

Beauté *Esthetic Center* et le rêve américain

Leader en France sur le marché de la beauté sans rendez-vous avec plus de 140 centres, le réseau *Esthetic Center* accélère son développement aux Etats-Unis. L'enseigne française vient d'ouvrir deux centres en Floride et a créé un « pack investisseur » pour faciliter les implantations en franchise.

A lors que l'objectif de trente nouvelles ouvertures en France sera atteint fin 2007, le réseau *Esthetic Center*, dirigé par Frantz Lallement, poursuit ses implantations à l'étranger, et notamment aux Etats-Unis. Pour accélérer le développement international, le concept a été recentré sur les soins du visage et l'épilation.

Avec son concept unique de petits prix, soins express et services sans rendez-vous, *Esthetic Center* a une place à prendre sur le marché américain. En effet, le réseau propose des prestations de 50 à 70 % moins chères que les prix pratiqués dans

les instituts de beauté classiques et les Américains sont réputés friands de soins esthétiques et de produits de beauté.

Trois ouvertures en Floride

Après l'implantation l'an dernier d'un premier institut à Miami Beach, un deuxième vient d'ouvrir ses portes à Miami, dans le quartier de Brickell. Un troisième, toujours implanté en Floride, a ouvert en novembre.

L'étendue du continent américain offre de grandes perspectives de développement. Avec la franchi-

se comme modèle économique, *Esthetic Center* multiplie ses chances d'afficher une croissance rapide et maîtrisée. Des contacts sont d'ores et déjà avancés et devraient aboutir sur des implantations en Californie et dans l'état de New-York.

Pour booster son réseau aux États-Unis, *Esthetic Center* participera au Salon de la franchise de Miami en janvier prochain.

Une offre pour les investisseurs

Après avoir rempli toutes les démarches administratives obligatoires pour s'installer en franchise,

Esthetic Center propose désormais aux investisseurs français de vivre un « *American dream* » en leur offrant un véritable « *pack investisseur* » qui leur permettra, non seulement de pouvoir travailler sur le sol américain, mais également d'y résider en famille tout à fait librement.

Esthetic Center va s'implanter dans deux nouveaux pays en 2008 : dans les Émirats Arabes Unis, à Dubaï, et en Chine, à Shanghai. En Espagne, l'enseigne s'est dotée d'un deuxième institut pilote et d'un centre de formation à Valencia. On compte déjà 7 instituts et 2 autres vont ouvrir prochainement à Bilbao et Alicante. ■

Infos & chiffres clés *Esthetic Center*

Date de création : 1998 - **Type de contrat :** franchise

Durée du contrat : 9 ans renouvelables

Droit d'entrée : 19.500 euros HT

Investissement global : environ 70.000 euros pour sept postes de travail (formation, agencement, équipement...)

Redevance : 5% du chiffre d'affaires avec un minimum de 750 euros HT

Redevance publicitaire : 1,5% du chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires moyen d'un point de vente : 220.000 € HT

Surface de local souhaitée : à partir de 70 m², axes principaux, galerie commerciale...

Zone d'implantation : ville de plus de 20.000 habitants

Marge brute moyenne : environ 94% (hors produits à la vente), environ 50% sur produits à la vente.

www.esthetic-center.com



Aux USA, *Esthetic Center* se recentre sur les soins du visage et l'épilation.