle (110 franchisés inscrits).

Démarrer avec Eléphant Bleu, l'expert du lavage automobile

L'histoire commence avec la distribution de matériel pour les centres de lavage, puis la création d'un système de lavage haute pression, la conception d'un centre de lavage HP, le développement d'un réseau en propre, le lancement d'un concept en franchise.

En intégrant progressivement tous les métiers du lavage et en les faisant évoluer, le pachyderme arbore 470 centres dont 420 en franchise.

Son concept est devenu un centre de service complet avec le lavage haute pression, les portiques automatiques, le lavage intérieur, une boutique et des services annexes. Il est arrivé ainsi à répondre aux principales attentes du marché des particuliers et des professionnels avec le récent lancement de la Carte Pro. Eléphant Bleu a atteint un taux de notoriété globale de 95% (source CSA 2017).

Les atouts partagés :

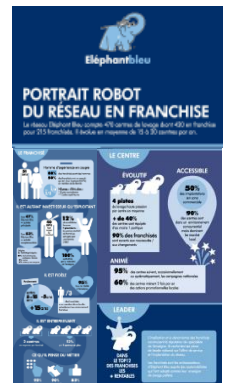
- 1er réseau national de centres de lavage spécialisés
- 30 ans d'expérience
- Maîtrise de tous les métiers liés à l'activité lavage : fabrication, distribution, exploitation (réseau en propre), réseau de franchise
- Forte présence sur le terrain avec des animateurs réseau dont la mission prioritaire est d'accompagner au côté du franchisé le développement commercial et l'optimisation de l'activité des centres
- Veille technologique et du comportement du consommateur pour anticiper les évolutions
- Leviers de conquête et de fidélisation

Les moyens mis à disposition :

- Un concept modulable
Centre Evolution de 2 à 8 pistes avec 1 ou 2 portiques mixtes
- Un centre de lavage facile à exploiter
Peu de personnel, peu de comptes fournisseurs, services centralisés par l'enseigne
- Des outils de gestion digitalisés
Gestion à distance de 1 à plusieurs centres
- Un accompagnement permanent technique et commercial
Formation, présence terrain, animations commerciales, outils de communication...
- Une gestion du lavage citoyenne
Maîtrise de la gestion de l'eau, prétraitement des eaux usées, savon biodégradable...
- Une capacité d'adaptation et d'innovation moteur dans l'activité des centres
Portiques mixtes brevetés, diversification des moyens de paiement, Carte Pro Eléphant Bleu...

Les bénéfices d'une progression constante et qualitative :

- Réseau fidèle avec une forte capacité de développement
95% de taux de fidélité, 120 franchisés, 2 centres en moyenne par franchisé
- Modèle économique rentable à court et long terme
CA moyen mensuel/piste = 2 750 € ; retour sur investissement de 4 à 5 ans
- Position unique de spécialiste du lavage
Haute pression, lavage automatique, nettoyage intérieur avec options à valeur ajoutée
- Reconnaissance du consommateur
95% de notoriété globale



Depuis 30 ans, Eléphant Bleu avance en marquant de sa patte le marché du lavage auto, en participant à la réussite de centaines de belles histoires d'entrepreneurs, en faisant la différence auprès des consommateurs, en laissant dans l'esprit collectif une image positive et attachante.

Investir et s'implanter sur le marché avec des solutions sur mesure et clé en main

Eléphant Bleu propose une offre adaptée aux différents profils d'investisseurs, aux capacités d'investissement, aux contraintes foncières et au potentiel du marché local.

L'enseigne développe des centres sur mesure pouvant intégrer toutes les options de lavage : lavage haute pression (5 positions + lavage jantes), lavage automatique, lavage intérieur avec options complémentaires (chiffonnets...), périphérique de gonflage de pneus.

Le développement technique des centres permet au réseau de soutenir son rythme de croissance alors que le foncier disponible diminue.

1. La transformation de centres indépendants

Avec 50 réalisations ces 5 dernières années, la transformation de centres concurrents indépendants est une solution d'investissement rentable.

Avantages :

- Niveau d'investissement réduit (coût moyen de transformation : 30 K€/piste)
- Accélération du délai d'installation (délai réduit d'environ 50% par rapport à un centre neuf)
- Démarrage avec un CA déjà existant
- Augmentation du CA jusqu'à 80% constaté

Centres Eléphant Bleu transformés :
~ 100 sur 470

Transformation du centre de lavage Le Pêchererau (36)



2. Les zones d'implantation stratégiques et prioritaires d'Eléphant Bleu

Pour la création de centres neufs, l'enseigne investit des zones à fort trafic, souvent inexploitées.

• Les emplacements de parking de GMS / centres commerciaux

Avantages pour le franchisé : renforcement de la zone de chalandise, atout commercial attractif, générateur de trafic, retour sur investissement rapide (meilleure visibilité).

Avantages pour le gestionnaire du parking : rentabilité du foncier disponible, service additionnel pour les clients qui s'intègre dans leur parcours d'achat, générateur de trafic.

Centres Eléphant Bleu sur parking GMS

(toutes enseignes confondues) :
1/3 du réseau.

Portique GMS = 40% du CA global du centre
(+ 10% par rapport à la moyenne du réseau).



[Interviews de franchisés Eléphant Bleu ayant installés leur centre sur un parking.](#)

• Les emplacements à proximité des services auto

En installant un centre Eléphant Bleu sur leur zone d'activité, les professionnels de l'auto (concessionnaires, réparateurs...) rentabilisent une surface souvent sous exploitée avec un service clé en main de qualité, simple à mettre en place.

Cette activité supplémentaire permet de développer un CA existant en proposant un service additionnel à ses clients tout en se créant une nouvelle clientèle.



Centre de Massy : 3 pistes HP,
1 portique de lavage automatique



[Interview d'un concessionnaire franchisé Eléphant Bleu](#)

Dossier de presse « Eléphant Bleu a 30 ans »

Salle de presse Eléphant Bleu



Salle de presse Eléphant Bleu


Photothèque Eléphant Bleu

Contact Eléphant Bleu :

Stéphanie Meder : stephanie.meder@hypromat.com

Tél. 06 07 89 49 36 - 03 88 69 23 69

ZI – 15 rue du Travail, BP 47, 67723 Hoerdt

www.elephantbleu.fr  

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   