

DOSSIER DE PRESSE



Premier réseau français de centres de bronzage



CONTACT PRESSE :

Céline PERSON : celine@infinites.fr
Agnès HEUDRON : agnesh@infinites.fr
Tél.: 01 30 80 09 09 – Fax : 01 30 80 09 29
1, rue du Moulin - 78590 Rennemoulin
www.infinites.fr

S O M M A I R E



1. SOUS LE SOLEIL... EXACTEMENT

- 1.1 : Plus de 2 millions de séances par an
- 1.2 : Les atouts de Point Soleil
- 1.3 : Le bronzage à la carte
- 1.4 : Des appareils ultra performants
- 1.5 : Programme 1.2.3 : une gamme de soins solaires
- 1.6 : Les « visas soleil »
- 1.7 : « La Garantie Qualité Point Soleil »

2. LE PREMIER RÉSEAU DE CENTRES DE BRONZAGE

- 2.1 : Historique : les grandes dates
- 2.2 : Les objectifs de développement
- 2.3 : Les hommes
- 2.4 : Le franchisé : profil type
- 2.5 : Une identité forte

3. BRONZAGE & UV : POINT SOLEIL, GARANT DES BONNES PRATIQUES

- 3.1 : Comprendre pour bronzer intelligemment
- 3.2 : En cabine ou à la plage, le pour et le contre

4. LE MARCHÉ DU BRONZAGE

- 4.1 : L'Allemagne donne l'exemple
- 4.2 : Etude des profils de clientèle
- 4.3 : Perspectives

5. ANNEXES

- 5.1 : La fiche technique du réseau
- 5.2 : La liste des centres Points Soleil

1. SOUS LE SOLEIL...EXACTEMENT



Avec plus de 100 centres, Point Soleil est le premier réseau français de centres de bronzage sans rendez-vous. Son expérience, son engagement sur la qualité, la sécurité et l'hygiène positionnent Point Soleil comme le leader incontesté du bronzage en cabine en France.

1.1 : Plus de deux millions de séances par an

Ouverts 7/7 jours, de 8h30 à 21h00, sans rendez-vous, **les centres Point Soleil assurent plus de deux millions de séances par an**, un chiffre qui est en constante augmentation depuis sept ans.

Le sérieux et la réputation de l'enseigne sont les principales raisons de cet engouement. Mais le *décret du 30 juin 1997* a certainement contribué à recentrer le marché et a permis à Point Soleil de s'imposer rapidement. Ce décret contraint en effet tous les commerces pratiquant le bronzage en cabine à s'équiper d'un matériel conforme aux normes françaises et à former leur personnel.

Seul un réseau professionnel comme Point Soleil avait les capacités techniques, financières et humaines pour mettre rapidement en conformité tous ses centres. C'est pourquoi bon nombre de petits instituts, salons de coiffure et salles de sport ont renoncé à cette activité.



Enfin, le développement en franchise entrepris depuis 2000 est un véritable levier de croissance, qui permet de tenir un rythme soutenu d'ouvertures annuelles.

1.2 : Les atouts de Point Soleil

On ne vient pas dans un centre Point Soleil par hasard mais pour avoir bonne mine, mieux se sentir dans sa peau, préparer ses prochaines vacances ou en prolonger les couleurs, mais aussi pour une simple occasion (soirée, mariage...). Le concept gravite autour de plusieurs axes forts, qui répondent aux différentes attentes des clients :

☀️ **Une très grande liberté** : avec un équipement minimum de 6 cabines par centre et des horaires d'ouvertures très larges, sans rendez-vous, les clients peuvent bronzer au gré de leurs envies et de leur temps libre.

☀️ **Un paiement au choix, à la séance ou à la carte** : Envie d'une séance de bronzage? Aucun problème ! Chez Point Soleil, pas d'abonnement contraignant : on y vient quand on veut. Mais pour ceux et celles qui pratiquent régulièrement le bronzage en cabine, un système de carte prépayée (plusieurs forfaits sont proposés) donne accès aux séances de bronzage dont les unités varient selon la durée d'exposition et le type d'appareil choisi.

☀️ **Des prix très attractifs** : à partir de 5 € la séance et des réductions jusqu'à -25 % avec les cartes de bronzage Point Soleil.

☀️ **Un personnel qualifié** : Un spécialiste du bronzage accueille chaque nouvel arrivant afin de déterminer son type de peau, élaborer un planning de bronzage personnalisé (durée et fréquence des expositions, choix du type d'appareil..) et prodiguer toutes sortes de conseils pour bien bronzer. Pour ce faire, chaque hôtesse suit une journée intensive de formation à l'issue de laquelle elle sort diplômée de l'école Botticelli. Puis, une formation maison de deux semaines complète son cursus.

☀️ **Une hygiène irréprochable** : Après chaque passage, les cabines sont systématiquement nettoyées et aseptisées.

☀️ **La convivialité** : 30% de la surface des centres est réservée à l'accueil et à l'espace "détente". Loin des distributeurs automatiques de bronzage, les centres Point Soleil privilégient la convivialité, les échanges, le bien-être.

1.3 : Le bronzage à la carte

Le principe de la carte est avantageux pour le client puisque la somme créditée est supérieure à la somme réellement versée. C'est le bonus Point Soleil !

Mais les séances peuvent être payées à l'unité pour répondre aux besoins du client nomade.



Les tarifs UV			
Tarifs Séances UV			
	BASIC	CLASSIC	PREMIUM
5/10 mn	5€	8€	12€
15 mn	9€	11€	17€
20 mn	11€	14€	22€
25 mn	13€	17€	24€
30 mn	15€	20€	26€

Tarifs Cartes	
SOMME VERSEE	SOMME CREDITEE
45€	52€
75€	90€
115€	145€

Lunettes spéciales UV obligatoires 5€
 25% de bonus sur la somme versée
 PREMIUM : Le plus de bronzage dans le monde

1.4 : Des appareils ultra performants

Les appareils sont conformes aux normes françaises, les plus strictes au niveau européen. Ils apportent un maximum de garanties et de confort pour un bronzage sécurisé. Dans les centres Point Soleil, on s'engage sur la qualité !

Tous les appareils font l'objet de contrôles techniques réguliers effectués par un organisme agréé par le Ministère de la Santé. Le temps d'exposition est limité (une minuterie contrôle le temps d'exposition en cabine et coupe automatiquement l'appareil en fin de séance), la puissance des rayons maîtrisée. Le client bronze en toute sérénité.

Point Soleil propose un large choix d'appareils :

☀️ **Le lit intégral** : 3 types d'appareils UV à choisir en fonction de sa nature de peau. Une machine est réservée aux peaux claires et fines, une autre aux peaux déjà hâlées et une troisième, réservée aux plus exigeants, offre confort maximum et climatisation !



☀️ **L'appareil facial** est limité au bronzage du visage, du buste et des mains. Il est particulièrement apprécié durant la saison du ski.

☀️ **La Fit'nSun** : une tour de bronzer plus intensément tout en



bronzage novatrice qui permet de tonifiant sa silhouette

1.5 : Programme 1.2.3 bronzage : une gamme de soins solaires

Pour bronzer rapidement, intelligemment et durablement il n'y a pas de secret : il y a une méthode ! La performance des soins solaires Point Soleil repose sur un complexe unique associant des agents intensificateurs de bronzage avec un cocktail vitaminé qui permet de lutter efficacement contre le vieillissement cutané.

Développés scientifiquement et testés sous contrôle dermatologique, les produits de la gamme Point Soleil sont formulés pour stimuler directement le processus naturel de fabrication de mélanine et renforcer les défenses naturelles de la peau. Leur texture non grasse a été conçue pour pénétrer rapidement l'épiderme. Cette gamme de soins permet un bronzage plus sûr, plus rapide et plus durable.

1 La ligne de soins solaires **Starter** permet de préparer sa peau aux premières expositions solaires et d'obtenir des résultats plus rapides en cabine comme au soleil. Sans filtre solaire, elle ne protège pas du soleil. Existe pour peaux claires et sensibles, peaux mates ou déjà hâlées.

A appliquer quotidiennement dix jours avant la première exposition.

Tarifs : 25 € pour Starter et 29 € pour Starter +*



2 La ligne de soins solaires **Protect** permet d'obtenir rapidement un bronzage intense tout en restant protégé des effets pervers des expositions solaires. Existe avec indice de protection 6, 15 ou 25, selon les types de peaux.

Tarif : 25 €*

3 La ligne de soin **Extend** permet de conserver son bronzage et de l'optimiser. Prolongation, hydratation, prévention et réparation, quatre actions en un seul produit.

Tarif : 25 €*



 **Duo Protect SPF 40** est un véritable « deux-en-un » idéal pour les conditions climatiques extrêmes. Il contient un soin solaire haute protection et un stick pour les lèvres hydratant. De petit format et très léger, il se glisse facilement dans une poche ou un sac à main.

Tarif : 14 €*

*Prix publics conseillés.

1.6 : Les « Visas Soleil »

Pour bien préparer sa peau avant un départ en vacance (été comme hiver), Point Soleil a créé les « visas soleil », un kit de préparation complet pour aider le consommateur à adopter le bon comportement au soleil et ainsi obtenir un bronzage sûr et durable. Chaque visa est composé d'une carte de bronzage, de 2 soins solaires, d'une fiche conseil et d'un cadeau lié aux différentes périodes de vacances de l'année.



1.7 : « La Garantie Qualité Point Soleil »

Chaque centre Point Soleil doit impérativement satisfaire à l'ensemble des points suivants définis par la tête de réseau :

- ☀ Un personnel à l'écoute, diplômé et qualifié pour répondre à toutes les questions sur le bronzage
- ☀ Le choix pour le client de payer à la séance ou avec les cartes bronzage
- ☀ Des séances sans rendez-vous et des cabines suffisamment nombreuses pour réduire ou éviter le temps d'attente
- ☀ Des locaux accueillants et parfaitement propres pour permettre de profiter au mieux de chaque séance
- ☀ Des appareils conformes aux règles de sécurité les plus strictes
- ☀ Une information et une sensibilisation permanente pour contribuer à une meilleure maîtrise du bronzage
- ☀ La prise en compte de l'avis des clients pour améliorer les prestations au travers d'un questionnaire satisfaction
- ☀ La mise en place d'un numéro service client **0 825 165 155** afin de répondre aux questions que pourraient se poser les consommateurs, et le renvoi éventuel vers le site www.pointsoleil.com.

Des audits réguliers sont effectués dans chaque centre via une grille d'évaluation en 30 points. A ce dispositif, se rajoutent des enquêtes « client mystère » réalisées par le cabinet Master Consultant.



2. PREMIER RÉSEAU DE CENTRES DE BRONZAGE

2.1: Historique : les grandes dates

Convaincu de l'avenir du marché du bronzage en cabine et des bienfaits du soleil, Dominique Olivier crée la marque Point Soleil en 1992. Totalement novateur en France, ce concept existait déjà dans plusieurs pays européens où il suscitait l'engouement.

Pendant 8 ans, Dominique Olivier se développe en propre et ouvre plusieurs centres Point Soleil. Il installe son concept, le peaufine et poursuit son développement sans levée de capitaux... malgré les attaques régulières des "anti-UV" et autres défenseurs des crèmes auto-bronzantes.

Entrée en vigueur le 30 juin 1997, la nouvelle réglementation, qui est la plus stricte au monde, assainit le marché et permet à Point Soleil de faire la différence par son sérieux et les garanties de sécurité qu'il offre.

On ne s'impose pas professionnel du bronzage !



☀️ **Avril 1992** : création d'Alizés, exploitant de l'enseigne Point Soleil

☀️ **Juin 1993** : ouverture du premier centre pilote à Neuilly sur Seine (92)

☀️ **De 1993 à 1997** : 15 centres Point Soleil en contrat de licence de marque sont créés.

☀️ **1997** : En juin, publication du décret sur les UV. En septembre, ouverture du deuxième centre pilote à Paris 8^{ème}

☀️ **2000** : Le réseau compte 25 centres et s'ouvre à la franchise.

☀️ **2001** : Alizés se transforme en SA et devient Alizés Diffusion, SA au capital de 2 095 000 €

☀️ **2002** : A l'occasion de ses dix ans, Point Soleil lance sa gamme de cosmétiques pour renforcer sa position d'expert du bronzage et accompagner ses clients dans la prévention solaire.

☀️ **2004** : En décembre, le réseau compte 80 centres.

☀️ **2005** : Point Soleil renforce ses normes d'exigence en créant « la Garantie Qualité ». Il lance aussi les « Visa Soleil » .

☀️ **2006** : Point Soleil lance une nouvelle version de son site Internet www.pointsoleil.com encore plus tournée vers l'information du public.

☀️ **2007** : En septembre, Point Soleil ouvre son premier centre en Belgique.

En décembre, Point Soleil ouvre son nouveau show room en plein cœur de Paris, rue de Turbigo. Le réseau en profite pour inaugurer une nouvelle identité visuelle.

☀️ **2008** : En janvier, le réseau atteint le chiffre symbolique des 100 centres de bronzage. La marque déploie sa nouvelle identité dans ses centres. Parallèlement, Point Soleil lance en mars la Fit'nSun, une tour de bronzage qui permet également de tonifier sa silhouette.

2.2 : Les objectifs de développement

Acteur majeur du marché du bronzage, Point Soleil se développe au rythme d'une quinzaine de centres par an.

2.3 : Les hommes

Dominique OLIVIER
Fondateur de Point Soleil
Président Directeur Général
de la société Alizés Diffusion



Après un rapide passage dans le domaine du tourisme, Dominique Olivier s'oriente vers le commerce. Il débute sa carrière professionnelle comme technico-commercial dans une société qui diffuse des appareils pour pressing et laverie automatique et dans laquelle il restera 6 ans. De 1982 à 1992, il occupe le poste de Directeur du Développement, ouvre 3 pressings à son compte et ouvre plus de 50 pressings à des indépendants. Durant cette période, il créera un concept de pressing discount sous la marque Ascott Pressing.

En 1992, Dominique Olivier crée la marque Point Soleil. Il ouvre successivement 9 centres pilotes et développe le réseau de centres de bronzage, dont la majeure partie en franchise.

Dominique BAUMIER
Gérant de 4 centres
Point Soleil. Administrateur
et Directeur Général de la
société Alizés Diffusion



Diplômé d'une École Supérieure de Commerce, Dominique Baumier s'oriente tout d'abord vers le secteur informatique pour ensuite entrer en 1989 dans le groupe Paribas où il passera 12 ans. Cadre de Direction du Groupe BNP Paribas, il cumule les fonctions de Directeur Marketing Europe du Groupe Arval PHH et Directeur Général de Dexia CLF Lease Service jusqu'en 2001.

En 1998, il rencontre Dominique Olivier et décide d'ouvrir, en parallèle de son activité principale un centre de bronzage Point Soleil.

En 2000, il rejoint l'équipe dirigeante de Point Soleil.

2.4 : Le franchisé, profil type

Le concept Point Soleil s'adresse à des entrepreneurs, commerçants, gestionnaires et investisseurs passionnés par l'univers de la beauté et l'esthétique. Aucune expérience dans ces domaines n'est nécessaire grâce à la formation initiale et permanente apportée par Point Soleil.

2.5 : Une identité forte

Chaque centre est conçu autour d'une charte architecturale définie par le franchiseur dans laquelle le jaune et le blanc, symboles de soleil, de lumière, de propreté et d'hygiène, prédominent.

Endroit convivial, l'accueil est aussi un lieu d'échanges où les clients aiment se retrouver autour d'un café.



3 BRONZAGE ET UV : POINT SOLEIL, GARANT DES BONNES PRATIQUES

Spécialiste du bronzage, Point Soleil intervient comme un conseiller technique, garant des bonnes pratiques.

3.1 : Comprendre pour bien bronzer

La lumière solaire diffuse de l'énergie, émise via des rayons de différentes longueurs d'onde : la lumière visible, les rayons infrarouges chauffants (lumière IR) et les rayons ultraviolets (lumière UV). Ces derniers se subdivisent en trois types de rayons :

- **Les rayons UV-C** : très dangereux, ils sont filtrés par l'atmosphère et n'atteignent pas la surface de la terre
- **Les rayons UV-A et UV-B** dont l'intensité varie et dépend de différents facteurs tels que la saison, l'heure de la journée, la pollution de l'air, le degré de latitude, l'intensité de réflexion (eau, neige, sable...).

 **Le processus du bronzage** : Le bronzage s'effectue sur l'épiderme, la couche externe de la peau. Sa population cellulaire est composée de 13% de mélanocytes, qui, exposés à la lumière ultraviolet B (ultraviolet à ondes courtes) produisent la mélanine, le pigment responsable du bronzage. La mélanine voyage à l'intérieur de l'épiderme et est absorbée par d'autres cellules de la peau. Exposée aux ultraviolets A (ondes longues) la mélanine oxyde et brunit la peau.

Quelle que soit la couleur de la peau ou l'ethnie, tout le monde a le même nombre de mélanocytes (environ 5 millions). Seul le facteur héréditaire déterminera la qualité de la mélanine qui différencie les mille et une nuances existantes de couleur de peau.

 **Maintenir son bronzage** : Il est nécessaire de s'exposer régulièrement pour maintenir un beau bronzage. En effet, les cellules de l'épiderme, en constante reproduction, forcent les vieilles cellules et les cellules mortes, chargées de mélanine, à quitter la couche de l'épiderme pour faire place à de nouvelles cellules. Sans nouvelle exposition, au bout d'un mois, le bronzage a disparu.

 **Des réactions différentes** : On distingue dans le monde six types de peau, bien qu'en Europe, seuls les quatre premiers types soient représentés. En fonction du type de peau, chaque individu réagit différemment au rayonnement du soleil et des solariums.

Point Soleil met à la disposition de ses clients un tableau récapitulant les temps d'exposition conseillés selon sa sensibilité aux UV. En questionnant ses clients sur leurs réactions au soleil, le conseiller Point Soleil affinera le temps d'exposition.



DÉTERMINEZ VOTRE TYPE DE PEAU POUR UN BRONZAGE APPROPRIÉ

TYPE DE PEAU	 1	 2	 3	 4
PEAU ⁽¹⁾	Particulièrement claire	Un peu plus foncée que 1	Claire, brun clair, fraîche	Brun clair, olive
TACHES DE ROUSSEURS	Nombreuses	Rares	Aucune	Aucune
CHEVEUX	Roux	Blonds à bruns	Bruns clair, bruns	Bruns foncés
YEUX	Bleus, rarement bruns	Bleus, rarement bruns	Gris, bruns	Foncés
MAMELONS	Très clairs	Clairs	Plus foncés	Foncés
DÉSIGNATION ⁽²⁾	Type celtique (2%)	Européen à peau claire (12%)	Européen à peau foncée (78%)	Type méditerranéen (8%)
Réaction au soleil COUP DE SOLEIL	Inévitable, douloureux	Fréquent, douloureux	Rare, moyen	Presque jamais
Réaction au soleil BRONZAGE	Aucun; rougeur après 1 à 2 jours, la peau pèle	Insignifiant, la peau pèle	Moyen	Rapide et profond
Durée d'exposition SANS RISQUE AU SOLEIL ⁽³⁾	5 - 10 minutes	10 - 20 minutes	20 - 30 minutes	40 minutes

(1) : Peau claire, d'après Greiter

(2) : Répartition approximative en Europe Centrale

(3) : Durée du premier bain de soleil, sans coup de soleil.

Il faut espacer les séances d'au moins 48 heures.

3.2 : En cabine ou à la plage, le pour, le contre

Une exposition de vingt minutes en cabine correspond au niveau du résultat du bronzage obtenu, à environ trois heures au soleil naturel. Mais en cabine, l'exposition est beaucoup plus sécurisante puisque les UVB et les infrarouges sont filtrés et les effets pernicieux du soleil limités.

☀ **les habitués du bronzage artificiel sont exposés à des doses de rayons ultraviolets scientifiquement contrôlées** et développées pour éviter tout risque d'érythème. Les appareils émettent essentiellement des UVA. Et la réglementation impose des appareils équipés de lampes diffusant un pourcentage maximum de 1.5% d'UVB. Il n'en est pas de même lors d'une exposition au soleil naturel car les UVB et les infrarouges ne sont pas filtrés.

☀ **Le décret français a établi des temps d'exposition pour chaque appareil de bronzage.** Ce type de contrôle ne peut exister à l'extérieur, compte tenu des nombreux facteurs fluctuants (changement de saison, heure du jour, lieu, emplacement géographique, température, altitude, trous dans la couche d'ozone, non filtration des rayons les plus nocifs qui favorisent les coups de soleil...).

☀ **Les UVB sont responsables des coups de soleil.** L'énergie nécessaire pour induire un coup de soleil en UVB est mille fois moins importante que l'énergie nécessaire en UVA. Or ce sont les coups de soleil qui pourraient être nocifs pour la peau.

☀ **Le bronzage en cabine permet de préparer la peau au soleil*.** Par ailleurs, lorsqu'on arrive déjà bronzé sur son lieu de vacances, on ne va pas se précipiter pour obtenir un hâle rapide. On aura alors toutes les bonnes raisons pour se protéger des rayons nocifs du soleil et ne pas attraper de coup de soleil.



*Point Soleil informe ses clients
pour bronzer intelligemment !*

* L'utilisation des cabines de bronzage prépare effectivement la peau avant une exposition aux UV. Toutefois la photoprotection obtenue est insuffisante et l'on doit systématiquement appliquer une protection adéquate en arrivant au soleil. La protection obtenue en cabine correspond à une protection équivalente à une crème d'indice 2 ou 3, c'est à dire qu'il faudra 2 à 3 fois plus de temps avant d'attraper un coup de soleil. Le processus de mélanogénèse étant enclenché, on bronzerait ensuite plus facilement au soleil, par ailleurs on ne jouera pas la montre pour obtenir un teint hâlé puisqu'on l'aura déjà acquis en cabine.

4 LE MARCHÉ DU BRONZAGE

Les centres de bronzage existent depuis plus de 30 ans en Europe. C'est un allemand, Frédéric Wolff qui présenta pour la première fois en 1975, le principe du rayonnement en champs proche. Le marché du bronzage artificiel était né !

4.1 : L'Allemagne donne l'exemple

Avec un chiffre d'affaires d'environ 1.3 milliard d'euros par an, le marché allemand du bronzage est, de très loin, le premier en Europe.

D'après la Fédération des Systèmes de Lumière solaire (Bundesverband Sonnenlicht-Systeme e.V.), ce secteur génère 42.000 emplois dont 39.000 (93% du marché) dans les **5.500 centres** de bronzage.

Près d'un quart de la population (22.32 millions) utilise régulièrement un solarium, que ce soit en institut, dans un centre de bronzage ou à leur domicile.

Le nombre de séances dépasse les 34 millions par mois en Allemagne, contre 5 millions par an en France !

Pays d'origine du solarium, l'Allemagne est en tête du marché européen et juste derrière les Etats-Unis (12.000 centres) au niveau mondial.

 **Et ailleurs ?** En Grande Bretagne, Scandinavie, Benelux, Italie et Espagne, pays dans lequel 10 centres se créent chaque mois, le marché des UV affiche un bon taux de progression, en constante augmentation chaque année. En 2004, la Belgique comptait environ 1.000 centres, l'Italie 1.800 et l'Espagne 1.000.

Plus globalement, on estime à 200.000 le nombre de solariums pour bronzage intégral vendus chaque année dans le monde.

 **Le marché français progresse** : si la France détient encore la lanterne rouge européenne des centres de bronzage, la demande est pourtant forte et Point Soleil participe activement à cet essor. Environ 2,5 millions de français font régulièrement des UV.

Par ailleurs, il existe en France environ 400 centres de bronzage. Selon le SNPBC (Syndicat National des Professionnels du Bronzage en Cabine) 12.000 machines UV sont réparties entre les salons d'esthétique, les salons de coiffure, les salles de sport et les piscines.



4.2 : Étude des profils de clientèle

Une étude* réalisée en 2001, définit les profils, les motivations et les habitudes des clients de centres de bronzage :

Les profils

- ☀ Les clients du bronzage en cabine ont entre 20 et 40 ans.
- ☀ 55% sont des femmes
- ☀ 45% sont des hommes (N.B : l'aspect sportif, sain et dynamique des centres Point Soleil attire de plus en plus d'hommes. En France, le taux de fréquentation des hommes dépasse les 45% en région parisienne mais ne représente que 30% en province)
- ☀ 66% des clients font partie de la population active (dont 42% d'employés)
- ☀ Ils utilisent 2,7 fois par mois un solarium
- ☀ Ils fréquentent des centres de bronzage professionnels où ils peuvent bénéficier de nombreux services

Les motivations des femmes

- ☀ Elles considèrent qu'une séance d'UV est une récompense pour elles-mêmes
- ☀ Elles recherchent un bien-être intérieur : relaxation, détente, désir de se sentir bien, moment d'isolement.

Les motivations des hommes

- ☀ Ils souhaitent améliorer leur apparence extérieure, être plus beaux, avoir l'air sportif, et augmenter leur potentiel de séduction
- ☀ Ils négligent l'intérêt des UV pour la "détente"

Unaniment

- ☀ Ensemble, les utilisateurs déclarent se sentir mieux moralement et physiquement après une séance d'UV en solarium.



* Etude réalisée en Allemagne par la Faculté "Impression & Presse" de l'Université de Stuttgart, dirigée par le Professeur Eberhart Wüst, conseiller scientifique pour les recherches solaires et rendue publique au salon Solaria en novembre 2001.

4.3 : Perspectives

Le marché français offre de nombreuses perspectives de développement, car il est à présent sécurisé et assaini.

Avec une croissance régulière et des implantations nationales, Point Soleil détient la place de leader, sans aucune concurrence réelle.

5 ANNEXES

5.1 : La fiche technique du réseau

RAISON SOCIALE	ALIZÉS Diffusion SA, société de développement et d'animation de l'enseigne Point Soleil
CAPITAL SOCIAL	2.095.000 Euros
DATE DE CREATION	1992 2000 : lancement du développement en franchise
P D G ET FONDATEUR	Dominique Olivier
DIRECTEUR GENERAL	Dominique Baumier
SIEGE SOCIAL D'ALIZES	15 rue de Turbigo - 75002 Paris
TÉLÉPHONE	01 55 42 01 31
FAX	01 55 42 05 39
E-MAIL	contact@pointsoleil.com
SITE WEB	http://www.pointsoleil.com/
INFO CONSO	0825 165 155
CHIFFRE D'AFFAIRES RESEAU	2005 : 16.85 millions d'euros 2006 : 18.44 millions d'euros 2007 : 21.80 millions d'euros
NATURE DU CONTRAT	Franchise
DUREE DU CONTRAT	7 ans
DROITS D'ENTREE	12.000 euros
INVESTISSEMENT INITIAL	Entre 145.000 et 240.000 euros
APPORT PERSONNEL	A partir de 70.000 euros
REDEVANCE	70 Euros par machine UV et par mois
REDEVANCE PUBLICITAIRE	2% du CA sous la forme de forfaits mensuels réajustables en fin d'année
CRITERES D'IMPLANTATION	Emplacement N°1 bis, centre ville sur grand axe ou centre commercial
ZONE DE CHALANDISE	Agglomérations de plus de 65.000 habitants
TAILLE DU LOCAL	70 à 140 m ²
C.A MOYEN D'UN CENTRE	215.000 euros/an
MARGE BRUTE D'EXPLOITATION	90%

5.2 : La liste des centres Point Soleil

Dpt	VILLE	ADRESSE
	PARIS	
75001	Paris	2-4, rue Saint Honoré
75002	Paris	15, rue de Turbigo
75002	Paris	15, rue Monsigny
75004	Paris	32, rue Saint-Antoine
75004	Paris	15, rue du Temple
75005	Paris	43, rue Monge
75006	Paris	29-31, rue Vavin
75007	Paris	169, rue de Grenelle
75008	Paris	62, rue de Ponthieu
75009	Paris	66-68, rue du Fbg Montmartre
75009	Paris	24, rue Joubert
75009	Paris	39, rue Caumartin
75009	Paris	11, rue du Fbg Poissonnière
75010	Paris	8, rue Beaurepaire
75010	Paris	220, rue du Faubourg St Martin
75011	Paris	138, boulevard Voltaire
75012	Paris	28, rue Taine
75013	Paris	42, rue de Tolbiac
75013	Paris	54, av d'Italie
75014	Paris	7, rue Brezin
75014	Paris	67, rue Didot
75015	Paris	57-59, rue de la Convention
75015	Paris	123, rue de Cambronne
75015	Paris	6, rue de la Croix Nivert
75016	Paris	142, rue de la Pompe
75016	Paris	100, rue Chardon Lagache
75017	Paris	8, rue Montenotte
75017	Paris	141, Avenue de Saint Ouen
75017	Paris	65, rue Pierre Demours
75018	Paris	91, rue Caulaincourt
75018	Paris	94, rue Ordener
75020	Paris	32, avenue Gambetta
75020	Paris	80, rue des Rigoles
	REGION PARISIENNE	
77000	Melun	54, rue Saint Aspais
77100	Meaux	17, rue de la Cordonnerie
78000	Versailles	36, rue des Etats Généraux
78100	Saint Germain en Laye	25, rue de Pologne
78150	Le Chesnay	84, rue de Versailles
78180	Montigny le Bretonneux	CC Carrefour – av du Centre
78200	Mantes la Jolie	54, rue Nationale
78300	Poissy	23, boulevard Victor Hugo
78600	Maisons - Laffitte	Place du Mal Juin / Carré Longueil
78800	Houilles	5/7, rue de l'Eglise
91000	Evry	23, cour Blaise Pascal
91290	Arpajon	21, boulevard Jean Jaurès
92100	Boulogne Billancourt	106, av Edouard Vaillant
92100	Boulogne Billancourt	31 boulevard Jean Jaurès
92110	Clichy	49, boulevard Jean Jaurès
92120	Montrouge	106-108, av. de la République
92130	Issy-Les-Moulineaux	20, rue Vaudetard
92140	Clamart	41, av Jean Jaurès
92150	Suresnes	2bis, rue Diderot

92160	Antony	45, av Aristide Briand
92200	Neuilly sur Seine	6, bis, av Sainte-Foy
92230	Rueil Malmaison	2, av Georges Clemenceau
92300	Levallois Perret	22, Rue Louise Michel
92310	Sèvres	72, Grande rue
92400	Courbevoie	2ter, rue Sébastopol
93250	Villemomble	157, Grande Rue
93260	Les Lilas	158, rue de Paris
93320	Pavillon sous Bois	27, rue de Chanzy
93340	Le Raincy	31, av de la Résistance
93400	Saint Ouen	90, av Gabriel Péri
93500	Pantin	31, rue du Prés Saint Gervais
93600	Aulnay sous Bois	CC Parinor
93600	Aulnay sous Bois	3, rue Pimodan
94000	Créteil	CC Créteil Soleil
94100	St Maur La Varenne	111, av du Bac
94130	Nogent sur Marne	12, rue Paul Bert
94160	Saint mandé	2-6 bis, av Joffre
94220	Charenton Le Pont	41, av du Maréchal De Lattre
94300	Vincennes	40, Avenue du Château
94400	Vitry sur Seine	8bis, rue Henri Barbusse
94500	Champigny sur Marne	17, avenue Georges Dimitrov
95000	Cergy Pontoise	CC Cergy III
95100	Argenteuil	16, av Gabriel Péri
95290	l'Isle Adam	CC Le Grand Val
95520	Osny	CC L'Oseraie
PROVINCE		
02100	St Quentin	64, rue d'Isle
02200	Soissons	12, rue de la Buerie
06000	Nice	5, rue Gustave Deloye
13001	Marseille	37, rue Saint Ferreol
13008	Marseille	41, bd Edouard Herriot
21000	Dijon	4, rue Michelet
26000	Valence	6, Grande Rue
31000	Toulouse	24, rue de Metz
33000	Bordeaux	28, rue Judaïque
33100	Bordeaux	11, rue H. Picon
34000	Montpellier	15, bd du jeu de Paume
35000	Rennes	3, quai Lamennais
37000	Tours	5, place de la résistance
44000	Nantes	7, rue Guépin
44200	Nantes Beaulieu	CC Beaulieu
44800	St Herblain	Zone commercial ATLANTIS
53000	Laval	81, rue du pont de la mayenne
54000	Nancy	46, rue Stanislas
59000	Lille	5-15, rue Le Corbusier
59300	Valenciennes	15-17, rue Derrière la Tour
60000	Beauvais	2, rue du jeu de Paume
63000	Clermont-Ferrand	40, rue du Port
64000	Pau	27, rue du Maréchal Joffre
65000	Tarbes	63, rue Brauhauban
68100	Mulhouse	8, rue Du Sauvage
72000	Le Mans	CC Carrefour Plein Sud
74000	Annecy	CC Courrier
76100	Rouen	12, place St Sever
80000	Amiens	26, rue Beauvais
INTERNATIONAL		
01050	Bruxelles	32, rue du Bailli

