

Les produits bien-être de l'avenir

SANTÉ

Je me suis fixé comme objectif de devenir leader sur le marché européen des substituts de repas", annonce clairement Michel Sellem. Pari qu'il pourrait bien être en passe de réussir. Diplômé d'une maîtrise es sciences économiques et d'un D.E.S.S. de droit, Michel Sellem s'oriente pourtant rapidement vers le métier de technico-commercial, sa véritable passion. C'est sur le terrain qu'il apprend, en suivant des formations au sein des différentes entreprises. Avec toujours un mot d'ordre "dans chaque entreprise que j'intégrais, je demandais une formation poussée afin de me permettre de mieux appréhender la technicité du métier". De fil en aiguille, ses succès commerciaux l'amènent à être sollicité par des sociétés dont les résultats commerciaux s'essoufflent, à charge pour lui de redresser la barre. C'est le cas de Jacky Setton, l'importateur de Pioneer en France. Cependant, c'est l'environnement du milieu médical qui le séduit vraiment. Il intègre donc Philips Medical Systems (radiologie), puis en 1993 le groupe SOLABIA (fabrication des principes actifs pour la cosmétique, la pharmacie, et la biotechnologie). Enfin en 1994, les Laboratoires L.E.R.O. l'embauchent, l'occasion pour notre homme d'acquérir de solides connaissances en diététique et oligothérapie. L'idée de lancer ses propres produits germe...

Dans le passé (années 80), Michel Sellem connaît une première expérience d'entrepreneur, "La Miroiterie du XIIIème". Mais la trop grande différence de culture l'amènera à céder l'affaire à son directeur technique en 1988. Les années 1990 voient alors l'engouement des consommateurs pour les substituts de repas. Pourtant, le milieu médical reste assez critique, peu d'effets réels d'aminocissément ou au contraire un effet incontestable mais des carences nutritionnelles préjudiciables pour la santé des consommateurs. Ce qui fait dire à Michel Sellem qu'on peut certainement créer un produit à la fois équilibré, efficace et bon.

L'occasion de véritablement lancer son propre substitut de repas,

L'Amiforme, lui sera donné par la directive européenne 96/8/CE du 26 février 1996 (paramètres qualitatifs et quantitatifs des nutriments rentrant dans la composition des substituts de repas). Objectif du législateur, protéger les consommateurs des risques de carences dues à leur régime. Sans perdre une seconde, Michel Sellem fait formuler L'Amiforme, sur la base de l'optimisation de cette directive et lance le premier substitut de repas, correcteur de risques de carence nutritionnelle. Ayant su s'entourer d'une équipe de professionnels - médecins nutritionnistes, chimistes, pharmaciens, il est épaulé par un solide outil industriel doté d'un service de recherche. Côté aromatique, un grand chef cuisinier apporte à L'Amiforme ses conseils. Dès septembre 1997, Michel Sellem fait entrer dans son capital, à hauteur de 34 %, le Président de Delta Agro Industrie. Docteur en agronomie, cet associé providentiel le soutient et lui fait bénéficier du partenariat d'unités de Recherche et Développement, de l'expertise et du professionnalisme reconnu des membres de son groupe. "Notre objectif est de présenter des produits véritablement efficaces, à moins de 10 FF par repas, sains pour l'organisme, dotés de vraies revendications nutritionnelles et très bon au goût... C'est pourquoi nous avons lancé à la fois une gamme sucrée : cacao, vanille, café - une gamme salée : velouté de légumes au cerfeuil, ... - et des compotes Ventre Plat riches en fibres, uniques sur le marché, pour réguler le transit intestinal". En aval, Michel Sellem veille à se constituer son propre fonds de commerce, en attaquant à travers toute la France les grandes chaînes de parapharmacies des centre-ville.



Monoprix, Euro Santé Beauté, L'eclerc, Naturalia notamment sont séduits. Par ailleurs,

Michel Sellem fait référencer ses produits chez les grossistes-répartiteurs comme l'OCF, ERPI, IDF, ceux-là mêmes qui approvisionnent les pharmacies. L'idée étant que grâce à ce réseau, tout consommateur peut s'adresser à n'importe quelle officine pour obtenir L'Amiforme, dans les plus brefs délais. Une stratégie payante puisque les produits commencent déjà à bien faire parler d'eux - la croissance du nombre des points de ventes et des bons de commandes en atteste. Et réaliste, compte tenu des 700.000 FF de chiffre d'affaires réalisés sur 8 mois en 1997 et du million de francs dépassé dans le seul premier semestre 1998. Il est toutefois conscient d'être arrivé à une étape clé pour son développement. "Le moment est venu d'exploiter la brèche opérée sur un marché dominé par Slimfast et Milical. Avec de nouveaux moyens me permettant de créer ma propre force de ventes tout en l'éclatant, de faire de la publicité sélective, et de com-

mercier sur Internet, j'arriverai beaucoup plus vite à la barre des 250.000 à 300.000 boîtes par an". Et d'ajouter "pour donner un formidable essor à l'affaire, nous devons intégrer dans le processus de nouveaux partenaires financiers pour donner à l'entreprise les moyens de son développement. Il est clair que nous avons un excellent produit, un bon prix et une forte demande, donc tous les atouts pour réussir". En effet sur le seul territoire français, les substituts de repas représentent une part de 753 millions de francs dans un marché diététique globale de 1,9 milliard de francs. Et pour l'avenir? "L'idée est de créer une gamme de produits qui réponde spécifiquement à toutes les situations où l'organisme est exposé à des risques de carences, qu'elles soient le fait d'un régime alimentaire, de la vieillesse, d'une maladie, ou de toute autre cause" nous explique notre entrepreneur. "Dans ce domaine, un bon produit doit être un produit de bon goût". Et si vous êtes dubitatif, goûtez-y. Michel Sellem vous met au défi de vous convaincre ! ■

STEPHANIE DIZEL-DOUMENGE
Contact : Comdis
83, rue Michel Ange - 75016 Paris
Tél-Fax : 01.40.86.06.42