

MAI 2010

Contact presse :

The logo for hémisphère Sud features the text 'hémisphère' in a lowercase, sans-serif font, followed by a small green tree icon and the word 'Sud' in a larger, bold, sans-serif font.

Hémisphère Sud
Corinne HENNEQUIN / Isabelle REY-HOURY
21, place de Grandjean
33440 Ambarès

Une PME qui monte : la stratégie de développement commercial et de franchises de Netlab Pharma

Adopter des solutions pour se sentir mieux dans son corps et sans efforts, c'est ce que souhaitent les consommateurs aujourd'hui. Depuis 2001, la part des compléments alimentaires destinés au bien-être affiche une croissance fulgurante avec un chiffre d'affaires multiplié par 12.

Spécialisée depuis 1996 dans la formulation et la commercialisation de compléments alimentaires de phytothérapie, à base d'extraits de plantes les plus dosés du marché depuis 1996, la société Netlab Pharma, installée à Sainte-Foy-la-Grande en Gironde, développe son propre réseau de franchises.

Netlab Pharma : l'expérience au service des franchisés

Dirigée depuis 2005 par Michaël Tournay, docteur en pharmacie et gérant de la société, Netlab Pharma jouit d'un succès national et d'une expertise de **15 ans en diététique, phytothérapie et micro-nutrition**. Le chiffre d'affaires 2009, de 800 000€, est en nette augmentation par rapport à celui de 2008 (+ 50%). Avec d'ores et déjà 3 magasins en marque propre à Sainte-Foy-la-Grande (33), Libourne (33) et Bergerac (24), l'ambition affichée de Netlab Pharma est d'ouvrir **3 à 4 points de vente par an** en franchise, sous l'enseigne Netlab Nutrition et Minceur. Netlab Pharma prévoit d'aider ses franchisés à démarrer et s'installer grâce à un apport de 15 à 20 000€ et un **encadrement personnalisé**. Les franchisés sont **formés** à la **vente** et aux **valeurs de la marque** (coaching, écoute du client, connaissances en diététique) pendant un mois. La société les aide à trouver un emplacement, à constituer un dossier de financement et à **gérer les stocks** et les **commandes**. Le suivi est **régulier** : une visite a lieu une fois par mois chez les franchisés.

Sous l'enseigne Netlab Nutrition et Minceur, l'entreprise souhaite pouvoir développer son réseau national de franchises de centres d'amincissement et de bien-être **d'ici 2012**. La marque, qui possède déjà un **réseau de magasins en propre** et un **réseau de distribution à l'étranger** (Europe, Asie, Etats-Unis, Afrique du Nord, DOM-TOM), désire conserver une place stratégique d'animation et de veille au sein de son réseau grâce à des **formations continues** et des réunions 2 fois par an en Aquitaine.

Netlab Pharma : l'expérience au service des autres marques

La stratégie de développement commercial de l'enseigne ne s'arrête pas là : Netlab Pharma a plus d'une corde à son arc et propose également des produits en marque blanche pour des enseignes françaises. En effet, outre la commercialisation de ses produits, la société présente l'atout de pouvoir formuler un produit et le fournir clé en main à d'autres marques. Cette activité

constitue un apport annuel de 80 000€ et l'objectif pour l'année 2010 est de développer l'activité en marque blanche.

Netlab Pharma : fiche technique



Raison sociale de l'enseigne : Netlab Pharma SARL
Concept : Netlab Nutrition et Minceur, franchise de centres d'amincissement et de bien-être.

- Atouts de l'enseigne

Aide au démarrage : apport de 15 à 20 000€
Formation du franchisé : 1 mois
Aide à la recherche d'un emplacement si nécessaire
Aide à la constitution du dossier de financement
Possibilité d'externaliser la gestion des stocks et des commandes
Visite chez les franchisés : 1 fois par mois
Publicité nationale : à la charge de Netlab Pharma
Publicité locale : à la charge du franchisés

- Réseau

Implantation en propre : 3
Implantation à l'étranger : réseau de distribution en Asie, Afrique du Nord, DOM-TOM, Belgique, Italie
Prévisions d'ouverture : 3 en 2010

- Finances

Apport personnel : de 15 à 20 000 €
Royalties : 1% du CA
Redevances publicitaires : 2% du CA
CA réalisable par unité : 100 000 €
Stock initial : 10 000 €
Coût de l'équipement : 10 000€
Surface moyenne : 60 m²
Investissement total moyen : 40 000€ sans pas de porte
Zone de chalandise : 35 000 à 80 000 habitants
Emplacement : centre-ville

- Profils recherchés

Femme 30-50 ans, motivée par la santé et la beauté, avec des connaissances de base en diététique et/ou parapharmacie. Qualités d'écoute, sens du relationnel, aptitudes commerciales indispensables et respect des valeurs de Netlab Pharma : bien-être, santé et satisfaction des clients, fondements de la marque.



COUPON – REPONSE

Nom : **Prénom** :
Média : **E-mail** :
Adresse :
Tél : **Fax** :

- souhaite recevoir le **dossier de presse complet de NETLAB Pharma.**
 souhaite une **interview avec Michaël Tournay, gérant de NETLAB Pharma.**

A retourner par courrier à : Hémisphère Sud, 21 place de Grandjean – 33440 Ambarès
ou par mail à i.reyhoury@agencehemispheresud.com ou par fax au : 05 57 77 59 61