

## KRYSSALID PARIS

Madame Nathalie GLEMAIN avait ouvert un centre esthétique à PARIS en 2004 et à la demande de son frère, je suis allé la rencontrer en janvier 2006 alors qu'elle avait déjà fait plus de 100 000 euros de pertes et croûlait sous le poids d'une dette bancaire de 313 000 euros.

Il m'a fallu moins d'une heure pour lui donner deux solutions très simples que vous allez trouver dans les pages suivantes pour redresser, sauver et rentabiliser son centre.

Les pertes de 2004 et 2005 ont laissé la place en 2006 aux premiers bénéficiaires puis l'entreprise a trouvé sa rentabilité :

<b>EFFEA / KRYSSALID</b>			CA HT	Résultat
<b>KRYSSALID</b>		31 12 04	<b>108 376</b>	<b>- 46 062</b>
452 311 376 / 27 02 04		31 12 05	<b>97 825</b>	<b>- 57 629</b>
20 place Etienne PERNET	75015 PARIS	31 12 06	<b>186 764</b>	<b>3 662</b>
		31 12 07	<b>229 000</b>	<b>18 000</b>
		31 12 08	<b>254 000</b>	<b>12 000</b>
		31 12 09	<b>245 000</b>	<b>20 000</b>
		31 12 10	<b>249 000</b>	<b>31 000</b>
		31 12 11	<b>260 400</b>	<b>48 700</b>
		31 12 12	<b>220 300</b>	<b>23 800</b>
		31 12 13	<b>57 400</b>	<b>69 500</b>
<b>CP : 154 Ke / Dettes : 2 Ke ( FI : 1 Ke + FO : 1 Ke + FS : 0 Ke + AD : 0 Ke ).</b>				
<b>Cession le 27 02 13 pour 163 900 euros à la société BA PUISSANCE 2 RCS 789 435 500</b>				

Madame Nathalie GLEMAIN est la fille de monsieur Gérard GLEMAIN fondateur du groupe SAINT ALGUE, groupe qui a compté plus de 300 salons de coiffure et qui a été revendu dans un premier temps au groupe REGIS qui l'a ensuite revendu au groupe PROVALLIANCE de monsieur Franck PROVOST.

En mars 2004, Madame Nathalie GLEMAIN avait ouvert un centre en franchise sous l'enseigne EFFEA et elle a réalisé un chiffre d'affaires de 108 376 euros en 9 mois avec une perte de 46 062 euros. En 2005, madame Nathalie GLEMAIN avait réalisé un chiffre d'affaires de 97 825 euros avec une perte de 57 627 euros :

<b>EFFEA</b>			CA HT	Résultat
<b>KRYSSALID</b>		31 12 04	<b>108 376</b>	<b>- 46 062</b>
452 311 376 / 27 02 04		31 12 05	<b>97 825</b>	<b>- 57 629</b>
20 place Etienne PERNET	75015 PARIS			
<b>CP : - 96 Ke / Dettes : 334 Ke ( FI : 313 Ke + FO : 12 Ke + FS : 9 Ke + AD : 0 Ke ).</b>				

Comme on peut le voir sur le site [www.societe.com](http://www.societe.com), au bilan clos au 31 12 05, la société avait 334 000 euros de dettes dont 313 000 euros de dettes bancaires.

Son frère, monsieur Hervé GLEMAIN m'a appelé pour me faire part de la situation catastrophique de sa sœur et je l'ai rassuré en lui disant que ce n'était vraiment pas compliqué de redresser ce centre. Nous avons pris rendez-vous début janvier 2006 et nous nous sommes retrouvés avec Monsieur Hervé GLEMAIN, son père Gérard et sa sœur à cet institut.

J'ai donné à Madame Nathalie GLEMAIN toutes les informations pour qu'elle puisse par un simple courrier en quelques jours sans même avoir besoin de prendre un avocat annuler le contrat de franchise et quitter le réseau EFFEА.

En moins de quinze jours, Madame Nathalie GLEMAIN a pu quitter le réseau et enlever l'enseigne ce qui lui évitait de payer des royalties soit une économie de 5 000 euros par an environ et de 30 000 euros pour les 6 dernières années de son contrat.

J'ai conseillé à Madame Nathalie GLEMAIN de mettre en place une offre d'épilation comme celles des BODY MINUTE et de soins esthétiques avec la marque MARY COHR ce qu'elle a fait en février 2006 et le chiffre d'affaires a été pratiquement doublé en 10 mois.

Les pertes de 2004 et 2005 ont laissé la place en 2006 aux premiers bénéfices puis l'entreprise a trouvé sa rentabilité :

<b>EFFEA / KRYSALID</b>			CA HT	Résultat
<b>KRYSALID</b>		31 12 04	<b>108 376</b>	<b>- 46 062</b>
452 311 376 / 27 02 04		31 12 05	<b>97 825</b>	<b>- 57 629</b>
20 place Etienne PERNET	75015 PARIS	31 12 06	<b>186 764</b>	<b>3 662</b>
		31 12 07	<b>229 000</b>	<b>18 000</b>
		31 12 08	<b>254 000</b>	<b>12 000</b>
		31 12 09	<b>245 000</b>	<b>20 000</b>
		31 12 10	<b>249 000</b>	<b>31 000</b>
		31 12 11	<b>260 400</b>	<b>48 700</b>
		31 12 12	<b>220 300</b>	<b>23 800</b>
		31 12 13	<b>57 400</b>	<b>69 500</b>
<b>CP : 154 Ke / Dettes : 2 Ke ( FI : 1 Ke + FO : 1 Ke + FS : 0 Ke + AD : 0 Ke ).</b>				

Cet institut aurait pu atteindre un chiffre d'affaires de 500 000 euros mais il a stagné à 250 000 euros HT environ car il n'a utilisé que deux solutions, une offre d'épilation et une offre de soins MARY COHR, sur les quatre premières qu'il était possible de mettre en place.

Lorsqu'en janvier 2006 j'ai fait le déplacement à PARIS pour rencontrer Madame Nathalie GLEMAIN elle était au bord du dépôt de bilan et a passé plus de la moitié de l'entretien à pleurer toutes les larmes de son corps.

Je lui ai donné deux solutions avec pour preuves les bilans d'autres instituts qui les avaient mise en place et avec entre autre la répartition de leurs chiffres d'affaires par prestations.

J'ai fait le déplacement et j'ai donné ces solutions à Madame Nathalie GLEMAIN gratuitement comme je le faisais toujours depuis 2005 à tous les propriétaires de centres esthétiques qui me le demandaient et vous verrez en détail dans l'extrait REDRESSER UN INSTITUT pourquoi.

J'apportais mon aide gratuitement mais je demandais qu'à chaque fois que le chiffre d'affaires de l'institut allait progresser de 100 000 euros HT, on m'offre une belle boîte de chocolats. Je n'ai bien sûr jamais reçu de la part de madame Nathalie GLEMAIN la moindre boîte de chocolats.

De passage à PARIS, fin 2006 et début 2007 je suis allé deux ou trois fois prendre de ses nouvelles et à chaque fois j'ai été reçu comme un chien.

Grâce à ma base de données EFFEА et mes informations Madame Nathalie GLEMAIN sans même avoir besoin de payer un avocat pu faire annuler son contrat et économiser 5 000 euros par an et 30 000 euros sur les six années restantes.

En prenant MARY COHR, Madame Nathalie GLEMAIN avait pu presque doubler son chiffre d'affaires et atteindre l'équilibre après deux années catastrophiques évitant ainsi une faillite comme tous les autres centres EFFEА ouverts à PARIS.

Alors puisque les 2 premières solutions suffisaient à éviter à Madame Nathalie GLEMAIN une faillite mais qu'elle a oublié de m'envoyer une petite boîte de chocolats, je n'ai pas eu envie de lui donner 2 solutions de plus pour encore doubler son chiffre d'affaires et atteindre un chiffre d'affaires de 400 000 ou 500 000 euros.

Une des solutions les plus simples à mettre en place et que j'ai volontairement oublié de donner à Madame Nathalie GLEMAIN était de proposer de la manucure ongles.

L'institut était trop grand avec 9 cabines sur une surface de 150 mètres carrés. Il y avait un grand espace d'accueil et Madame Nathalie GLEMAIN aurait pu mettre en place très facilement sans faire de travaux une offre manucure ongles ce qui n'aurait demandé qu'un tout petit investissement pour du matériel de bonne qualité et tous les accessoires et produits de l'ordre 3 000 euros.

Dans des situations comparables et parfois même moins bonnes, des centres esthétiques indépendants comme celui de Madame Nathalie GLEMAIN réalisent avec leurs offres manucure ongles un chiffre d'affaires de 100 000 euros HT par an.

En 2006, il n'y avait qu'une seule franchisee L'ONGLERIE dans le 15<sup>ème</sup> arrondissement rue ST CHARLES à plus de 20 minutes à pieds de l'institut de Madame Nathalie GLEMAIN ce qui laissait un joli potentiel pour cette activité.

Si Madame Nathalie GLEMAIN m'avait consacré une heure de plus, je lui aurais donné quelques instituts parisiens à visiter et bien sûr en premier le GUINOT de la rue de SEZE et le GUINOT de la rue de BELLEVILLE pour voir quelles offres étaient mises en place.

L'institut de la rue de SEZE réalisait un chiffre d'affaires de plus de 300 000 euros avec seulement 3 cabines soit plus 100 000 euros par cabine ( Voir extrait ESPRIT DE BEAUTE ) et l'institut de Madame Nathalie GLEMAIN disposait de 9 cabines.

Le 15<sup>ème</sup> arrondissement offrait un bien meilleur potentiel que la rue de SEZE et le 9<sup>ème</sup> arrondissement sur de nombreux plans à commencer par le nombre d'habitants. 59 000 pour le 9<sup>ème</sup> contre 258 000 dans le 15<sup>ème</sup>. Même chose pour l'institut rue de BELLEVILLE.

Madame Nathalie GLEMAIN n'aurait pas pu faire 100 000 euros dans chacune de ses cabines mais elle aurait pu faire au moins 300 000 euros HT avec trois cabines MARY COHR en callant son offre sur l'institut de la rue de SEZE ou sur celui de BELLEVILLE.

Avec un chiffre d'affaires de 300 000 euros HT avec son offre esthétique MARY COHR plus 100 000 euros avec l'ongles et 100 000 euros avec ses offres amincissement, Madame Nathalie GLEMAIN aurait pu atteindre les 500 000 euros HT.

Mais n'ayant pas eu une boîte de chocolats ou un simple merci, je n'ai pas eu envie de donner plus de solutions à madame Nathalie GLEMAIN.

Le 11 janvier 2013, Madame Nathalie GLEMAIN a vendu son institut pour 163 900 euros à Monsieur Bruno ALBANESE qui l'a racheté pour qu'il soit exploité par sa fille Anaïs :

EFFEA			CA HT	Résultat
<b>BA PUISSANCE 2</b>			Comptes non déposés avant 2017	
789 435 500 / 19 12 11				
20 place Etienne PERNET	75015 PARIS			
		31 12 17	Confidentialité	
		31 12 18	Confidentialité	
Bruno ALBANESE		31 12 19	Confidentialité	
		31 12 20	Comptes non déposés	
Fermeture le 01 12 21 / Dissolution le 13 01 22				

Après son rachat par Monsieur Bruno ALBANESE, j'ai envoyé chaque année un courrier avec mon étude et des exemples d'instituts qui s'étaient redressés et développés avec MARY COHR ou GUINOT

Lors de mes passages à paris, je suis allé revoir deux ou trois fois cet institut mais je n'ai jamais pu rencontrer la nouvelle propriétaire ou prendre rendez-vous avec elle.

J'ai pu par contre m'entretenir avec une de ses employées, Élisabeth, qui me donnait régulièrement des nouvelles de la situation qui se dégradait année après année.

L'institut a mis la clé sous la porte sans trouver le moindre repreneur et dès sa fermeture, j'ai pu proposer plusieurs postes plus intéressants et mieux rémunérés à Élisabeth.