



POUR ELLE ET LUI

● **Formation**
Training

● **Agencement**
Layout Design

● **Communication**
Communications

● **Logiciel Spécifique**
Franchise-specific software

● **Animation & Assistance réseau**
Network follow-up and assistance

ESTHETIC CENTER

La BEAUTE à PRIX DOUX... SANS RENDEZ-VOUS

Dayspa and french waxing center no appointment sweet prices



FRANTZ LALLEMENT
Président (CEO)
GROUPE FL FINANCE
INTERNATIONAL ESTHETIQUE SAS
FRANTZ LALLEMENT COSMETIC SAS
SOCOREST SAS
FL CONSEIL ET FORMATION SARL



J'ai très vite compris que le monde de la Beauté devait évoluer et s'adapter aux contraintes et priorités des femmes et des hommes d'aujourd'hui et j'ai donc conçu des prestations performantes, sans rendez-vous, accessibles par les prix mais aussi par leurs durées très courtes.

Notre double performance a été d'augmenter fortement la rentabilité de nos instituts tout en offrant à nos clients, de plus en plus nombreux, un accès permanent à tous les soins de beauté...



ESTHETIC CENTER révolutionne le monde de La beauté SANS RENDEZ-VOUS

Les performances de Frantz LALLEMENT et ses qualités de gestionnaire lui valent une double récompense en Mai 2006 par le Ministre des PME, qui décerne le LABEL GAZELLE à ses deux entreprises de franchise (International Esthétique SAS, société de franchise d'ESTHETIC CENTER et SOCOREST SAS, société de franchise du réseau La Boîte à Pizza).

Le label GAZELLE 2006 a été décerné aux 2000 PME françaises les plus dynamiques et performantes.

Les Grandes Dates

Décembre 1998

La société INTERNATIONAL ESTHETIQUE commence à franchiser des centres d'épilation sans rendez-vous sous la marque EPIL CENTER. Le concept est pratiquement limité aux prestations d'épilation à bas prix. Les surfaces des centres varient de 60 à 80 m².

Septembre 2002

Le réseau EPIL CENTER compte une trentaine d'instituts en France.

Frantz LALLEMENT prend possession de la société INTERNATIONAL ESTHETIQUE. Il a racheté et détient 100 % des parts sociales de la société ainsi que l'intégralité des droits sur la marque EPIL CENTER.

Il décide de donner une ambition nouvelle à cette société et entreprend de transformer ces centres d'épilation en véritables instituts de beauté à prix doux et sans rendez-vous.

Il applique également les méthodes de gestion appliquées avec succès sur le réseau « La Boîte à Pizza ».

Printemps 2004

De nouvelles normes d'agencement sont mises en place privilégiant l'aspect « design » et élégant des instituts. Un code couleur « noir et blanc » est adopté en remplacement du code « jaune et bleu » utilisé lors de la création du réseau.

Décembre 2005

Le réseau EPIL CENTER connaît une progression très rapide et s'impose en 2 ans comme le **numéro 1 de la beauté sans rendez-vous en France en franchissant le cap des 100 unités franchisées** (dont 3 filiales et succursales).

Les méthodes de management de Frantz LALLEMENT, sa politique marketing et son positionnement sur le marché sont couronnés de succès.

En deux ans, il a fait du réseau EPIL CENTER, le leader incontesté du marché de la beauté sans rendez vous, pulvérisant au passage tous ses concurrents.

Les Grandes Dates

Mars 2006

L'ambition de Frantz LALLEMENT de transformer le réseau en des instituts offrant de véritables prestations de beauté est parachevée par l'adoption à la quasi-unanimité, lors de la Convention Annuelle des Franchisés, de la marque ESTHETIC CENTER.

Mai 2006

Le réseau ESTHETIC CENTER compte près de 130 instituts en France et en Espagne.

Pour être à l'écoute de ses franchisés, il leur propose la création d'instances de dialogue et l'élection de comités de franchisés.

En Janvier 2007

Frantz LALLEMENT crée une gamme entière de Cosmétiques, (plus de 100 références) sous la marque Frantz Lallement Paris, pour les Hommes et Femmes (Produits Cabine et produits Vente) afin d'en équiper les instituts ESTHETIC CENTER et créer des protocoles spécifiques de soins visage et corps destinés à améliorer la rentabilité horaire des prestations.

En 2008

Frantz LALLEMENT crée le réseau de franchise de beauté, BEAUTY FULL DAYS avec son concept inédit d'abonnements beauté illimités. Plusieurs instituts sont créés en Floride (USA) (www.beautyfulldays.com).

Les enseignes de beauté BEAUTY FULL DAYS et ESTHETIC CENTER sont également présentes en Espagne (centre pilote à Valencia).

En 2008 et 2009

Le réseau ESTHETIC CENTER se voit attribuer, deux années consécutives, le TROPHÉE DES VICTOIRES DE LA BEAUTE dans la catégorie « Meilleur Institut de Beauté de France », récompensant la qualité des soins et plus généralement l'ensemble des prestations visage et corps effectuées au sein des instituts du réseau.

En Juillet 2009

Le réseau ESTHETIC CENTER, lance une nouvelle cire en exclusivité, la Cire GOLD (Frantz Lallement Paris Cosmétiques). Cette cire exclusive, grâce à ses qualités techniques (moindre douleur et meilleure adhérence aux poils...) remporte, parallèlement, les VICTOIRES DE LA BEAUTE, dans la catégorie « MEILLEURE EPILATION ».

Le réseau ESTHETIC CENTER est donc doublement récompensé en JUILLET 2009 dans la catégorie MEILLEUR INSTITUT DE BEAUTE et dans la catégorie MEILLEURE EPILATION.



Concept innovant

Marché exponentiel

Simplicité de fonctionnement

Formation personnel assurée

Pas de diplôme exigé pour le dirigeant

Rentabilité exceptionnelle et optimisée



www.esthetic-center.com

N°1 en
RENTABILITE

Les centres ESTHETIC CENTER offrent une rentabilité horaire exceptionnelle.

Tous les facteurs d'amélioration et d'optimisation des marges ont été travaillés pour offrir au plus grand nombre de clients des prestations de qualité, originales et toujours aux meilleurs prix.

Pour obtenir ce résultat, une centrale d'achat performante associée à une politique commerciale judicieuse permet d'offrir des tarifs attractifs valables dans tous les ESTHETIC CENTER et de fidéliser le plus grand nombre de clients par la vente d'abonnements mensuels inférieur à 10€.

Notre savoir-faire et nos cires permettent de réaliser le grand classique de l'épilation (Demi-jambes, Maillot, Aisselles) en seulement 20 mn pour moins de 12€ la prestation, soit 2 fois plus rentable que la moyenne de la profession.

De même nos nouveaux soins visage permettent de traiter jusqu'à 12 clients par heure en doublant la rentabilité horaire et en multipliant par 12 les possibilités de ventes additionnelles en produits, soit depuis fin 2006, 2 à 5 fois plus que par le passé.

Pour nos poses d'ongles en gel et french manucure, c'est le même principe : **réalisées en 45 mn pour 50€ !**

Nos bars esthétiques améliorent encore la rentabilité de nos cabines puisque nous y réalisons des prestations express (épilations faciales, soins visage, pose d'ongles en gel, maquillage).

Enfin, nos équipements haute technologie permettent d'offrir des prestations automatiques d'amincissement, de dépilation et de photo-rajeunissement, très rentables.

RIEN n'a été laissé au hasard dans la gestion et le fonctionnement des instituts ESTHETIC CENTER, afin de vous offrir non seulement, la performance et la qualité mais aussi et surtout une réelle rentabilité sans cesse optimisée avec toujours plus de clients satisfaits et fidélisés.

160 instituts dans le monde...



Prix très attractifs
Sans rendez-vous
Journée non-stop
Esthéticiennes diplômées
Carte de soins novateurs
Prestations high tech de qualité
Agencement haut de gamme

N°1 en
CONCEPT



www.esthetic-center.com

UN CONCEPT PERFORMANT

- Accueil personnalisé et chaleureux
- Esthéticiennes diplômées
- Pas de diplôme exigé pour le gérant
- **Véritable carte de soins complets et variés : 5 concepts en 1**
Epilations (techniques d'épilation longue durée), soins visage et corps (techniques de rajeunissement et d'amincissement), bronzage, modelages relaxants (SPA, bien-être...), pose d'ongles en gel et manucure
- Gamme de produits de beauté novatrice et efficace
- Prix attractifs et formules d'abonnement au choix
- Politique de communication globale
(Publicité nationale et locale, réunions annuelles, journal des Franchisés...)
- Stratégie de marketing ciblée
(Audits permanents, outils d'aide à la vente, animations promotionnelles, mailing, tracting, teasing, PACK Marketing mensuel complet ...)

UN AGENCEMENT HAUT DE GAMME

A l'extérieur...

Des enseignes et une signalétique étudiées et spécifiques permettant une identification rapide au Réseau.

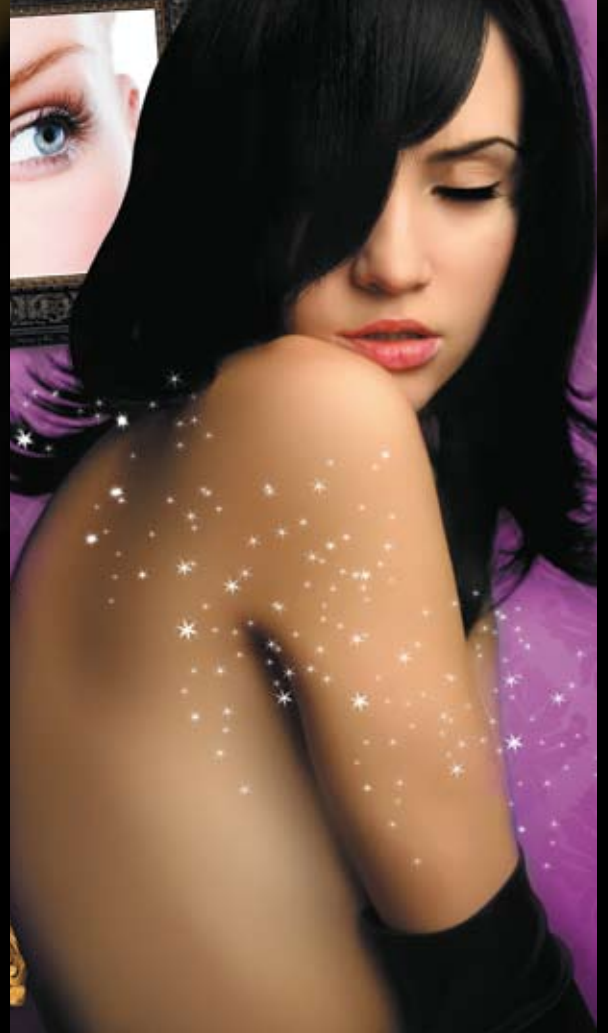


Fruit d'une longue recherche confrontée à l'expérience, le design résolument moderne et novateur des vitrines Esthetic Center allie sobriété, visibilité et attractivité.

...Comme à l'intérieur

- Des espaces accueillants symboles de Bien-être, pureté et propreté
- Un mobilier esthétique et fonctionnel
- Des vitrines de promotion attrayantes pour les produits de beauté
- Des cabines de soins spacieuses au confort maximal
- Une ambiance douce aux lumières tamisées
- Un univers olfactif aux essences fleuries et fruitées
- Un fond musical avec réglage individuel par cabine
- Une température modulable au choix de la cliente
- Une décoration zen et épurée avec tentures et voilages
- Depuis 2007, installation d'un équipement audiovisuel dynamique et interactif pour formation et animation permanente du personnel et communication promotionnelle pour la clientèle.

160 instituts dans le monde...



www.esthetic-center.com

Réseau ayant la plus forte implantation Nationale

Seul réseau à dimension Internationale EUROPE - USA

Plus de 600 articles de presse à l'année

N°1 en NOTORIÉTÉ



UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION NATIONALE PUISSANTE

2007

Parrainage TV de l'émission Plus Belle La Vie sur France 3 représentant 140 000 millions de contacts. Parutions presse dans des magazines people comme CLOSER, VOICI etc.

DE NOMBREUSES RÉCOMPENSES

2003

Frantz LALLEMENT, sacré meilleur Directeur de Réseau de Franchise par le club d'affaires européen de la Franchise, Le CEDRE, pour son action menée auprès de l'enseigne EPIL CENTER / ESTHETIC CENTER.

2006

Les performances de Frantz LALLEMENT à la tête de la SAS INTERNATIONAL ESTHETIQUE, société de franchise du réseau ESTHETIC CENTER sont récompensées par le Ministre des PME, qui lui décerne le LABEL GAZELLE, décerné aux 2000 PME les plus performantes et rentables de France.

Les Média : « TOUT LE MONDE EN PARLE »

« La maîtrise des coûts et des heures de grande fréquentation. SUD RADIO »

« Une croissance rapide et bien maîtrisée. BFM »

« Frantz Lallement déborde d'idées nouvelles pour développer ce secteur. CHALLENGE »

« Un rapport service-qualité à prix doux jamais atteint dans le secteur de la beauté. EUROPE 2 »

160 instituts dans le monde...



Soins Visage et Corps

Amincissement

Relaxation

Rajeunissement

Bronzage Solarium

Épilations et Dépilations mixtes

Beauté des Pieds et des Mains

(Pose d'ongles + French manucure permanente **en moins d'1h**)

Maquillage

Produits Cosmétiques

FRANTZ
LALLEMENT
PARIS



www.esthetic-center.com

N°1 en
BEAUTÉ

ESTHETIC CENTER est le seul réseau à proposer aux femmes comme aux hommes, une carte de soins de beauté sans rendez-vous, aussi complète, pour le visage que pour le corps.

Des épilations traditionnelles et de qualité, réalisées en un temps record.

Une carte de soins et de traitements visage ultra complète (plus de 20 soins visage), proposant des soins express (5, 10 et 20 mn) aux résultats étonnants pour tous les types de peaux, et des soins haut de gamme et relaxants (40 mn) avec des masques au collagène ou chauffants.

Egalement des traitements pour le visage et le corps High Tech, pour répondre à des problématiques spécifiques et ciblées : anti-âge, photo-rajeunissement, amincissement et raffermissment, dont les résultats sont spectaculaires et visibles dès la première séance. Ces prestations sont proposées sous forme de cures, d'enveloppements ou de soins, et sont reconnues pour être tendances et relaxantes, d'après la clientèle qui en raffole.

Egalement pour le visage et le corps, de la **dépilation durable et totalement sécurisée avec des machines flash perfectionnées et novatrices.**

Des soins pour les mains, de la manucure jusqu'à la pose d'ongles en gel avec french manucure, raffinés et résistants, réalisés en moins d'une heure ou la beauté des pieds.

Ou encore, des prestations de bronzage proposées tout au long de l'année.

160 instituts dans le monde...



Stratégie marketing locale et nationale

Média

Presse, Radio, Affichage, Cinéma, TV

Site internet et Espace sécurisé franchisé

Partenariats

Système de fidélisation clientèle

Agence nationale presse et média

N°1 en COMMUNICATION



www.esthetic-center.com

Un réseau innovant avec des outils performants à la disposition des franchisés.

UN PLAN MÉDIA PERFORMANT :

Un pack marketing mensuel novateur afin de fidéliser et de recruter de nouveaux clients, plus de 7 campagnes publicitaires, Newsletter, SMS etc.

Ces opérations permettent aux instituts ESTHETIC CENTER de :

- Dynamiser le point de vente
- Faire progresser le trafic client et le CA
- Véhiculer une image qualitative et professionnelle
- Démontrer le savoir-faire et la diversité des prestations proposées
- Permettre de fidéliser la clientèle et d'attirer de nouveaux clients
- Faire augmenter la notoriété du réseau

UNE VISIBILITÉ INTERNATIONALE

Un ensemble conséquent de sites web et d'outils, assure une présence forte et efficace de la marque sur la toile au niveau mondial.



Le site grand public esthetic-center.com, véritable vitrine incontournable d'un concept en or et d'un savoir-faire remarquable, se veut tendance, branché, qualitatif et accessible à tous.

Des rubriques inédites, des fiches explicatives de tous les soins ainsi que

son référencement optimisé engendrent une fréquentation en hausse continue. Sans oublier les centaines d'internautes qui s'inscrivent chaque mois pour recevoir les newsletters...

UN DIALOGUE FRANCHISEUR / FRANCHISÉ RÉGULIER

Un espace sécurisé est mis à la disposition des franchisés, proposant de nombreux services et téléchargements, afin de garantir une diffusion d'informations constante et quotidienne > news, lettres d'information, mise en ligne des campagnes publicitaires et des articles de presse...

Un journal mensuel, l'ESTHETIC NEWS, des communiqués intra réseau permanents, des communiqués, des news diffusées sur l'espace sécurisé, permettent également de rendre compte de la vie du réseau afin d'affirmer notre appartenance à des valeurs communes.

Une chaîne de télévision interne et des outils de vidéo conférence vont être mis en place en 2008 afin de doter le réseau de moyens de communication et de promotions supplémentaires.



Journal ESTHETIC NEWS

Frantz Lallement, lui-même passionné de nouvelles technologies, apporte une attention personnelle constante et ambitieuse au développement de ces projets.



160 instituts dans le monde...



Une ligne de Cosmétiques prestigieuse

Une marque hautement performante

Des protocoles express totalement novateurs

Une rentabilité exceptionnelle

Des prix d'achat préférentiels



www.esthetic-center.com

N°1 en PRODUITS

La ligne de cosmétiques Frantz Lallement Paris répond avec précision aux attentes et aux besoins de la clientèle en proposant au réseau une gamme de produits de beauté novatrice et moderne.

Cette gamme complète pour le VISAGE et le CORPS propose plus de 150 références, offrant la possibilité aux instituts ESTHETIC CENTER de réaliser pour elle et pour lui, des soins visage allant de 5 à 40 minutes, des soins corps allant de 20 à 50 minutes et des prestations de maquillage.

Les cosmétiques Frantz Lallement Paris permettent de réaliser des soins visage express de 5 et 10 minutes notamment sur les bars esthétiques, dédiés aux femmes actives, leur donnant ainsi la possibilité de s'entretenir et d'être belles quotidiennement en peu de temps.

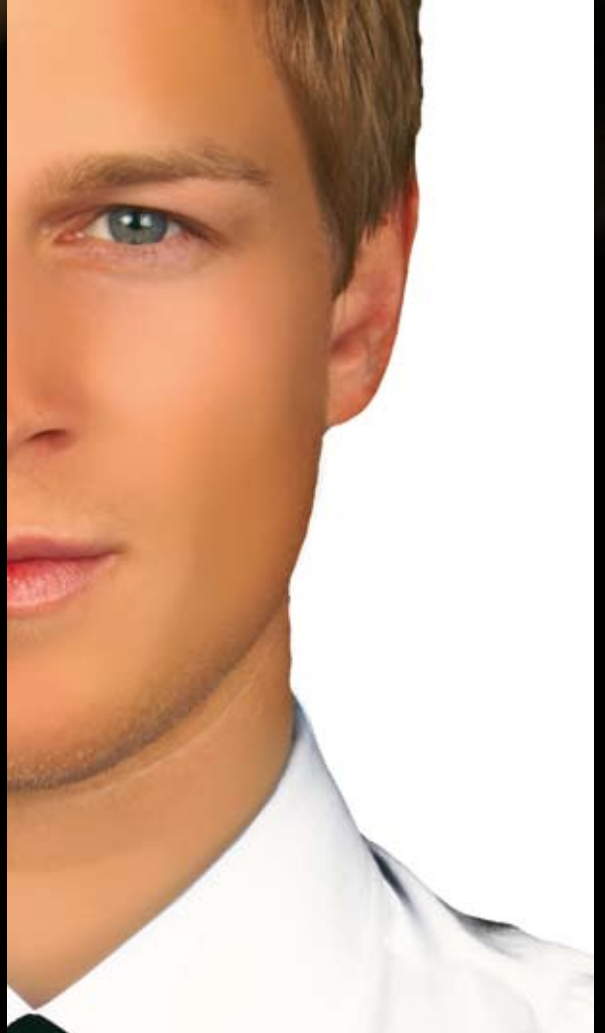
Le lancement de cette ligne a été couplée avec la mise en place d'un véritable « KOD BEAUTE » qui clarifie le langage de la cosmétique et le met à portée de tout le monde.

De nombreux avantages sont proposés aux franchisés lors de l'implantation de la marque au sein de leurs centres de beauté ESTHETIC CENTER : outils de communication offerts, mise en place de challenges...

Grâce à notre centrale d'achats, vous bénéficiez de remises négociées pour tous les consommables.



160 instituts dans le monde...



Formation spécifique

Assistance Ouverture

Animation terrain permanente

Réunions régionales de franchisés

Réunions de formations continues du personnel

Modules de formation à distance

Convention Nationale

Commission consultative de franchisés

www.esthetic-center.com

N°1 en
ASSISTANCE

En 2007, ESTHETIC CENTER a organisé au profit de ses franchisés, plus de 600 visites sur le terrain grâce à une importante équipe d'animation composée d'une Direction Réseau, de Coordinatrices Réseau et de cinq Animatrices-Formatrices.

Des audits et journées d'assistance sont organisés auprès des franchisés ou de leur personnel, durant lesquels sont dispensés des formations en vente produits, en techniques métiers.

Le réseau ESTHETIC CENTER possède son propre centre de formation où sont formés les responsables et futurs gestionnaires des instituts. Des supports pédagogiques et outils de formation continue à distance, ont été spécifiquement créés pour les esthéticiennes.

Des réunions de formation professionnelle continue sont organisées, chaque trimestre pour le personnel des instituts afin de former aux nouvelles prestations et soins ESTHETIC CENTER.

Des réunions régionales réservées aux franchisés sont également organisées par l'équipe d'animation, chaque trimestre, sous forme de tournées dans les secteurs où sont implantés nos franchisés ESTHETIC CENTER.

Une convention Nationale réunissant tous les franchisés ESTHETIC CENTER de France est organisée chaque année avec l'ensemble des équipes Franchiseur.

Une commission consultative de franchisés composée de membres franchisés élus par leurs pairs est réunie plusieurs fois par an par le Franchiseur pour donner son avis sur différents thèmes.

Le Franchiseur propose à chaque franchisé un véritable partenariat stratégique fondé sur la loyauté et l'esprit réseau.

160 instituts dans le monde...

FICHE TECHNIQUE ET CHIFFRES CLES

Raison Sociale :	International Esthétique SAS
Date de création :	1998
Chiffre d'Affaires en 2009 :	+ de 31 millions d'euros
Nombre de points de vente :	160 instituts
Nature du contrat :	Franchise
Durée du contrat :	9 ans
Droit d'entrée :	16 600 € HT
Investissement initial :	Pour 70 m ² et 7 postes de travail : +/- 93 000 € HT (hors foncier) Comprenant : <ul style="list-style-type: none">- La formation théorique et pratique de minimum 2x5 jours- La remise des manuels opératoires- La présence d'une animatrice réseau pendant 5 jours lors du lancement- La communication d'ouverture- Les travaux agencement concept : accueil, cabines, local personnel. Hors travaux spéciaux et éventuel gros œuvre (570 € HT du m ²) <ul style="list-style-type: none">- L'enseigne- L'équipement informatique- Le mobilier concept Esthetic Center (accueil & revente)- L'équipement de l'institut : mobilier & équipement cabines, linge, déco...
Stock Initial :	9 250 € HT comprenant : <ul style="list-style-type: none">- Cosmétiques Frantz Lallement Paris format vente et cabine- Consommable pour prestations cabine, manucure et prothèse onguulaire
Matériels Optionnels :	- Pack location machines high tech' 1 200 € HT
Redevance d'exploitation :	Redevance de 5 % du C.A
Redevance Communication Nationale :	1,5 % du C.A mensuel
Retour sur investissements :	environ 36 à 48 mois moyens selon l'équipement et le projet
Local souhaité :	A partir de 70 m ² , axes principaux, galerie commerciale...
Zone d'implantation :	Ville ou axe avec potentiel de plus de 30 000 habitants
Chiffre d'affaire moyen du réseau :	220 000 € / an
Marge brute moyenne d'exploitation :	Marge brute : environ 94% (hors produits à la vente) Marge brute : environ 50% (sur produits à la vente)

UN GROUPE INTERNATIONAL À LA DISPOSITION DES FRANCHISÉS



www.groupeflfinance.com

Groupe spécialisé dans la franchise et le négoce international

1 DIRIGEANT ET UNE ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS À LA DISPOSITION DES FRANCHISÉS.

- Un Président Directeur Général
- Une Directrice Générale
- Un Service Administratif et Financier
- Un service Juridique
- Un Service Achats
- Un Service Développement France et International
- Un Service Projets et Agencements

DES EQUIPES OPERATIONNELLES AU SERVICE DU RESEAU

- Un Directeur Réseau et un Directeur Expansion
- Une Equipe Animation France et Internationale
- Un Centre de Formation intégré
- Des services internes et externes de Communication et Marketing
- Un service Produits
- Une Agence de Presse