**VERLINVEST – rendez-vous 6-07-2010
Familly Office**

**OBJET : Cession Martin Privaz**

**Eric Melloul
Investment Director**

**Activité :** Santé Bien-être

* Boissons aromatisées vitaminées
* Complémentaires alimentaires
* Réseau SPA : marques de produits en marques de services, 50 points de ventes (Dove Angleterre, Ponds Institut Espagne -Unilever-) : programmes de soins, diagnostic peau, fidélisation clients)

Montpellier, la ville de Vitamines Systèmes (dépôt de bilan), Dr Bonptemps,

Vente directe par plateforme téléphonique.

Martin Privaz 🡺 création Phytodif vendu à Arcopharma (leader compléments alim.)

2 plateaux : 47 vendeurs

Pharmacien de formation, professeur à l’université de Montpellier.

Diet protéinée

Vente de compléments nutritionnels, nutriments minceurs

Modèle de diagnostic : mesure d’impédance métrique, et autres.

5-6 M de CA : vente directe par tél. et vente par réunion.

Entreprise pour monter un Buld Up vente directe dans le domaine du complément alimentaire, avec Aziz Achouri (potentiel de 5 à 6 M. et 70 postes)

Facteurs clés de succès : capacité à recruter des leads, et faire diagnostic par tél.

Coût d’un lead : 1,20 €

Pour Aziz : Besoin de fonds pour acheter Martin Privaz

Commence seulement à dégager les synergies de sa dernière fusion faite en janvier 2010.

Potentiel de 127 postes, on en utilise 80 la 1ère année

1ère année sort à 10 M sans frais de structure supplémentaire

14 M de CA

Augmentation de CA par le biais d’une holding à hauteur de 4 – 5 M + frais de restructuration.

La suite : acheter d’autres marques

Exemples de Business model similaires : Herba Life, Goldshit,