

# DOSSIER DE PRESSE



## Premier réseau français de centres de bronzage



CONTACT PRESSE :

**3d Communication**

Bénédicte Couturier / Caroline Pierron

Tél : 01 46 05 87 87

Mail : [bcouturier@3dcommunication.fr](mailto:bcouturier@3dcommunication.fr) / [cpierron@3dcommunication.fr](mailto:cpierron@3dcommunication.fr)

## S O M M A I R E



### **1. LE SOLEIL EST NOTRE METIER, BIEN PLUS QU'UNE SIMPLE DECLARATION**

- 1.1 Plus de 3 millions de séances par an
- 1.2 Les atouts de Point Soleil
- 1.3 Le diagnostic solaire Point Soleil, pour un bronzage sur-mesure
- 1.4 Le bronzage à la carte
- 1.5 5 catégories d'appareils, de la classe éco au grand luxe
- 1.6 La gamme de soins solaires professionnels Point Soleil
- 1.7 Les forfaits soleil
- 1.8 La "Garantie Qualité Point Soleil"

### **2. LE PREMIER RÉSEAU DE CENTRES DE BRONZAGE**

- 2.1 Historique : les grandes dates
- 2.2 Les objectifs de développement
- 2.3 Les hommes
- 2.4 Le franchisé : profil type
- 2.5 Une identité forte

### **3. BRONZAGE & UV : POINT SOLEIL, GARANT DES BONNES PRATIQUES**

- 3.1 Comprendre pour bronzer intelligemment
- 3.2 En cabine ou à la plage : le pour et le contre

### **4. LE MARCHÉ DU BRONZAGE EN FRANCE ET EN EUROPE**

- 4.1 L'Allemagne donne l'exemple
- 4.2 Perspectives
- 4.3 Etude des profils de clientèle

### **5. ANNEXES**

- 5.1 La fiche technique du réseau
- 5.2 La liste des centres Points Soleil

## 1. “LE SOLEIL EST NOTRE METIER”, BIEN PLUS QU’UNE SIMPLE DECLARATION



Avec près de 150 centres, Point Soleil est la seule enseigne d’envergure nationale spécialisée dans le bronzage en cabine. Son expérience, son sérieux, son engagement sur la qualité, la sécurité & l’hygiène positionnent Point Soleil comme le leader incontesté du bronzage en cabine en France.

### 1.1 Plus de trois millions de séances/an

Pour la plupart ouverts 7/7 jours, de 8h30 à 21h00, sans rendez-vous, **les centres Point Soleil assurent près de trois millions de séances par an**, un chiffre qui est en constante augmentation depuis 20 ans.

Le sérieux et la réputation de l’enseigne sont les principales raisons de cet engouement.

**Leader du bronzage en France, Point Soleil** a su imposer auprès du public un concept fort, notamment grâce à un personnel diplômé et qualifié, des appareils de bronzage modernes et ultra-performants, des prix attractifs, des horaires d’ouverture très larges, le sans rendez-vous, et un programme de fidélisation client efficace.



### 1.2 Les atouts de Point Soleil

On ne vient pas dans un centre Point Soleil par hasard mais pour avoir bonne mine, se sentir mieux dans sa peau, préparer ses prochaines vacances ou en prolonger les couleurs, ou encore pour une occasion particulière (mariage, soirée...).

Le concept gravite autour de plusieurs axes forts, qui répondent aux différentes attentes des clients :

☉ **Un personnel diplômé et qualifié** : Un spécialiste du bronzage accueille chaque nouvel arrivant afin de déterminer son type de peau, élaborer un programme de bronzage personnalisé (durée et fréquence des expositions, choix du type d’appareil...) et prodiguer tous les conseils nécessaires pour bien bronzer. Pour ce faire, chaque hôte(esse) suit une journée intensive de formation UV à l’issue de laquelle elle sort avec un diplôme d’état. Puis, une formation au siège complète son cursus.

☉ **Une hygiène irréprochable** : Après chaque passage, les cabines sont systématiquement nettoyées et aseptisées.

☉ **Des cabines UV ultraperformantes** et à la pointe des toutes dernières innovation dans le domaine, pour un bronzage intense mais maîtrisé, adapté au type de peau et aux objectifs de chaque client.

☉ **Une très grande liberté** : Avec un équipement minimum de 6 cabines par centre et des horaires d’ouvertures très larges, sans rendez-vous, les clients peuvent bronzer au gré de leurs envies et de leur temps libre.



## 1.4 Le bronzage à la carte

Les séances peuvent être payées à l'unité.

Par contre, la majorité des clients Point Soleil choisissent la carte Point Soleil.

Le principe de la carte est avantageux pour le client puisque la somme créditée est supérieure à la somme réellement versée. C'est le bonus Point Soleil !



À la séance

	BASIC <small>Classe économique</small>	CLASSIC <small>Découverte des UV</small>	PREMIUM <small>Connaisseurs et peaux ambrées</small>	EXCELLENCE <small>Luxe &amp; Confort/ Ft n° Sun*</small>	PRESTIGE <small>Le MUST du bronzage - confort total</small>
5/10 MN	6€	10€	13€	16€	20€
15 MN	10€	13€	20€	25€	30€
20 MN	13€	17€	26€	30€	37€
25 MN	16€	22€	29€	34€	42€
30 MN	19€	26€	32€	38€	45€

\*Bronzage et Fitness Prix maximum conseillés

Cartes Prépayées

	ACCESS	SUCCESS	CLUB
PAYEZ...	49€	79€	149€
POUR UN CRÉDIT DE*	60€	100€	200€
AVANTAGE CLIENT	BONUS 11€	BONUS 21€	BONUS 51€

\*sur votre carte Point Soleil



AVANTAGE CLIENT  
JUSQU'À  
34% OFFERT

LUNETTES SPÉCIALES UV OBLIGATOIRES

5€



POUR EN SAVOIR + : [www.pointsoleil.com](http://www.pointsoleil.com)

LE SOLEIL EST NOTRE MÉTIER

Tous nos tarifs sont TTC. Pour l'achat d'un produit, la facture n'est pas obligatoire. Pour l'achat d'une prestation de service, la facture est obligatoire pour toutes les prestations d'un montant supérieur à 26 € TTC. Si vous le souhaitez, une note peut également vous être remise pour les prestations dont le montant est inférieur à 26 € TTC ou pour tout achat de produit. Photos non contractuelles. Le rayonnement d'un appareil de bronzage UV peut affecter la peau et les yeux. Ces effets biologiques dépendent de la nature et de l'intensité du rayonnement, ainsi que de la sensibilité de la peau des individus. Prix de vente conseillés en vigueur au 01/12/2011.  
 Réf. : TARIFCOMPT - ALIZES DIFFUSION SAS - 15, rue de Turbigo - 75002 Paris - Tél. 01 46 42 01 31 - S.A.S au capital de 2 096 000 € - 335 172 854 RCS Paris - N° TVA Intracommunautaire : FR 94 335 172 854 - Photos : Cécile BORTOLETTI

## 1.5 5 catégories d'appareils, de la classe éco au grand luxe

Tous les appareils sélectionnés par Point Soleil sont conformes aux normes françaises, les plus strictes au niveau européen. Dans les centres Point Soleil, on s'engage sur la qualité !

Ils font tous l'objet de contrôles techniques réguliers effectués par un organisme agréé par le Ministère de la Santé. Le temps d'exposition est limité car une minuterie contrôle le temps d'exposition en cabine et coupe automatiquement l'appareil en fin de séance. La puissance des rayons maîtrisée. Le client bronze ainsi en toute sérénité. Pour un résultat de bronzage impeccable du corps et du visage, ils sont à la pointe de la technologie, du confort, et du design.

Point Soleil propose 5 catégories d'appareils :

1. La Catégorie **Basic, notre catégorie économique**, adaptée aux peaux claires ou aux premières expositions:

- bronzage du visage et des épaules uniquement dans un fauteuil de bronzage ou,
- bronzage du corps entier dans un lit de bronzage dont l'intensité sera modérée.

2. La Catégorie **Classic, idéale pour la découverte** du bronzage en cabine UV:

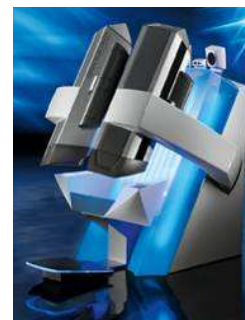
- bronzage du visage, des épaules, des mains et du dos dans un fauteuil de bronzage.
- bronzage du corps entier dans un lit de bronzage dont la puissance sera progressive et l'intensité plus soutenue.

3. La Catégorie **Premium, idéale pour les connaisseurs et les peaux ambrées**, adaptée également aux peaux mates ou déjà hâlées:

- confort amélioré grâce à la largeur et à la forme ergonomique du lit, à la climatisation & ventilation réglables,
- bronzage plus profond, grâce au nombre supérieur de tubes UV et à leur puissance, et au renfort visage & buste.

4. La Catégorie **Excellence**, notre catégorie **luxe & confort**:

- confort maximum grâce à la grande largeur du lit et à sa forme ergonomique, à la climatisation & ventilation réglables, et à la technologie Aquafresh (en option sur certaines machines) qui permet de se rafraîchir pendant la séance,
- évasion totale tout en écoutant ses musiques préférées de son Iphone/lecteur MP3,
- bronzage encore plus homogène et plus soutenu, grâce à la technologie Ultra Performance Plus des tubes UV.



Dossier de Presse / 3 d Communication Tél : 01 46 05 87 87

Star de la catégorie Excellence, la **Fit'n Sun** équipe également certains centres Point Soleil.

Minceur, forme et bronzage dans la même séance...

La Fit'n Sun intègre en plus de tubes UV ultra-performants, un plateau oscillant qui tonifie et raffermi le corps. 4 programmes au choix permettent de bronzer plus intensément tout en tonifiant sa silhouette.



**5. La Catégorie Prestige, le must du bronzage**, adaptée tout particulièrement aux peaux mates ou déjà hâlées:

- un confort parfait grâce à la largeur maxi et à la forme ergonomique du lit, à la climatisation & ventilation réglables, et à la technologie Aquafresh (en option sur certaines machines uniquement) qui permet de se rafraichir pendant la séance,
- une évasion totale tout en écoutant ses musiques préférées grâce au branchement de son Iphone ou son lecteur MP3 à la machine,
- un bronzage encore plus homogène et plus soutenu que la catégorie Excellence, grâce à la technologie Ultra Performance+ des tubes UV.

## 1.6 La gamme de soins solaires professionnels Point Soleil

Pour bronzer rapidement, intelligemment et durablement il n'y a pas de secret : il y a une méthode !

La performance des soins solaires Point Soleil repose sur un complexe unique associant des agents activateurs de bronzage à base d'Unipertan<sup>®</sup> avec un cocktail vitaminé qui permet de lutter efficacement contre le vieillissement cutané.



**Développés scientifiquement et testés sous contrôle dermatologique**, les produits de la gamme Point Soleil sont formulés pour stimuler directement le processus naturel de fabrication de mélanine et renforcer les défenses naturelles de la peau. Leur texture non grasse a été conçue pour pénétrer rapidement l'épiderme. Cette gamme de soins permet un bronzage plus sûr, plus rapide et plus durable.

- ☉ La ligne de soins solaires **Starter<sup>®</sup> +** permet de préparer sa peau aux premières expositions solaires et d'obtenir des résultats plus rapides en cabine comme au soleil. Sans filtre solaire, elle ne protège pas du soleil. Existe pour peaux claires et sensibles, peaux mates ou déjà hâlées. A appliquer quotidiennement dix jours avant la première exposition. Prix public conseillé : 30 € pour Starter<sup>®</sup> et 35 € pour Starter +<sup>®</sup>



- ☉ Le sublimateur de bronzage **Elixir Booster<sup>®</sup>** est l'association inédite d'un complexe activateur de bronzage haute performance, et d'un soin anti-ride intensif. Il peut être utilisé pour accompagner avantageusement un programme de bronzage en cabine ou préparer la peau aux premières expositions solaires. Prix public conseillé : 75 €





- ☪ La ligne de soins solaires **Protect®** permet d'obtenir rapidement un bronzage intense tout en restant protégé des effets pervers des expositions solaires. Existe avec indice de protection 10 ou 20, selon les types de peaux.

Prix public conseillé : 30 €



- ☪ Le soin **Extend®** permet de conserver son bronzage et de l'optimiser. Prolongation, hydratation, prévention et réparation, quatre actions en un seul produit.

Prix public conseillé : 30 €



## 1.7 Les Forfaits Point Soleil

« Parce que les besoins et objectifs de nos clients sont différents, nous avons conçu une gamme de nouveaux forfaits, adaptés aux besoins qu'ils ont exprimés. En effet, le programme de bronzage n'est pas le même pour préparer sa peau avant un départ en vacances ou pour avoir bonne mine pour un mariage. La formule proposée s'adapte donc à l'objectif de nos clients », indique Hervé Corlay, Président de Point Soleil.

Depuis le 1<sup>er</sup> décembre 2011, les centres de bronzage du réseau Point Soleil proposent ces nouvelles offres alliant bronzage, bien-être et soins cosmétiques.

Chacun de ces 4 forfaits inclut une paire de lunettes de protection offerte (valeur: 5 €), dont le port est obligatoire lors d'une exposition en cabine. Il inclut également un diagnostic solaire, exclusivité Point Soleil, qui permet d'adapter la durée d'exposition dans le solarium le plus adapté au type de peau, et à l'objectif recherché.

### ☪ « Bonne Mine »

Il permet de se donner une bonne mine, en toute saison, avec un léger hâle. Il inclut un **forfait bronzage visage et buste**.

Il **coûte** 39€ et permet de réaliser entre 3 et 5 séances.

**Pour obtenir une mine éclatante pendant les Fêtes, profitez du forfait « Bonne Mine » !**

**BONNE MINE**  
**39€**  
• 1 diagnostic solaire  
• 1 paire de lunettes spéciales UV  
• 1 forfait bronzage visage & buste (crédit 39€)

### ☪ Préparation bronzage: une économie de 35 à 40€

Cette offre permet de préparer la peau au soleil, avant un départ en vacances, par exemple. Une bonne préparation permet d'acquérir une protection naturelle correspondant à un indice 3 et donc de profiter du soleil des vacances sans crainte des coups de soleil des premiers jours. **Le forfait inclut un crédit de bronzage de 89€**. Un soin **Starter+®**, stimulateur de bronzage (valeur 35€), ou **Protect®**, soin protecteur (valeur 30€), **est offert** pour tout achat de ce forfait.

**PRÉPARATION**  
**89€**  
• 1 diagnostic solaire  
• 1 paire de lunettes spéciales UV  
• 1 forfait bronzage intégral (crédit 89€)  
• 1 stimulateur de bronzage ou 1 soin protecteur **OFFERT**

### ☪ Prolongation bronzage : une économie de 35€

Intégrant un **forfait de bronzage intégral**, d'un crédit de 89€, ce forfait permet de prolonger le teint hâlé des vacances. Un **soin EXTEND® prolongateur de bronzage** est **offert** pour toute souscription.

**PROLONGATION**  
**89€**  
• 1 diagnostic solaire  
• 1 paire de lunettes spéciales UV  
• 1 forfait de bronzage intégral (crédit 89€)  
• 1 soin prolongateur de bronzage **OFFERT**

### ☪ Sublimation Bronzage : une économie de 80€

**SUBLIMATION**  
**179€**  
• 1 diagnostic solaire  
• 1 paire de lunettes spéciales UV



Dossier de Presse / 3 d Communication Tél : 01 46 05 87 87

Ce forfait permet de sublimer l'effet bronzage de la peau. Il comprend un [diagnostic solaire](#), une [paire de lunettes spéciales UV](#) et un [forfait bronzage intégral](#), d'un crédit de 179€. Pour tout achat de ce forfait, Point Soleil offre à ses clients un [soin Elixir®](#), [sublimateur de bronzage anti-âge](#).

## 1.8 La "Garantie Qualité Point Soleil"

Chaque centre Point Soleil doit impérativement satisfaire aux **7** points suivants définis par la tête de réseau :

- ① Un personnel à l'écoute, diplômé et qualifié pour répondre à toutes les questions sur le bronzage.
- ② Le choix pour le client de payer à la séance ou avec les cartes bronzage.
- ③ Des séances sans rendez-vous et des cabines suffisamment nombreuses pour réduire ou éviter le temps d'attente.
- ④ Des locaux accueillants et parfaitement propres pour permettre de profiter au mieux de chaque séance.
- ⑤ Des appareils conformes aux règles de sécurité les plus strictes.
- ⑥ Une information et une sensibilisation permanente pour contribuer à une meilleure maîtrise du bronzage.
- ⑦ La prise en compte de l'avis des clients pour améliorer les prestations au travers d'un questionnaire satisfaction.

Un numéro service client **0 825 165 155** a été mis en place afin de répondre aux questions que pourraient se poser les consommateurs, et le renvoi éventuel vers le site [www.pointsoleil.com](http://www.pointsoleil.com).

Des audits réguliers sont effectués dans chaque centre via une grille d'évaluation en 30 points. A ce dispositif, se rajoutent des enquêtes "client mystère" réalisées par un cabinet indépendant.



## 2. PREMIER RÉSEAU DE CENTRES DE BRONZAGE

### 2.1 Historique : les grandes dates

Créée en 1992, la marque Point Soleil est pionnière dans le déploiement alors un concept totalement novateur en France ; les centres de bronzage existaient néanmoins déjà dans plusieurs pays européens où ils suscitaient l'engouement.

Pendant 8 ans, la marque se développe en propre et ouvre plusieurs centres Point Soleil. Le concept s'installe, se peaufine et poursuit son développement sans levée de capitaux malgré les attaques régulières des "anti-UV" et autres défenseurs des crèmes auto-bronzantes.

Entrée en vigueur le 30 juin 1997, la nouvelle réglementation, qui est la plus stricte au monde, assainit le marché et permet à Point Soleil de faire la différence par son sérieux et les garanties de sécurité qu'il offre.

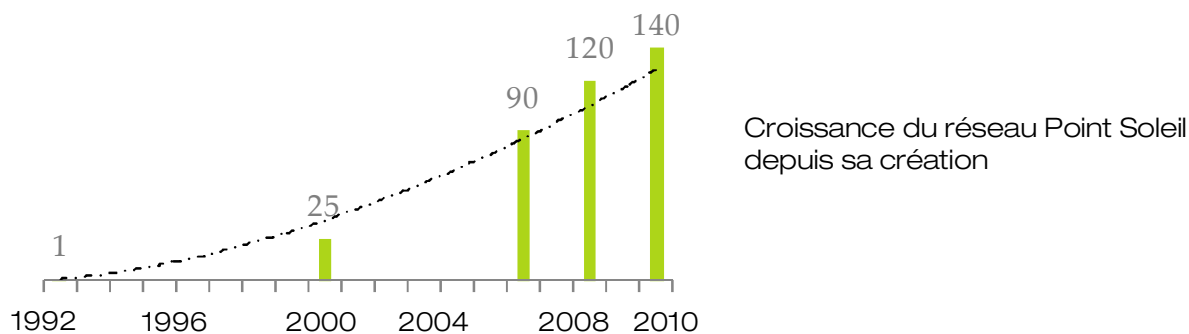
### *On ne s'impose pas professionnel du bronzage !*

- ☉ **1992** : création d'Alizés, exploitant de l'enseigne Point Soleil
- ☉ **1993** : ouverture du 1<sup>er</sup> centre à Neuilly-sur-Seine (92)
- ☉ **2000** : le réseau compte 25 centres et s'ouvre à la franchise
- ☉ **2002** : pour ses 10 ans, Point Soleil lance sa gamme de soins solaires et renforce ainsi sa position d'expert du bronzage tout en accompagnant ses clients dans la prévention solaire.
- ☉ **2007** : Point Soleil ouvre son nouveau showroom en plein cœur de Paris, rue de Turbigo (2<sup>ème</sup>). Le réseau inaugure une nouvelle identité visuelle.
- ☉ **2008** : le réseau atteint le chiffre symbolique des 100 centres. La marque déploie sa nouvelle identité dans ses centres. Parallèlement, la Fit'n Sun est lancée, tour de bronzage révolutionnaire qui permet également d'affiner sa silhouette.
- ☉ **2009** : malgré la crise, le réseau maintient un rythme de croissance à 2 chiffres. En juillet, Hervé Corlay prend le contrôle du Groupe au terme d'un LBO. Il détient aujourd'hui 75% du Groupe et en est le Président.
- ☉ **2010** : refonte complète de l'équipe de direction afin de déployer le nouveau projet d'entreprise **CAP 250**, visant à faire croître le réseau à 250 points de vente. Mise en place de nouveaux outils d'aide à la performance des points de vente :
  - la plateforme CRM Point Soleil destinée à l'optimisation de la fréquentation des magasins,
  - le diagnostic individualisé de performance destiné à l'amélioration des résultats de chaque point de vente.
- ☉ **2011** : mise en place d'une nouvelle stratégie de communication et de la nouvelle signature « Le soleil est notre métier ». Lancement de la 1<sup>ère</sup> opération Vente Privée et refonte du site Internet



## 2.2 Les objectifs de développement

Acteur majeur du marché du bronzage, Point Soleil se développe au rythme d'une quinzaine de nouveaux centres / an.



Point Soleil entend fédérer à l'horizon 2016, 250 centres. Les ouvertures devraient se dérouler dans un certain nombre de villes clés de Province et centres commerciaux de 1<sup>er</sup> rang.

## 2.3 Les hommes

**Hervé Corlay**  
Président Directeur  
Général du Groupe Point  
Soleil



Polytechnicien et titulaire d'un doctorat en Sciences de l'Imperial College à Londres, Hervé Corlay intègre en 1992 le Groupe Total où il passe six années en tant qu'Ingénieur pétrolier puis Contrôleur de Gestion du groupe. Il entre en 1998 chez McKinsey&Co, cabinet de conseil de direction où il devient rapidement Chef de Mission. Il prend la direction de Mondus France en 2000 puis, en 2002 il crée la société Cristal Décisions, aujourd'hui intégrée à Alma Consulting Group, N° 1 français du conseil en optimisation des frais généraux des entreprises.

En 2006, il crée la société Lynx Conseil, spécialisée dans le conseil en optimisation des dépenses de communication et marketing, et ouvre en parallèle ses premiers centres de bronzage en franchise. Propriétaire de 12 centres franchisés Point Soleil, il entre en 2009 à hauteur de 50,8% dans le Groupe Point Soleil et prend la tête du groupe en 2009.

## 2.4 Le franchisé, profil type

Le concept s'adresse à 2 types de profils :

- des commerçants qui souhaitent diriger leur centre,
- des investisseurs qui souhaitent en gérer plusieurs.

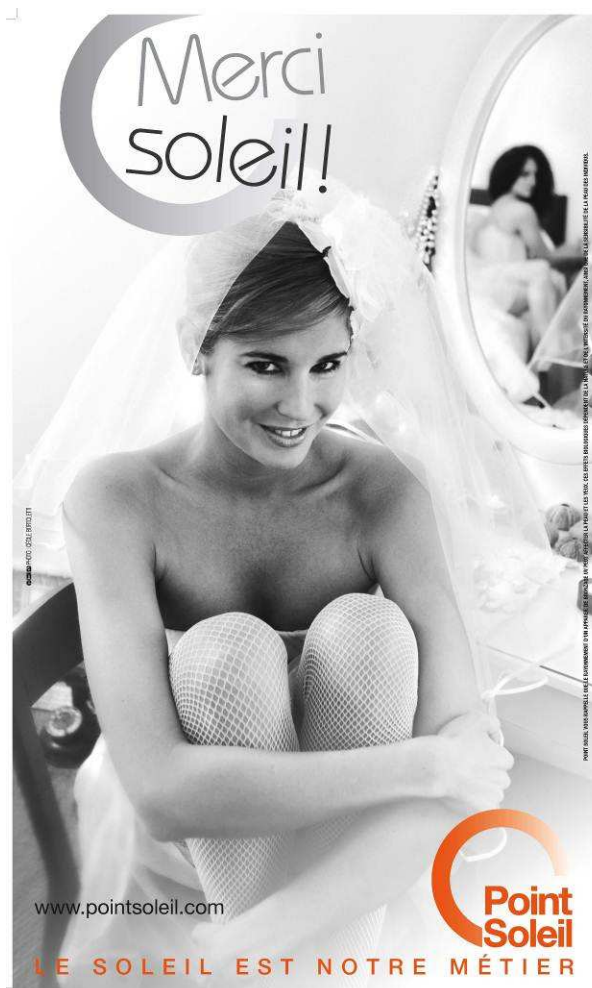
Aucune expérience dans la beauté et l'esthétique n'est nécessaire, grâce à la formation initiale et permanente apportée par Point Soleil.

Depuis quelques mois la Direction du Groupe Point Soleil a initié une 3<sup>ème</sup> voie de développement avec des investisseurs qui co-investissent dans des succursales. La rentabilité du concept est forte, elle est attrayante. Cette solution permet de donner un coup d'accélérateur au développement du réseau.

## 2.5 Une identité forte

Chaque centre est conçu autour d'une charte architecturale définie par le franchiseur dans laquelle le gris, le jaune et le blanc, symboles de soleil, de lumière et de propreté prédominent.

Endroit convivial, l'accueil est aussi un lieu d'échange ou les clients aiment se retrouver autour d'un café.



## 3. BRONZAGE ET UV : POINT SOLEIL, GARANT DES BONNES PRATIQUES

---

Spécialiste du bronzage, Point Soleil intervient comme un conseiller, garant des bonnes pratiques.

### 3.1 Comprendre pour bien bronzer

La lumière solaire diffuse de l'énergie, émise via des rayons de différentes longueurs d'onde : la lumière visible, les rayons infrarouges chauffants (lumière IR) et les rayons ultraviolets (lumière UV).

Ces derniers se subdivisent en trois types de rayons :

- **Les rayons UV-C** : très dangereux, ils sont filtrés par l'atmosphère et n'atteignent pas la surface de la terre
- **Les rayons UV- A et UV- B** dont l'intensité varie et dépend de différents facteurs tels que la saison, l'heure de la journée, la pollution de l'air, le degré de latitude, l'intensité de réflexion (eau, neige, sable...).

☉ **Le processus du bronzage** : Le bronzage s'effectue sur l'épiderme, la couche externe de la peau. Sa population cellulaire est composée de 13% de mélanocytes, qui, exposés à la lumière ultraviolet B (ultraviolet à ondes courtes) produisent la mélanine, le pigment responsable du bronzage. La mélanine voyage à l'intérieur de l'épiderme et est absorbée par d'autres cellules de la peau. Exposée aux ultraviolets A (ondes longues) la mélanine oxyde et brunit la peau.

Quelle que soit la couleur de la peau ou l'ethnie, tout le monde a le même nombre de mélanocytes (environ 5 millions). Seul le facteur héréditaire déterminera la qualité de la mélanine qui différencie les mille et une nuances existantes de couleur de peau.

☉ **Maintenir son bronzage** : Il est nécessaire de s'exposer régulièrement pour maintenir un beau bronzage. En effet, les cellules de l'épiderme, en constante reproduction, forcent les vieilles cellules et les cellules mortes, chargées de mélanine, à quitter la couche de l'épiderme pour faire place à de nouvelles cellules. Sans nouvelle exposition, au bout d'un mois, le bronzage a disparu.

**Des réactions différentes :** On distingue dans le monde 6 types de peau, bien qu'en Europe, seuls les 4 premiers types soient représentés. En fonction du type de peau, chaque individu réagit différemment au rayonnement du soleil et des solariums. Point Soleil met à la disposition de ses clients un tableau récapitulant les temps d'exposition conseillés selon sa sensibilité aux UV. En questionnant ses clients sur leurs réactions au soleil, le conseiller Point Soleil affinera le temps d'exposition.

**Déterminez votre type de peau pour un bronzage approprié**

	1	2	3	4	5	6
<b>TYPE DE PEAU</b>						
<b>PEAU</b>	Particulièrement claire, blanche	Très claire	Claire, brun clair	Brun clair, mate	Très foncée	Noire
<b>TÂCHES DE ROUSSEURS</b>	Nombreuses	Fréquentes	Rares	Aucune	Aucune	Aucune
<b>CHEVEUX</b>	Roux	Roux à blonds	Châtains clairs à bruns	Bruns	Foncés à noirs	Noirs
<b>YEUX</b>	Rouges, verts	Bleus, verts	Gris, bruns, rarement bleus	Foncés	Foncés	Foncés
<b>RÉACTION AU SOLEIL COUP DE SOLEIL</b>	Brûle, la peau pâle ne bronze pas	Brûle, la peau pâle bronze très peu	Brûle souvent, bronze modérément	Brûle rarement, bronze bien	Brûle exceptionnellement, bronze très bien	Ne brûle pas, peau noire
<b>DURÉE D'EXPOSITION SANS RISQUE AU SOLEIL<sup>UV</sup></b>	5-10 minutes	10-20 minutes	20-30 minutes	40 minutes	NC	NC
<b>PHOTOTYPE SOLAIRE</b>	Mélané-compromis Coup de soleil, sensible bronzage		Mélané-compétent Coup de soleil suivi d'un bronzage protecteur		Mélané-protégé Pas de coup de soleil et bronzage intense	

*Point Soleil informe ses clients pour bronzer intelligemment !*



Point Soleil rappelle que le rayonnement d'un appareil de bronzage UV peut affecter la peau et les yeux. Ces effets biologiques dépendent de la nature et de l'intensité du rayonnement, ainsi que de la sensibilité de la peau des individus.



## 3.2 En cabine ou à la plage : le pour, le contre

Pour obtenir le même résultat esthétique, un individu qui bronze en 20 min dans une cabine UV devrait s'exposer environ 1 H 30 au soleil naturel des plages du sud de la France, mais son risque de brûlure serait multiplié par 12 !

Les habitués du bronzage en cabine sont exposés à des doses de rayons UV **scientifiquement contrôlées** et développées pour éviter tout risque d'érythème. Les appareils émettent essentiellement des UVA. La réglementation impose des appareils équipés de lampes diffusant un pourcentage maximum de 1.5% d'UVB. Il n'en est pas de même lors d'une exposition au soleil naturel car les UVB et les infrarouges ne sont pas filtrés.

La France bénéficie depuis 1997 d'une **réglementation** extrêmement stricte pour le bronzage en cabine, **qui fait** aujourd'hui **référence dans toute l'Europe** tant elle est bien construite ! Elle définit:

- un rayonnement filtré des appareils avec une puissance limitée, pour éviter tout risque d'altération des cellules de la peau,
- des temps d'exposition maximum pour chaque appareil de bronzage,
- les règles d'utilisation des machines UV,
- des plans de bronzage maximaux (entre 33 et 60 séances/an selon le phototype),
- l'interdiction de l'accès en cabines aux mineurs.

Ce type de contrôle ne peut exister à l'extérieur, compte tenu des nombreux facteurs fluctuants : changement de saison, heure du jour, localisation, température, altitude, non filtration des rayons les plus nocifs qui favorisent les coups de soleil...

Les UVB sont responsables des coups de soleil, or ils sont **3 fois moins importants en cabine UV**. L'énergie nécessaire pour induire un coup de soleil en UVB est 1 000 fois moins importante qu'en UVA.

Le bronzage en cabine permet de **préparer la peau au soleil\***. De plus, lorsqu'on arrive déjà bronzé sur son lieu de vacances, on ne va pas se précipiter pour obtenir un hâle rapide. On aura alors toutes les bonnes raisons pour ne pas se surexposer et ainsi ne pas attraper de coups de soleil.

\* L'utilisation des cabines de bronzage prépare effectivement la peau avant une exposition aux UV. Toutefois la photo-protection obtenue est insuffisante et l'on doit systématiquement appliquer une protection adéquate en arrivant au soleil. La protection obtenue en cabine correspond à une protection équivalente à un indice 2 ou 3, c'est à dire qu'il faudra 3 fois plus de temps avant d'attraper un coup de soleil, ce qu'il faut absolument éviter. Le processus de mélanogénèse étant enclenché, on bronzerait ensuite plus facilement au soleil, par ailleurs on ne jouera pas la montre pour obtenir un teint hâlé puisqu'on l'aura déjà acquis en cabine.

Le bronzage en cabine ne représente qu'une **très faible dose de rayonnement total**. Les exemples suivants d'expositions annuelles en France montrent à quel point le bronzage en cabine représente une part extrêmement faible de l'exposition d'un individu.

Employée de bureau	200 SED (exposition week-end et vacances) -3,6% du rayonnement UV (ambulant total pays tempérées)
Enfants avant 18 ans	300 - 400 SED
Travailleurs en extérieur	400 - 800 SED
4 heures sur les plages de la Baule	30 SED
10 séances de bronzage en cabine	30 SED

Dose en SED (Standard Erythema Dose). Cette dose, définie par la norme est égale à 100 joules par mètre carré (100j/m<sup>2</sup>).

La dose maximale annuelle recommandée par la norme est 15 KJ/m<sup>2</sup> soit environ 33 à 60 séances par an, en fonction du type de peau et des durées d'exposition.

Rappelons que la moyenne de nos clients fait 7 séances UV/an.

## 4. LE MARCHÉ DU BRONZAGE

Les centres de bronzage existent depuis plus de 30 ans en Europe. C'est un allemand, Frédéric Wolff qui présenta pour la première fois en 1975, le principe du rayonnement en champs proche. Le marché du bronzage artificiel était né !

### 4.1 L'Allemagne donne l'exemple en Europe

Avec un chiffre d'affaires d'environ 1.8 milliard d'euros par an, le marché allemand du bronzage est, de très loin, le premier en Europe.

D'après la Fédération des Systèmes de Lumière solaire (Bundesverband Sonnenlicht-Systeme e.V.), ce secteur génère 42.000 emplois dont 39.000 (93% du marché) dans les 5.500 centres de bronzage.

Près d'un quart de la population (22.32 millions) utilise régulièrement un solarium, que ce soit en institut, dans un centre de bronzage ou à leur domicile.

**Le nombre de séances dépasse les 34 millions / Mois en Allemagne, contre 8 millions / An en France !**

Pays d'origine du solarium, l'Allemagne est en tête du marché européen et juste derrière les Etats-Unis (20.000 centres) au niveau mondial. En France, seuls 8% de la population majeure a recours aujourd'hui aux centres de bronzage.

#### Et ailleurs en Europe?

En Grande Bretagne, Scandinavie, Benelux, Italie et Espagne, le marché des UV affiche un bon taux de progression, en constante augmentation chaque année. On estime à 200.000 le nombre de solariums pour bronzage intégral vendus chaque année dans le monde



**Le marché français progresse** : si la France détient encore la lanterne rouge européenne du nombre de centres de bronzage, la demande est pourtant forte et Point Soleil participe activement à cet essor en tant que "market maker". Environ 8 millions de français font régulièrement des UV, dont plus de 3 millions chez Point Soleil.

Selon le SNPBC (Syndicat National des Professionnels du Bronzage en Cabine), 15.500 machines UV sont réparties entre les salons d'esthétique, les salons de coiffure, les salles de sport et les piscines.

Il existe en France environ 500 centres de bronzage, et le potentiel de marché est estimé à 2000 centres spécialisés en France.

### 4.2 Perspectives

Le marché français offre de nombreuses perspectives de développement, car il est à présent sécurisé et assaini.

Avec une croissance régulière et des implantations nationales, Point Soleil détient la place de leader, sans aucune concurrence réelle. L'objectif est de fédérer 250 centres d'ici 2014.

## 4.3 Étude des profils de clientèle

Une étude quantitative réalisée en 2011 par le cabinet Valérie Servant \*, définit les profils, les motivations et les habitudes des clients de centres de bronzage :

### Les profils

- ☉ 75% sont des femmes
- ☉ 25% sont des hommes (N.B : l'aspect sportif, sain et dynamique des centres Point Soleil attire de plus en plus d'hommes)
- ☉ 60% ont entre 25 et 45 ans
- ☉ 83% des clients font partie de la population active (dont 36% de cadres moyens ou supérieurs).
- ☉ Fréquentation Point Soleil depuis ?
  - Moins d'un an : 36%
  - Entre 1 et 3 ans : 28%
  - Plus de 4 ans : 36%

### Un impact positif sur le moral qui fait l'unanimité

- ☉ Ensemble, les utilisateurs déclarent se sentir mieux physiquement et surtout moralement après une séance d'UV en solarium : *96% déclarent que le bronzage en cabine a un impact positif sur leur moral.*

### Les motivations des femmes

- ☉ Elles considèrent qu'une séance d'UV est une récompense pour elles-mêmes.
- ☉ Elles recherchent un bien-être intérieur : relaxation, détente, désir de se sentir bien et moment d'isolement.

### Les motivations des hommes

- ☉ Ils souhaitent améliorer leur apparence, être plus attirants, avoir l'air sportif, et augmenter leur potentiel de séduction.
- ☉ Ils sont de plus en plus nombreux à faire des séances UV pour la détente.



\* Etude réalisée en France en octobre 2011 par le Cabinet Valérie Servant sur la base d'un questionnaire de 110 questions, répondues par 5 395 clients Point Soleil.

## 5. ANNEXES

### 5.1 Fiche technique du réseau

RAISON SOCIALE	ALIZÉS Diffusion SAS, société de développement et d'animation de l'enseigne Point Soleil
CAPITAL SOCIAL	2.095.000 €
DATE DE CREATION	1992 2000 : lancement du développement en franchise
PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL	Hervé Corlay
DIRECTEUR GENERAL	Ayrald Berthod
SIEGE SOCIAL D'ALIZES	15 rue de Turbigo - 75002 Paris
TELEPHONE	01 55 42 01 31
FAX	01 55 42 05 39
E-MAIL	contact@pointsoleil.com
SITE WEB	<a href="http://www.pointsoleil.com">www.pointsoleil.com</a>
INFO CONSO	0825 165 155
CHIFFRE D'AFFAIRES RESEAU	2007 : 22 millions € 2008 : 27 millions € 2009 : 27 millions € 2010 : 29 millions €
NATURE DU CONTRAT	Franchise
DUREE DU CONTRAT	7 ans
DROITS D'ENTREE	12 000 €
INVESTISSEMENT INITIAL (HORS PAS DE PORTE)	Environ 250 k €
APPORT PERSONNEL	A partir de 80 k €
REDEVANCE	80 euros / machine UV / par mois
REDEVANCE PUBLICITAIRE	2% du CA
CRITERES D'IMPLANTATION	Emplacement N°1 ou 1 bis, centre-ville ou centre commercial
ZONE DE CHALANDISE	Agglomérations de plus de 50.000 habitants
SURFACE MOYENNE D'UN CENTRE	90 à 100 m <sup>2</sup>
NOMBRE MOYEN DE CABINES/CENTRE	7
NOMBRE MOYEN DE CLIENTS/JOUR	57
C.A MOYEN D'UN CENTRE	250 k € / an à 275 k € / an
MARGE BRUTE D'EXPLOITATION	90%

## 5.2 Liste des centres Point Soleil

PARIS		
75002	Paris	15, rue Monsigny
75002	Paris	25, bd Bonne Nouvelle
75002	Paris	15, rue de Turbigo
75004	Paris	91, rue de la Verrerie
75006	Paris	33, rue Vavin
75006	Paris	25, rue du Dragon
75007	Paris	169, rue de Grenelle
75008	Paris	62, rue de Ponthieu
75008	Paris	99 Bld Haussmann
75008	Paris	6, rue Robert Estienne
75009	Paris	66-68, rue du Fbg Montmartre
75009	Paris	24, rue Joubert
75009	Paris	39, rue Caumartin
75009	Paris	11, rue du Fbg Poissonnière
75010	Paris	220, du Fbg St Martin
75010	Paris	103, bd Magenta
75010	Paris	8, rue Beaurepaire
75011	Paris	138, bd Voltaire
75012	Paris	28, rue Taine
75012	Paris	2, rue Michel Chasles
75012	Paris	92, bd Picpus
75013	Paris	54, av d'Italie
75013	Paris	42, rue de Tolbiac
75014	Paris	67, rue Didot
75014	Paris	21, rue de l'Ouest
75014	Paris	7, rue Brézin
75014	Paris	226, av du Maine
75015	Paris	57-59, rue de la Convention
75015	Paris	6, rue de La Croix Nivert
75015	Paris	123, rue Cambronne
75016	Paris	142, rue de la Pompe
75016	Paris	100, rue Chardon Lagache
75016	Paris	17, rue d'Auteuil
75016	Paris	15, avenue Mozart
75017	Paris	8, rue Montenotte
75017	Paris	141, av de Saint Ouen
75018	Paris	91, rue Caulaincourt
75018	Paris	94, rue Ordener
75019	Paris	163, av Jean Jaurès
75020	Paris	32, av Gambetta

### ILE DE FRANCE

77000	Melun	54, rue St Aspais
77100	Meaux	17, rue de la Cordonnerie

78000	Versailles	22, rue du Maréchal Foch
78000	Versailles	36, rue des Etats Généraux
78100	St Germain en Laye	25, rue de Pologne
78120	Rambouillet	107, rue du Général de Gaulle
78150	Le Chesnay	24, rue Pottier
78180	Montigny Bretonneux	Le CC Carrefour - Av du centre
78200	Mantes la Jolie	54, rue Nationale
78300	Poissy	23, bd Victor Hugo
78310	Maurepas	Village de Loisirs - ZA Pariwest - 3, av Louis Pasteur
78370	Plaisir	Galerie marchande du Centre Commercial de Plaisir - 161, Chemin Départemental
78500	Sartrouville	Centre commercial "le plateau"
78600	Maisons Laffitte	1 bis, place du maréchal Juin
78800	Houilles	5-7, rue de l'église
78410	Flins sur Seine	Centre Commercial Carrefour - D14- Route Renault
91160	Longjumeau	103, rue du Président François Mitterand
91290	Arpajon	21, bd Jean Jaurès - Place du jeu de Paume
92000	Nanterre	6, avenue George Clémenceau
92100	Boulogne	106, av Edouard Vaillant
92100	Boulogne	31, bd Jean Jaurès
92110	Clichy	49, bd Jean Jaurès
92120	Montrouge	106/108, av de la République
92120	Montrouge	51, av Pierre Brossolette
92130	Issy les Moulineaux	31, rue Rouget de Lisle
92130	Issy les Moulineaux	2, rue Auguste Gervais
92140	Clamart	41, av Jean Jaurès
92150	Suresnes	2 bis, rue Diderot
92190	Meudon	40, rue de la République
92210	Saint Cloud	64, rue de la République
92200	Neuilly/Seine	6 bis, av Ste Foy
92230	Rueil Malmaison	2, av Georges Clémenceau
92250	La Garenne Colombes	41, bd de la République
92300	Levallois Perret	22, rue Louise Michel
92300	Levallois Perret	28, av de l'Europe
92310	Sèvres	72, Grande rue
92330	Sceaux	184, rue de Houdan
92340	Bourg la Reine	1, rue du 8 Mai 1945
92400	Courbevoie	2 ter, rue Sébastopol
92600	Asnières	122, rue des Bourguignons
92800	Puteaux	25, bd Richard Wallace
92800	Puteaux	1, patio de la Pyramide - Au pied de la Tour EDF
93250	Villemomble	157, Grande Rue
93400	Saint Ouen	90, avenue Gabriel Péri
93600	Aulnay sous Bois	3, rue Pimodan
93600	Aulnay sous Bois cedex 1	Centre Commercial Parinor - Le Haut Galy

94100	St Maur des Fosses	111, av du Bac
94220	Charenton Le Pont	41, av Maréchal de Lattre
94270	Kremlin Bicêtre	Centre Commercial OKABE - Boîte n°64 - 63, av de Fontainebleau
94300	Vincennes	40, av du Château
94400	Vitry sur Seine	8 bis, rue Henri Barbusse
95000	Cergy Pontoise	Centre Cial. Cergy III - Galerie FNAC
95100	Argenteuil	18, avenue Gabriel Peri
95520	Osny	Centre Commercial L'Oseraie
95290	L'isle Adam	CC Le Grand Val
95880	Enghien-les-Bains	157, av de la Division Leclerc

## PROVINCE ET BELGIQUE

02100	St Quentin	64, rue d'Isle
02200	Soissons	12, rue de la Buerie
06000	Nice	5, rue Gustave Deloye
06200	Nice	265, avenue de la Californie
13001	Marseille	37, rue Saint-Ferreol
13464	Marseille cedex 16	CC-Grand Littoral / 11, av. St Antoine
14800	Deauville	31, rue désiré Le Hoc
18000	Bourges	2, place Planchat
21000	Dijon	4, rue Michelet
31000	Toulouse	24, rue de Metz
31700	Blagnac	Centre Commercial Leclerc - 2, rue Emile Zola
33000	Bordeaux	41, rue Sainte Catherine
33100	Bordeaux	11, rue H.Picon
34000	Montpellier	15, bd du jeu de Paume
35000	Rennes	3, quai Lamennais
37000	Tours	5, place de la Résistance
44200	Nantes Beaulieu	Centre Cial. Beaulieu - 6, rue du Dr Zamenoff
44800	St Herblain	1, place du Cap Sizun
45000	Orléans	24, place du Martroi
51100	REIMS	136, rue de Vesle
54000	Nancy	46, rue Stanislas
57000	Metz	3, avenue Robert Schuman
59000	Lille	5-15, rue Le Corbusier
59000	Lille	153, rue du Molinel
59000	Lille	43, rue St André
59000	Lille	35, rue de Bethune
59777	Lille	CC Euraille - Niveau 1 - Avenue Willy Brandt
59300	Valenciennes	15-17, rue Derrière la Tour
60000	Beauvais	Place du Jeu de Paume - 2, rue du jeu de Tamis
60230	Chambly	CC Les Hauts Vents, rue François Truffaut
64000	Pau	27, rue du Maréchal Joffre
65000	Tarbes	63, rue Brauhauban
67500	Haguenau	Espace Barberousse - 6, rue des Chaudonniers
69002	Lyon	28, rue Tupin



Dossier de Presse / 3 d Communication Tél : 01 46 05 87 87

72000	Le Mans	Centre Sud Centre Commercial Carrefour
80000	Amiens	26, rue de Beauvais
82000	Montauban	CC Auchan Les 3 rivières - 785, av. Jean Moulin
20200	Bastia	2, rue César Campinchi
01410	Waterloo	5, allée du petit Paris