

SUNSO YANN KOLEBKA

La société ALYK exploitait deux centres esthétiques et en 2010 avait connu 3 exercices déficitaires. Au bilan clos en décembre 2010, on note des capitaux propres négatifs (moins 179 000 euros), une dette globale de 541 000 euros et une dette bancaire de 450 000 euros.

En enlevant l'enseigne et proposant une offre esthétique classique, sans investissement particulier, cette entreprise a pu redresser ses centres puis en céder un en 2013 et être ensuite bénéficiaire :

SUNSO			CA	R
ALYK		31 12 08	97 300	- 74 400
504 759 101 / 09 07 08		31 12 09	332 000	- 53 000
91 rue du RANELAGH	75 016 PARIS	31 12 10	349 600	- 59 300
6 rue de la VICTOIRE	75 009 PARIS	31 12 11	462 700	22 900
		31 12 12	449 800	- 4 800
		31 12 13	397 000	155 000
Yann KOLEBKA		31 12 14	328 635	43 445
		31 12 15	318 600	6 100
		31 12 16	309 600	7 800
		31 12 17	329 330	22 517
		31 12 18	327 945	13 180
		31 12 19	312 585	3 272
	Confidentialité	31 12 20	204 500	- 10 100
		31 12 21	Confidentialité	
CP : 80 Ke / Dettes : 133 Ke (FI : 51 Ke + FO : 39 Ke + FS :43 Ke + AD : 0 Ke) Le centre situé rue du RANELAGH a été cédé en 2013 à la société SRMG 794 204 925 L'entreprise n'exploite plus que le centre situé rue de la VICTOIRE				

Aux bénéfices affichés, il faut ajouter le salaire annuel du gérant qui est de 30 000 euros net.

En 2019, impacté par les grèves qui ont bloqué PARIS pendant plus d'un mois, le CA HT est descendu à 312 585 euros et le bénéfice à 3 272.

90 % du chiffre d'affaires est réalisé avec l'esthétique
 10 % avec le bronzage.

La société SRMG (794 204 925) qui a racheté le centre rue du RANELAGH a modifié le concept et changé de marque de cosmétiques pour monter en gamme.

La société SRMG a publié un bilan en 2016 en non révéléable avec une perte de 209 000 euros et en 2017 un bilan en non révéléable avec une perte de 167 776 euros, un report à nouveau de moins 880 307 et des capitaux propres négatifs de – 1 043 084 euros et une dette totale de 1 525 326 euros dont une dette bancaire de 1 487 491 euros.

Le salon a été fermé et l'activité de la société est maintenant l'aménagement et la décoration de yachts.

Les ventes produits du centre de bronzage ex SUNSO n'ont jamais décollées et ont même baissé :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits
31 12 08	97 300	Chiffres non publiés sur www.societe.com	
31 12 09	332 000	297 000	35 000
31 12 10	349 600	330 000	19 600
Changement de marques de cosmétiques			
31 12 11	462 700	442 000	20 000
31 12 12	449 800	428 000	21 000
31 12 13	397 000	387 000	10 000
31 12 14	328 635	319 500	9 100
31 12 15	318 600	309 100	9 300
31 12 16	309 600	300 800	8 800
31 12 17	329 330	312 900	12 000
31 12 18	327 945	314 100	9 400
31 12 19	312 585	301 900	10 700

Cet institut a survécu contrairement aux autres centres esthétiques SUNSO mais a réalisé une contre performance en multipliant les erreurs.

L'institut est notamment resté mixte en acceptant une clientèle masculine qui génère peu de chiffre d'affaires et en fait perdre beaucoup avec les femmes qui ne supportant pas d'avoir des hommes dans un espace dédié à leur beauté s'en vont dans les instituts exclusivement féminin.

Monsieur Yann KOLEBKA exploitait deux centres de bronzage sous l'enseigne SUNSO et en 2010 il avait connu 3 exercices déficitaires. Au bilan clos en décembre 2010, on note des capitaux propres négatifs (moins 179 000 euros) qui correspondent au cumul des pertes des trois premières années.

On note également une dette globale de 541 000 euros et une dette bancaire de 450 000 euros, une fois et demi supérieure au chiffre d'affaires et on peut penser que ces deux centres franchisés SUNSO avaient toutes les chances de finir en liquidation judiciaire comme le franchiseur et presque tous les autres franchisés.

J'ai rencontré par hasard Monsieur Yann KOLEBKA à la fin de l'année 2010 et je lui ai proposé de transformer quelques unes de ses cabines de bronzage pour en faire des cabines de soins esthétiques avec MARY COHR. Monsieur Yann KOLEBKA a vendu quelques bancs de bronzage et le produit de la vente a été suffisant pour acheter du matériel d'esthétique et des produits MARY COHR.

En enlevant l'enseigne et proposant une offre esthétique avec MARY COHR, sans investissement particulier, Monsieur Yann KOLEBKA a pu redresser ses centres dès 2011 puis en céder un en 2013 pour 155 000 euros et être ensuite bénéficiaire :

SUNSO			CA	R
ALYK		31 12 08	97 300	- 74 400
504 759 101 / 09 07 08		31 12 09	332 000	- 53 000
91 rue du RANELAGH	75 016 PARIS	31 12 10	349 600	- 59 300
6 rue de la VICTOIRE	75 009 PARIS	31 12 11	462 700	22 900
		31 12 12	449 800	- 4 800
		31 12 13	397 000	155 000
Yann KOLEBKA		31 12 14	328 635	43 445
		31 12 15	318 600	6 100
		31 12 16	309 600	7 800
		31 12 17	329 330	22 517
		31 12 18	327 945	13 180
		31 12 19	312 600	3 300
		31 12 20	204 500	- 10 100
		31 12 21	Confidentialité	
CP : 79 Ke / Dettes : 133 Ke (FI : 51 Ke + FO : 39 Ke + FS : 43 Ke + AD : 0 Ke)				

Aux bénéfices affichés, il faut ajouter le salaire annuel de Monsieur Yann KOLEBKA qui est de 30 000 euros net plus des frais divers tels qu'une voiture. Le total des dépenses salaires et charges inclus pour le gérant est de 60 022 euros en 2020.

On peut juste retenir que Monsieur Yann KOLEBKA faisait un chiffre d'affaires de 349 000 euros en 2010 et des pertes avec ses deux centres et qu'avec un seul il faisait ensuite plus de 300 000 euros HT et pouvait se rémunérer correctement.

Dans le cas de ce centre de bronzage, les ventes de produits MARY COHR sont restés inférieures en moyenne à 6 % ce qui est nettement plus bas que les ventes dans un centre comme COCO MIEL ou les centres exploités par la société EPIL GRENELLE.

Cela s'explique déjà par le fait que dans un centre comme COCO MIEL, 100 % de la clientèle est féminine alors que dans un centre de bronzage, la clientèle est en majorité masculine et n'achète ni soins ni produits cosmétiques.

M'ayant fait confiance, Monsieur Yann KOLEBKA a pris MARY COHR et avec toutes les informations que j'ai pu lui fournir, il a pu modifier son offre et équilibrer ses comptes et même se rémunérer.

Après avoir enlevé l'enseigne SUNSO, Monsieur Yann KOLEBKA a rebaptisé son institut OHM et ce nom laisse penser qu'il est un institut pour la clientèle masculine qui est pratiquement inexistante contrairement à ce que veulent faire croire certaines marques.

Monsieur Yann KOLEBKA a peu développé l'offre esthétique et ses ventes de soins et de produits MARY COHR sont restées faibles proportionnellement aux autres offres qu'il a développées.

Avec ce développement très masculin et peu axé sur l'esthétique, il a quand même pu sauver son entreprise mais habitant BORDEAUX depuis 2017, il cherche en vain à la vendre.

L'esthétique reste un métier très féminin et s'il avait plus développé son offre esthétique avec MARY COHR, il aurait pu réaliser de meilleurs chiffres et trouver plus facilement une repreneuse.

Après avoir proposé mon aide à Monsieur Yann KOLEBKA qui l'a acceptée, j'ai fait la même proposition à Monsieur Patrice LACOMBLE et à Monsieur Vincent MACHET, deux autres franchisés du même réseau, SUNSO.

Le sauvetage de Monsieur Patrice LACOMBLE aurait été encore plus facile mais il a refusé de prendre GUINOT ou MARY COHR et il s'est retrouvé en redressement judiciaire en 2013 et en liquidation judiciaire en 2021 :

SUNSO			CA	R
SOLEIL PARTAGE		31 10 04	57 669	- 155 189
450 146 865 / 26 09 03		31 10 05	134 466	- 79 712
31 Passage de l'arche	92 800 PUTEAUX	31 10 06	263 385	23 552
5 Rue de WASHINGTON	75 008 PARIS	31 10 07	396 423	44 991
		31 10 08	430 000	33 000
Patrice LACOMBLE		31 10 09	470 000	8 000
		31 10 10	482 000	- 90 700
		31 10 11	Comptes non déposés	
		31 10 12	Comptes non déposés	
		31 10 13	622 300	6 300
		31 10 14	670 700	12 800
		31 10 15	Comptes non déposés	
		31 10 16	673 400	9 400
Bénéfice de 1 297 euros		31 10 17	Non révélé	
Bénéfice de 318 euros		31 01 18		
Perte de 65 537 euros		31 01 19		
		31 01 20	Confidentialité	
		31 01 21	Confidentialité	
CP : - 125 Ke. / Dettes : 518 Ke. (FI : 7 Ke + FO : 76 Ke + FS : 69 Ke + AD : 367 Ke).				
Redressement judiciaire depuis le 06 02 13 / Liquidation judiciaire le 13 12 21				

Situation au 31 12 19

CP : - 189 Ke. / Dettes : 562 Ke. (FI : 0 Ke + FO : 225 Ke + FS : 51 Ke + AD : 286 Ke).

En 2010, Monsieur Vincent MACHET exploitait 3 centres SUNSO et entre 2010 et 2020, il en a ouvert 3 de plus :

SUNSO			CA	R
V8M		31 12 04	Aucun bilan publié avant 2007	
401 288 782 / 14 06 95		31 12 05		
3 rue de RIVOLI	75 004 PARIS	31 12 06		
67 Av de la REPUBLIQUE	75 011 PARIS	31 12 07	205 000	- 34 000
6 rue de LYON	75 012 PARIS	31 12 08	288 458	- 10 237
77 Bd R. LENOIR	75 011 PARIS	31 12 09	498 000	- 54 000
25 Rue de TURBIGO	75 002 PARIS	31 12 10	522 500	- 97 300
		31 12 11	613 257	- 94 122
		31 12 12	606 900	- 131 900
		31 12 13	774 600	- 19 300
		31 12 14	826 800	- 88 400
Vincent MACHET		31 12 15	819 300	- 100 300
		31 12 16	Comptes non déposés depuis 2015	
		31 12 17		
		31 12 18		
CP : 202 Ke. / Dettes : 1 781 Ke. (FI : 1 456 Ke + FO : 237 Ke + FS : 88 Ke + AD : 0 Ke				

Pour simplifier les choses, j'avais proposé à Monsieur Patrick LACOMBLE et à Monsieur Vincent MACHET de nous rencontrer au siège de GUINOT qui se trouvait alors rue de la PAIX.

J'avais demandé à Monsieur Jean Daniel MONDIN si je pouvais emprunter un bureau une heure ou deux au siège et il avait accepté en regrettant de ne pouvoir assister à l'entretien ayant déjà un autre rendez-vous.

Pendant une heure, j'ai montré des exemples de centres esthétiques que j'avais redressés avec leurs bilans, le détail des ventes produits, les sites internet avec leurs nouvelles offres.

Monsieur Jean Daniel MONDIN a écourté son rendez-vous et est venu nous rejoindre et passionné comme toujours il a expliqué pendant deux heures à Monsieur Patrice LACOMBLE et à Monsieur Vincent MACHET tout ce qu'il fallait savoir sur le fonctionnement d'un institut.

Monsieur Patrice LACOMBLE et Monsieur Vincent MACHET sont ressortis enchantés et plus motivés que jamais pour redresser et sauver leurs centres.

Monsieur Patrice LACOMBLE et à Monsieur Vincent MACHET ont décidé de faire exactement ce que nous leur avons proposés mais pas avec les produits GUINOT ou MARY COHR mais avec une marque concurrente.

Ayant régulièrement des rendez-vous à la DEFENSE, je suis allé revoir Monsieur Patrick LACOMBLE alors qu'il était en redressement judiciaire et son entreprise était encore sauvable facilement ou il était possible de trouver un repreneur.

Mais Monsieur Patrick LACOMBLE ne voulant toujours pas comprendre ses erreurs et ne voyant toujours pas l'intérêt de prendre GUINOT ou MARY COHR, il était inutile de perdre du temps à redresser son institut.

On peut regarder sur www.societe.com les chiffres d'affaires réalisés avec les prestations et les ventes produits dans les centres SUNSO de Monsieur Vincent MACHET :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits	Ratio VP / CA
31 12 07	205 000	190 000	0	0 %
31 12 08	288 458	288 000	0	0 %
31 12 09	498 000	457 000	41 000	8,2 %
31 12 10	522 500	500 900	21 600	4,1 %
31 12 11	613 257	592 600	20 700	3,4 %
31 12 12	606 900	568 900	38 000	6,3 %
31 12 13	774 600	684 600	90 000	11,6 %
31 12 14	826 800	752 600	74 200	9 %
31 12 15	819 300	752 200	67 300	8,2 %

En 2010, lorsque j'avais rencontré Monsieur Vincent MACHET, sa situation était :

CP : - 1,1 Me. / Dettes : 2 Me. (FI : 1 178 Ke + FO : 89 Ke + FS : 113 Ke + AD : 0 Ke).

Avec un million d'euros de capitaux propres négatifs et deux millions d'euros de dettes au compteur, redresser cette entreprise aurait été un super challenge et j'aurais bien aimé essayer mais Monsieur Vincent MACHET ne voulait prendre ni GUINOT ni MARY COHR et croyait avoir tout compris au point de racheter la marque SUNSO au franchiseur pour relancer le réseau.

Cinq ans après notre rencontre, Monsieur Vincent MACHET n'avait pas encore pu trouver l'équilibre ni relancer SUNSO et ces centres font à peine 200 000 euros HT de CA contre plus de 300 000 euros pour le centre de Monsieur Yann KOLEBKA.

Monsieur Vincent MACHET cherche encore certainement de la rentabilité et même s'il la trouve un jour il lui faudra travailler au moins 20 ans pour compenser les sommes qu'il a déjà perdues avec ses instituts.

Il m'arrive de passer devant ses instituts mais jamais ne reprendrai contact avec lui pour lui proposer un partenariat avec GUINOT ou MARY COHR car son échec est finalement plus intéressant que sa réussite comme vous le verrez plus loin.

J'avais également proposé cette solution à Madame Patricia AVRIL et elle a mis en place une offre de soins esthétiques mais avec une autre marque que MARY COHR ou GUINOT et son centre n'a jamais été rentable :

SUNSO			CA	R
DISTRIMEDIA		30 06 04	28 000	- 30 000
412 394 967 / 01 06 97		30 06 05	96 000	- 38 000
22 Bd des BROTTTEAUX	69 006 LYON	30 06 06	161 000	- 9 000
		30 06 07	195 000	- 91 000
Patricia AVRIL		30 06 08	202 000	- 26 000
CP : 63 Ke / Dettes : 105 Ke (FI : 58 Ke + FO : 23 Ke + FS : 23 Ke + AD : 0 Ke) Cession le 03 06 10				

Madame Patricia AVRIL a cédé son centre à madame Laurence BERTUCCI à qui j'ai fait la même proposition et qui a également refusé, voulant donner un esprit SPA / MASSAGE à ce centre et les chiffres ont été encore plus catastrophiques avec plus de 450 000 euros de pertes cumulées en 8 exercices :

SUNSO ESCALE 22			CA	R
GRAAL		31 12 11	299 800	- 200
522 612 050 / 21 05 10			(20 mois)	
22 Bd des BROTTTEAUX	69 006 LYON	31 12 12	173 200	- 201 600
		31 12 13	153 300	- 97 900
Laurence BERTUCCI		31 12 14	162 400	- 22 700
RCAI : moins 16 800 euros		31 12 15	156 000	322 700
RCAI : moins 31 000 euros		31 12 16	141 600	- 2 900
RCAI : moins 43 800 euros		31 12 17	138 900	13 400
RCAI : moins 54 800 euros		31 12 18	122 261	32
CP : 12 Ke / Dettes : 115 Ke (FI : 58 Ke + FO : 35 Ke + FS : 17 Ke + AD : 6 Ke) EMIV le 29 11 19				

Madame Laurence BERTUCCI n'a même pas pu trouver un repreneur même pour un euro et a été obligé de la fermer.

En additionnant le montant de l'achat, les travaux fait pour le transformer en centre esthétique spa, les pertes pendant huit ans, on peut estimer que Madame Laurence BERTUCCI a perdu plus de 800 000 euros avec ce centre esthétique. .

J'avais visité ce centre et il avait des handicaps notamment la surface et le loyer mais il avait un bon emplacement et il était de le sauver.

Dans le secteur des centres de bronzage, on a un taux d'échecs qui est de l'ordre de 90 % mais il est intéressant de regarder l'exemple de la société WALLY SUN.

Madame Marie Christine ROY avait ouvert un centre de bronzage en franchise sous l'enseigne POINT SOLEIL et avait mis en place une offre esthétique avec les produits GUINOT et c'est un des rares centres de bronzage qui a pu atteindre un chiffre d'affaires de plus de 500 000 euros HT et sa situation est restée positive jusqu'en 2011.

Mais en 2012, madame Marie Christine ROY a ouvert deux centres POINT SOLEIL de plus à L'ISLE ADAM et à CHAMBLY qui n'ont jamais été rentables et qui ont conduit l'entreprise au dépôt de bilan.

POINT SOLEIL			CA	R
WALLY SUN		31 12 03	504 206	54 607
399 496 108 / 09 01 95		31 12 04	479 117	52 377
CC Commercial Cergy 3 (01 95)	95 CERGY	31 12 05	509 516	34 035
CC GRAND VAL (08 12)	95 L ISLE ADAM	31 12 06	527 040	49 765
Rue Francois TRUFFAUT (08 12)	60 CHAMBLY	31 12 07	557 949	23 635
		31 12 08	567 000	39 000
		31 12 09	572 000	36 000
		31 12 10	529 200	36 300
CP : 122 Ke / Dettes : 100 Ke. (FI : 0 Ke + FO : 30 Ke + FS : 68 Ke + AD : 3 Ke)				
		31 12 11	517 300	5 400
CP : 128 Ke / Dettes : 121 Ke. (FI : 30 Ke + FO : 35 Ke + FS : 50 Ke + AD : 6 Ke)				
		31 12 12	583 800	- 67 200
CP : 60 Ke / Dettes : 581 Ke. (FI : 425 Ke + FO : 66 Ke + FS : 81 Ke + AD : 9 Ke)				
		31 12 13	724 300	19 100
		31 12 14	703 900	- 34 200
		31 12 15	626 100	- 66 700
		31 12 16	537 200	- 85 400
Marie Christine ROY		31 12 17	Confidentialité	
		31 12 18	470 700	- 38 000
		31 12 19	374 400	119 100
B 18 / CP : - 181 Ke / Dettes : 491 Ke. (FI : 32 Ke + FO : 52 Ke + FS : 33 Ke + AD : 375 Ke)				
B 19 / CP : - 62 Ke / Dettes : 356 Ke. (FI : 24 Ke + FO : 6 Ke + FS : 20 Ke + AD : 306 Ke)				
Cession 10 12 19 du centre de l'ISLE ADAM pour 40 000 euros à SUN TROPIC				
Procédure de sauvegarde depuis le 16 03 16 / Entreprise radiée le 13 11 20				