

# Un coupe-faim qui a de l'appétit

► Michel Sellem a lancé une marque de substituts de repas. ► Il cherche des fonds pour constituer une équipe commerciale.

Michel Sellem a choisi un marché encombré. Il vend des substituts de repas sous la marque L'amiforme. Ce marché a connu un essor important dans les années quatre-vingt. En effet, pour les 90% de personnes qui veulent perdre du poids sans consulter de médecin, les substituts de repas sont une solution pratique. Mais au début des années quatre-vingt-dix, certains produits, trop riches en sucres et en graisses mais trop pauvres en protéines, ont inquiété les consommateurs. Ce qui a conduit la Commission européenne à adopter une directive réglementant la composition des coupe-faim. Michel Sellem avait lancé ses substituts en 1997, avant que cette réglementation n'ait été transposée en droit français. «Certes, je ne vends pas de produits miracles, explique-t-il. Mais leur composition est conforme à la réglementation européenne et corrige vraiment les risques de carence liés à un régime.»

Pour exercer son activité, Michel Sellem a réactivé la société Comdis. Il avait créé cette SARL en 1993 pour vendre un aide-mémoire électronique à l'usage des médecins. Des problèmes d'ordre personnel l'ayant conduit à redevenir salarié, il avait alors pris la direction commerciale d'une société fabriquant des principes actifs pour la pharmacie et la cosmétique, puis d'un laboratoire de nutrithérapie. C'est là qu'il a découvert et s'est intéressé aux substituts de repas. C'est là aussi qu'il a rencontré l'industriel qui l'aidera à formuler la composition des produits L'amiforme. Avec l'aide aussi, cette fois



MICHEL SELLEM, 47 ans, compte surfer sur la vague des «aliments-médicaments» avec les substituts de repas L'amiforme.

pour les qualités gustatives, d'un restaurateur coté deux étoiles par le Guide Michelin. Quand Comdis a redémarré, Michel Sellem a fait entrer deux associés dans son entreprise. L'un d'eux, Aimé Menassa, en a pris la gérance et a apporté 200.000 francs en compte courant. L'argent a financé la production de la première commande. Aimé Menassa, qui dirige une société de développement de nouveaux produits nommée Delta Agro Industrie, accueille Michel Sellem dans ses locaux.

Depuis 1997, L'amiforme est en vente dans plusieurs points de vente (pharmacies, parapharmacies, grandes surfaces). Pour son premier exercice, Comdis a réalisé 700.000 francs de chiffre d'affaires. Cette année, il a déjà atteint 1 million. Mais l'appétit de Michel Sellem est insatiable. Pour donner de l'ampleur à ses ventes, il multiplie les contacts, notamment pour distribuer L'amiforme à l'étranger. Il veut aussi recruter des vendeurs pour la France. Et cherche donc à lever 3 millions.

BRUNO JACQUOT

Ils ont l'idée,  
vous avez  
l'argent

Si vous voulez  
investir dans...

## COMDIS

Michel Sellem cherche 3 millions de francs afin de recruter une équipe de quatre à six vendeurs.

## Contact

Comdis,  
2, rue Jobbé-Duval,  
75015 Paris.  
Tél.-fax:  
01 40 86 06 42.  
Mobile:  
06 60 23 00 70.  
E-mail:  
lamiform@club-  
internet.fr

**+** Michel Sellem a reçu l'appui d'un investisseur et amorcé les ventes. Il fait découvrir L'amiforme, via une campagne dans la presse féminine.

**-** Le marché est déjà occupé par de nombreux concurrents. La marque L'amiforme n'appartient pas à l'entreprise mais à Michel Sellem.