



Dossier de Presse

www.husse.fr

Leader en Europe de la vente à domicile de produits
pour chiens, chats et équidés.



husse, la marque la plus proche de l'animal et du maître

LES AVANTAGES DE LA MARQUE husse :

Un savoir-faire unique, scandinave

En adoptant des produits répondant aux besoins d'équilibre et de nutrition du plus petit au plus grand et à chaque stade de leur maturité, husse contribue chaque jour au bien-être de l'animal par la qualité de ses produits : apport de nutriments spécifiques, aliments complets, meilleurs ingrédients naturels (premium et super premium).

La formulation des aliments tient compte non seulement de l'âge mais aussi de l'activité de l'animal. Un chiot de grande race a besoin de beaucoup plus de certaines protéines, d'un taux de calcium soigneusement contrôlé, mais aussi d'un aliment allégé en lipides pour éviter de peser sur le squelette.

Les aliments husse sont produits sur la base de recettes scandinaves développées spécialement pour la marque husse. Le site de production est agréé par AFSCA, l'Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire. La production est certifiée HACCP version 2002. Ce système de qualité et de sécurité alimentaire est basé sur le «Hazard Analysis of Critical Control Points». HACCP a été développé par la NASA enfin de garantir la sécurité des aliments des astronautes.

Une évolution constante dans la gamme des produits

Il s'agit donc de répondre aux vrais besoins physiologiques de l'animal à tout âge et à travers une nutrition sur mesure.

husse répond de façon incontestable à leurs différents besoins réels en protéines, matières grasses, glucides, fibres, vitamines, minéraux et oligo-éléments. Cette approche nutritionnelle spécifique et unique respecte l'animal et lui permet de vivre mieux plus longtemps.

Tous les ingrédients utilisés dans les produits husse sont aptes à la consommation humaine. Tous les ingrédients sont naturels et ne contiennent ni colorants, ni arômes, ni conservateurs artificiels. Les produits husse ne contiennent ni soja, ni OGM. husse est aux petits soins de l'animal et élargit sa gamme de produits pour son confort : cosmétiques & aromathérapie, accessoires et friandises. Des nouveaux produits : une nouvelle litière végétale 100% naturelle.

Ligne de soins pour équidés aux extraits naturels de plantes pour chevaux, poneys et ânes.

Cette ligne de soins a été spécialement conçue pour la gamme Phytothérapie de la marque husse et est issue de plusieurs années de recherche. Tous les ingrédients de première qualité. (fruits, plantes) utilisés, que ce soit pour les compléments alimentaires ou diététiques, les lotions ou encore les baumes ont fait l'objet d'une très grande vigilance lors de leur sélection.

husse élargie ainsi sa gamme Phytothérapie et propose :

Vermis Minus (pâte et vermicelle) efficace, non agressif pour le système intestinal du cheval. Ce complément alimentaire est une alliance du citron et de l'eucalyptus.

Calm (pâte et liquide), formulée pour combattre, réduire les effets du stress et permettre à l'animal d'atteindre son potentiel et utiliser ses capacités et facultés lors d'une épreuve difficile ou stressante.

CMV Base vermicelle, favorise la mue, la croissance, la gestation et l'allaitement. Onguent noir ou blanc pour des sabots sains, baume naturel, d'huiles et de graisses (avocat, jojoba, laurier).

Artiflex liquide, complément diététique naturel pour protéger les articulations et calmer la douleur aiguë ou chronique.

Skinn Plus, lotion naturelle, conserve une peau saine et la protège contre la dermatite estivale.



2 De l'alimentation à la nutrition sur mesure

Le conseil, structure essentielle de l'offre

Pour que le consommateur opte pour la bonne santé de son animal il faut lui en expliquer l'intérêt, et ce rôle est joué par les conseillers husse. Les clients pourront ainsi apprendre à mieux connaître la gamme husse et mieux répondre aux besoins de leur animal. La gamme husse tient compte des caractéristiques et des besoins physiologiques propres à chaque animal : âge, taille, race, mode de vie extérieure / intérieure, sensibilité digestive, prévenir les carences...

Autant de différences physiologiques qui exigent une réponse nutritionnelle ciblée, dans le respect de chaque animal.

Jusqu'à la livraison

Des conseils et des services garantis par de vrais professionnels. Les conseillers husse guident le client dans un univers qui devient de plus en plus complexe, aident à faire le bon choix par rapport aux besoins de l'animal.

La qualité scandinave, livrée à domicile par quelqu'un que l'on connaît !

husse a mis en place un service pratique et gratuit ! Un numéro vert 0800 360 350 pour les clients qui veulent poser une question sur l'alimentation, la livraison, et passer une commande...

Une rapidité de livraison : 48 heures, 2 centrales d'achats.

Des années de recherche et plus de 25 ans d'expérience ont permis de mettre au point une gamme complète d'aliments équilibrés et variés, contribuant ainsi au bien-être et au tonus des animaux. Les aliments husse maintiennent l'animal à son juste poids et en pleine forme, quelles que soient sa sensibilité et ses particularités morphologiques. Ils préviennent les risques tout en favorisant l'éclat et la beauté du pelage.



Le respect des besoins de l'organisme

Il faut construire et entretenir l'organisme. Pour cela des protéines sont nécessaires pour la croissance, la reproduction, les muscles et le pelage ; il faut des minéraux et des oligo-éléments pour le système nerveux, le squelette, les dents, le sang ; des vitamines pour la vue, la reproduction, le squelette, les cellules, des lipides, par exemple pour les membranes cellulaires. Il faut aussi fournir de l'énergie avec des lipides, des glucides, et encore des protéines qui, bien que peu énergétiques, sont tout à fait indispensables. La prévention est le troisième objectif de la nutrition. En ajoutant des éléments aux nutriments (calcium, phosphore, fibres, amidon, vitamines E et C, acides gras essentiels, etc) on va prévenir, par exemple, les troubles osseux, rénaux, digestifs, ou le vieillissement prématuré. Enfin, il faut pouvoir soigner l'animal tout en le nourrissant.

La sécurité alimentaire, une obligation pour husse

Tous les produits bénéficient d'une traçabilité permettant l'identification de l'origine des composants.

La traçabilité, une particularité husse

La traçabilité du produit commence à la réception des matières premières et va jusqu'à l'expédition. Elle s'applique à l'ensemble des ateliers, à tous les produits et à tous les ingrédients entrant en fabrication. Les viandes sont livrées en bac, chacun étant identifié par une lettre correspondant à l'abattoir de provenance. La date, l'heure, l'équipe et le code du produit sont répertoriés à chaque phase de la préparation des produits.

En fin de cycle de fabrication, la courbe de stérilisation est automatiquement imprimée avec les différentes données enregistrées lors du lancement du stérilisateur. De plus, la DLUO (format JJMMAA), le code du produit, l'heure (format HH MM) sont imprimés au jet d'encre sur les boîtes et les barquettes. La date d'étiquetage et le double de l'étiquette utilisées sont notées sur la fiche de suivi des produits afin d'étendre son application aux réclamations consommateurs et aux retours clients.



Le développement de solutions nutritionnelles innovantes

Avoir un animal en pleine forme

La gamme de husse révolutionne la nutrition canine et félines. Des produits novateurs sont composés d'ingrédients spécifiques adaptés à tous les chiens et chats en fonction de leur âge, de leur condition physique et de leurs spécificités. Ces produits, issus de la recherche husse, assurent leur bien-être, tout au long de leur vie, par une approche nutritionnelle précise et testée. husse répond de façon incontestable à leurs différents besoins réels en protéines, matières grasses, glucides, fibres, vitamines, minéraux et oligo-éléments. Cette approche nutritionnelle spécifique et unique respecte l'animal et permet de vivre mieux et plus longtemps. Fabriquée à partir de matières premières saines et naturelles à haute valeur biologique, la gamme husse a été mise au point par des vétérinaires nutritionnistes et testée avant d'être lancée sur le marché.

Les nutraceutiques = maintien du capital Santé et du capital Vitalité

Les nutraceutiques, une nouvelle génération d'aliments intégrant la composante santé.

Succédant aux produits diététiques ou allégés, les nutraceutiques se distinguent des aliments conventionnels par des propriétés qui les rapprochent des médicaments.

On parle de produit nutraceutique ou d'aliment fonctionnel ou d'aliment peut-être défini comme un aliment qui possède un composant alimentaire physiologiquement actif qui procure un avantage sur la santé (bien-être ainsi que la réduction du risque de maladie) et ce indépendamment des caractéristiques nutritionnelles de bases.

Les nutraceutiques regroupent les différentes catégories d'ingrédients n'ayant subi aucune modification.



4 Connaître et comprendre son animal

Une gamme de produits adaptée à chaque animal, qu'il soit jeune, adulte ou senior.

Friandises, jouets et accessoires

Pour compléter toute sa gamme d'aliments complets pour chiens et chats, husse propose également des biscuits, des friandises et un grand nombre d'accessoires ainsi qu'une litière agglomérante écologique.

La litière écologique

Plus fine, plus agglomérante et sans poussière, cette nouvelle litière ne colle pas aux pattes du chat et est sans odeur. D'une durée d'environ 8 semaines pour un chat adulte, le nettoyage, en plus d'être rapide, est économique car il suffit d'enlever régulièrement les agglomérats d'excréments pour que le chat retrouve une litière propre. Naturelle et biodégradable et d'une matière plus claire, cette nouvelle litière a un fort pouvoir absorbant.

L'aromathérapie pour chien et chat

Toujours soucieux du bien-être des animaux, husse propose une gamme de produits naturels, la marque Tasman à base d'huile de Théier extraite de feuilles de l'arbre à thé australien. Ces feuilles, aux vertus traitantes et apaisantes, antiseptiques, fongicides et germicides naturels, ne s'utilisent qu'à usage externe aussi bien chez l'homme que chez les animaux. 100% naturels, non toxique, non tachants, efficaces et faciles d'utilisation ces produits sont uniquement composés d'huiles essentielles de Théier, d'eucalyptus, de citronnelle, de romarin, et de lavande.

Senior

Aliment super-premium pour chiens âgés. husse Senior contient les meilleurs ingrédients à haute digestibilité. Il a été spécialement développé pour satisfaire les besoins nutritionnels des chiens âgés. husse Senior est allégé en matières grasses pour maintenir le poids idéal de votre animal. Enrichi en taurines et en algues marines.



5 Les raisons de la différence husse

Tom ELIASSON, fondateur de husse décide en 1987 de créer sa propre marque, de développer le service à domicile et de sous-traiter les fabrications.

C'est toujours le système actuel, qui permet d'être à la pointe de la technologie sans être handicapé par un outil de production peu souple et impliquant sans cesse des investissements onéreux dans des services de Recherche et Développement.

C'est donc une garantie pour le franchisé qui sait qu'il ne sera jamais mis en danger par la fermeture d'une usine ou des changements de politique commerciale...

6 Les franchises husse



Etre franchisé husse, c'est bénéficier d'un marché porteur en constante évolution. Avec 8 millions de chiens et 9 millions de chats, la France a le parc animalier le plus important d'Europe. Cependant, nous sommes encore loin des dépenses consenties par les américains pour nourrir leurs animaux de compagnie. La tendance étant irréversible, le potentiel de développement du futur franchisé est assuré pour longtemps.

Les chiens dévorent 63 % du marché et les chats, plus délicats, se régalent avec les 37 % restants.

Quant à leurs maîtres, ils sont jeunes et actifs (80 % ont entre 35 et 54 ans), la moitié ont un enfant et les 2/3 possèdent une maison.

Ils sont très exigeants sur la qualité de la nourriture de leurs animaux - un bon point pour husse - et attendent de plus en plus de services et de garanties - encore un avantage déterminant pour husse !

Ce qu'il faut pour devenir franchisé

Du travail et du sérieux... ni plus ni moins que partout ailleurs ! Posséder un véhicule, un téléphone /fax et un local de 12 à 15 m², rien d'impossible.

Concernant les apports financiers, 3 900 € suffisent pour démarrer. Ce droit d'entrée, payable en une seule fois à la signature du contrat, englobe les coûts de développement du concept, de la formation, l'exclusivité de la marque et de l'enseigne et l'exclusivité géographique du secteur qui peut être revendu par la suite. L'apport peut être plus important selon le secteur alloué.

Concernant les frais de service, il existe une redevance mensuelle. En contre partie, husse met à la disposition du franchisé différents services :

- Un numéro vert pour la Centrale et le service des commandes,
- Une publicité nationale,
- Des mailings 2 à 3 fois par ans,
- Une assistance vétérinaire,
- Publicité développement, etc.

L'intérêt pour un franchisé de collaborer avec husse est d'avoir à sa disposition la marque, le concept, le savoir-faire et toute la gamme de produits husse pour son implantation. Il apparaît fondamental que la coopération entre le franchisé et husse s'exerce entre deux parties juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le but étant que chaque partie obtienne le meilleur résultat possible. Les différentes missions à accomplir pour atteindre ce but doivent être partagées d'une telle façon que husse se charge des missions à grande échelles tandis que le franchisé se verra attribuer des missions propres à son secteur.

Exemples de missions allouées à husse :

- Maintenir des prix compétitifs,
- Assurer le développement des produits,
- Soutenir un assortiment de produits au goût du jour,
- Prendre des initiatives et créer des matériels promotionnels,
- Produire des catalogues, magazines de ventes,
- Gérer les centrales d'approvisionnement,
- Former et informer le franchisé.

A ce jour, le réseau compte 239 personnes dont 60 franchisés et plus de 100 Vendeurs à Domicile Indépendants et distributeurs. Les partenaires husse viennent de tous horizons. Un ancien transporteur est l'un des meilleurs éléments, un autre est ancien mineur. D'autres sont des cadres qui ont décidé de changer de vie... Les membres du réseau husse sont avant tout des personnes passionnées par les animaux, ayant le goût du contact et du service. Pas besoin d'être diplômé de grandes écoles pour rejoindre l'équipe husse. Ce que husse attend de ses partenaires, c'est du travail sérieux.

Il n'est pas nécessaire d'être un vendeur né pour devenir franchisé husse. A tout nouvel arrivant, husse assure une formation théorique et pratique de qualité qui promet la réussite à ses distributeurs.

D'une durée de 3 jours, celle-ci consiste à :

- Maîtriser les produits et leur fabrication,
- Acquérir les méthodes de prospection et les techniques de fidélisation de la clientèle,
- Mieux percevoir le potentiel client à développer sur le territoire choisi.

husse possède une logistique performante : deux plateformes fonctionnent sur le territoire, avec un outil de prise de commande et de livraison simple et efficace. C'est une force chez husse. L'objectif est de permettre aux partenaires de réussir leur entreprise. Parce que c'est leur réussite qui fera celle de husse.

Le réseau a mis un certain nombre d'outils à la disposition de ses franchisés : mailing, publicités, solutions de télémarketing. Mais la démarche directe reste indispensable... Pour ce faire, husse privilégie l'offre d'échantillons, même sans qu'il y ait d'acte de vente, et ce afin d'entrer facilement en contact avec le client.

La structure mise en place permet une gestion facile de l'ensemble des impératifs de chacun, sans pour autant apporter le client ! Cela reste la tâche du franchisé.



7 Les intérêts de la franchise husse

Ainsi, devenir franchisé husse, c'est miser sur : La possibilité de développer un réseau de vendeurs à domicile.

Les avantages d'un tel partage des missions :

- De meilleures conditions de travail,
- Plus de temps pour s'occuper de la véritable vente
- Le franchisé, le distributeur ou le VDI peut bénéficier de tous les avantages d'appartenance à une grande entreprise au niveau des conditions d'achats, de la publicité, de la gamme de produits, de l'assistance et en même temps, garder le caractère et le service personnalisé d'une entreprise personnelle.
- La possibilité de gérer une équipe de distributeurs,
- La mise à disposition d'une gamme complète de produits de qualité supérieure à prix compétitifs,
- Un concept innovant sur un marché en plein essor,
- Une enseigne commerciale,
- Une exclusivité territoriale,
- Une formation complète.



Formation Franchisés - Déc 2012

Exemples de missions du franchisé :

- Avoir un local pour stocker les produits,
- Avoir une voiture pour livrer les clients,
- Démarcher de nouveaux clients,
- Entretenir les contacts avec la clientèle,
- Disposer en permanence d'un stock suffisant,
- Gérer son entreprise d'une manière efficace.





Régis LAPÈGUE - Franchisé dans Les Landes et Bernes

Régis vit avec les animaux depuis l'âge de 17 ans. Aujourd'hui à 43 ans, il adore toujours autant les animaux. Franchisé depuis 3 ans, il était auparavant VDI pendant 10 ans.

«L'envie de grossir, malgré 2 franchisés sur Les Landes, je parviens à atteindre mes objectifs par du porte à porte, du phoning, du bouche à oreille, mais surtout en fidélisant mes clients et en livrant 7 jours sur 7. Je privilégie les bonnes relations avec mes clients et les sollicite pour le parrainage. J'obtiens ainsi une centaine de nouveaux clients par an» confie Régis.

Méfiant au départ, car selon lui, la marque husse était peu connue, mais séduit par la qualité de ses produits naturels, sans colorant et sans produit chimique. *«On ne dit pas la vérité aux gens, on ne connaît pas la provenance des produits. Les autres marques ont l'avantage d'être connues grâce à la publicité radio & TV, malgré ça, beaucoup de gens sont mal renseignés sur l'aliment. Chez husse, tout est consommable par l'homme. les produits sont de haute gamme, la réglementation suédoise est très exigeante, on respecte l'équilibre alimentaire des animaux, un autre atout : c'est la livraison*

à domicile gratuite !» souligne Régis.

Régis rajoute qu'il faut être d'abord **Acheteur** avant d'être **Vendeur**. *«N'essayez pas de vendre un produit que vous n'achetez pas. Mon chien ne mangeait aucune croquette seulement des boîtes, j'ai testé husse, il mange maintenant ses croquettes ! Nous sommes surtout des conseillers, rien ne doit nous échapper»* remarque t-il.

Ses maîtres mots : persévérance, courage, chiffre...



Antonio NOGUEIRA - Franchisé en Touraine

Quel chemin parcouru depuis ces 9 dernières années !

A 41 ans, Antonio est franchisé husse en Indre et Loire et chargé du développement de la marque à Paris et en Ile de France.

Juriste de formation, Antonio n'a pas eu de difficulté particulière pour assurer son changement de vie. *«J'ai toujours souhaité être indépendant et travailler en autonomie. Quitter Paris pour la Touraine, afin de concilier ma vie professionnelle et ma vie personnelle, cela a été une très belle aventure partagée avec mon épouse»* confie Antonio.

Auparavant, il était responsable d'un centre de profit d'une cinquantaine de personnes, sa propre structure husse est à taille humaine (trois personnes + un dépôt) avec un excellent équilibre de partage de compétences. Il connaît une augmentation régulière de son chiffre d'affaires de 5 à 7 % chaque année. Quant à l'année 2011, elle a été excellente 11 % de croissance.

«En 9 ans, le réseau a beaucoup bougé. Nous devons anticiper sur les évolutions du marché, nous impliquer davantage personnellement, être présent sur le terrain. Nous devons aussi respecter le concept husse, tenue, marquage voiture... pour gagner en visibilité» remarque-t-il.

L'indépendance ne s'improvise pas, Antonio conseille de se faire accompagner en gestion financière et logistique, en expertise d'exploitation et relations commerciales. La clé de la réussite : l'implication personnelle et le travail.

Ils ont choisi la franchise husse



Alain POIRIER - Franchisé Sud de la France

Nouveau défi, depuis quelques semaines, pour Alain Poirier, il vient d'élargir son secteur d'activité en reprenant la Franchise détenue par Bruno Bonneville à Nice. Ce dernier n'a pas pour autant quitté la marque, il la intégré en tant que Distributeur et reste sur son ancien secteur.

Installé depuis 4 ans, dans le sud de la France, Alain Poirier souhaitait élargir son secteur en exclusivité ! Il rayonne maintenant de Villeneuve-Loubet à Menton avec pour objectif d'augmenter son chiffre d'affaires.

Cet ancien chef d'entreprise de 50 salariés fait le choix de se poser et d'aller vers un autre horizon. Attiré par la démarche de produits naturels Suédois, gage de qualité, et sortant du principe de marque «monopole», il débute en tant que VDI pour un complément de revenus. Très vite, il achète la première franchise dans le sud. Son enthousiasme ne s'arrête pas là . Parce qu'il apprécie le contact direct avec les personnes et leur animal, il va à leur rencontre vers tous les lieux de

promenade pour les chiens. *«Les gens sont surpris, nous échangeons quelques minutes, car ils parlent facilement de leur chien.. Je leur remets un échantillon et le catalogue des produits. J'obtiens un pourcentage de retour très intéressant. «Il faut persévérer, être sérieux, social, ponctuel... aimer les gens, les animaux et connaître quelques notions de commercial ; bien connaître le produit, savoir de quoi on parle. La marque Husse instaure un climat de confiance, de sérieux, d'évolution, c'est un grand plaisir de travailler pour elle»* confie Alain Poirier.



Bernard PINZETTA - Franchisé à LYON (69)

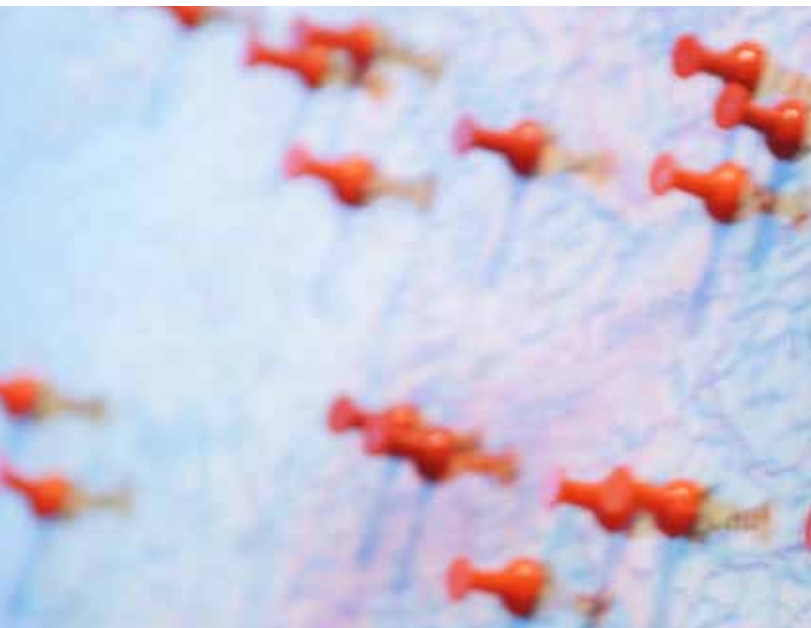
Franchisé depuis 2005, Bernard PINZETTA était auparavant responsable Logistique. Licencié pour cause de réduction d'effectifs, il décide de «se débrouiller tout seul» après avoir rechercher en vain une nouvelle activité pendant deux ans. Trop jeune pour prendre sa retraite et séduit par le concept Husse dont il apprécie la politique constante, de recherche et d'innovation, il se lance !

Parti d'un chiffre d'affaires de zéro euro, le démarrage a nécessité beaucoup de travail et de tenacité, d'autant plus que la marque Husse souffrait à l'époque d'un manque de notoriété, ce qui n'est plus vrai aujourd'hui. Son entreprise, il aurait aimé, finalement, la créer plus tôt. Il apprécie cette autonomie, ce goût de liberté et travailler pour soi.

Bernard est responsable d'un grand secteur qui s'étend entre Lyon et Grenoble. Il s'appuie sur une équipe de Distributeurs et VDI, une des stratégies pour développer la marque plus rapidement et faire du volume.

A ce jour, il compte plus de 400 clients, avec une progression annuelle d'un minimum de 100 /150 clients dont une partie compense l'inéluctable perte . «Nous sommes en perpétuel recommencement, les grandes foires et salons contribuent à augmenter notre clientèle et pour ce type d'événement nous nous regroupons entre franchisés du Rhône Alpes. Belle équipe ».

9 En savoir plus sur le réseau



La France est répartie en deux zones géographiques confiées à deux Masters :

- Philippe Bisiaux pour le Nord de la France
- Mickaël Mendès pour le Sud de la France.

Les Masters ont pour mission d'implanter des franchisés dans les régions ainsi que des distributeurs et des commerciaux sous contrat de VDI.

Pour le Nord de la France :

Philippe Bisiaux
BISIAUX & Cie
BP 101
14 700 Falaise
Tél. : 02 31 90 26 10
Fax : 02 31 90 24 34
bisiaux.husse@wanadoo.fr

Pour le Sud de la France

Mickaël Mendès
ACC husse
Parc d'activités « La Grand'Haie »
Rue Marie Curie
44119 Grand Champs les Fontaines
Tél. : 02 28 02 28 28 - Fax : 02 28 02 28 29
acc@husse.fr



Centrale d'achats Husse GrandChamp des Fontaines (44)

husse à portée de souris !



Véritable outil d'échange et facile d'accès, retrouvez-y une mine d'informations pratiques et toute l'actualité.

husse met à disposition gratuitement des adresses utiles (listes des éleveurs), une rubrique «Espace Vétérinaires pour poser des questions ou consulter nos mémo-techniques.

Les internautes peuvent commander et consulter l'actualité, les «promotions du moment, la nouvelle gamme, et recevoir, au choix, un échantillon d'un des produits de la gamme husse... et devenir partenaire du réseau husse !

www.husse.com

Pour le Nord de la France :

Philippe Bisiaux
BISIAUX & Cie
BP 101
14 700 Falaise
Tél. : 02 31 90 26 10
Fax : 02 31 90 24 34
bisiaux.husse@wanadoo.fr

Pour le Sud de la France

Mickaël Mendès
ACC husse
Parc d'activités « La Grand'Haie »
Rue Marie Curie
44119 Grand Champs les Fontaines
Tél. : 02 28 02 28 28
Fax : 02 28 02 28 29
acc@husse.fr

Appel gratuit à partir d'un fixe
N°Vert 0 800 360 350

