

L'Eau Vive

mon magasin Bio

Alimentation générale

Produits frais

Fruits et légumes bio

Pains et viennoiseries bio

Alimentation
diététique

Compléments
alimentaires

Cosmétique bio
et naturelle

Éco-produits

Librairie

Textile

Jardinage

DOSSIER DE PRESENTATION DE FRANCHISE



Contact franchise :

Patrick Prohet

Route Napoléon

38320 Brié-et-Angonnes

Tél. : 04 76 73 70 01

eauvive.franchises@eau-vive.fr

www.eau-vive.com

SOMMAIRE

3 Le bio : un marché porteur

4 Présentation de L'Eau Vive

4 L'Eau Vive : positionnement et points forts

7 Le Fournil de L'Eau Vive

8 Le concept en image

10 Les chiffres clés

11 Des engagements réciproques

12 Les étapes de votre franchise

Et si c'était vous le propriétaire ?

Vous rêvez d'entreprendre en toute sécurité et vous aimez l'univers des produits bio ?

Vous avez le goût du commerce et/ou une expérience dans la distribution ?

Vous savez animer une équipe ?

Vous avez le sens de l'accueil et le goût du conseil ?

Créez votre magasin L'Eau Vive en franchise, et rejoignez une équipe soudée autour des valeurs fortes attachées au secteur des produits bio !

Innovation, formation, expérience, cohérence commerciale et management expérimenté font de L'Eau Vive un concept de distribution spécialisé à forte attractivité.

**Ensemble,
devenons partenaires
de votre réussite !**

Contact franchise :

Patrick Prohet
Route Napoléon
38320 Brié-et-Angonnes
Tél. : 04 76 73 70 01
eauvive.franchises@eau-vive.fr

Le bio : une prise de conscience

Depuis 1999, **le marché du bio n'a cessé de se développer (+10% par an)**, alors que celui de l'alimentaire dans son ensemble n'a progressé que de 2% sur la même période. Avec les crises alimentaires qui se sont multipliées ces dernières années, **la demande des consommateurs en produits bio n'a jamais été aussi forte.**

L'ENGOUEMENT CROISSANT DES CONSOMMATEURS

Le baromètre de consommation et de perception des produits biologiques réalisé en novembre 2008 par l'Agence Bio, montre que plus de **4 Français sur 10 consomment des produits bio au moins une fois par mois et 23% au moins une fois par semaine.**

L'effet de mode du bio est désormais dépassé. Conscient des enjeux écologiques et soucieux de sa santé, **le consommateur devient consomm'acteur.**

En tête des raisons de consommation : 96% consomment des produits bio pour préserver leur santé, 92% pour être certain que les produits soient sains et 91% pour la qualité et le goût des produits (intégralité des résultats d'enquête CSA / Agence Bio 2008 disponible sur www.agencebio.org).

UNE DISTRIBUTION QUI SE STRUCTURE

La plus grande part des achats se fait en grandes et moyennes surfaces suivi de près par les magasins spécialisés.

Il faut noter le **succès grandissant des magasins spécialisés**, qui réalisent un chiffre d'affaires de **1,05 milliard d'euros pour environ 2 000 points de vente.** Les consommateurs étaient 30% à les fréquenter en 2006, **ils sont plus de 40% en 2008.**

Le nombre de magasins et les surfaces de vente ont suivi cette progression, **atteignant de plus en plus les 300m² par magasin.**

L'offre en magasins spécialisés étant beaucoup **plus diversifiée**, les clients peuvent bénéficier de **conseils sur les produits**, contrairement aux Grandes et Moyennes Surfaces.

Si le bio ne représente que 2% du marché alimentaire, on peut prévoir une consommation à la hausse pour les années à venir. Plus accessibles et plus variés, les produits bio sont promis à un bel avenir.



La certification

Face au développement du marché des produits biologiques, producteurs et distributeurs sont soumis au contrôle d'un organisme certificateur.

Ce dernier, agréé par les pouvoirs publics français, atteste qu'un produit est composé d'au moins 95% d'ingrédients issus du mode de production biologique.

Ce contrôle payant donne le droit aux professionnels d'utiliser la mention « produit issu de l'agriculture biologique », ce qui crédibilise leur activité et leurs produits auprès du consommateur.

Les logos qui certifient qu'un produit est issu de l'agriculture biologique.



97% des consommateurs bio connaissent le logo AB.

L'Eau Vive : positionnement et points forts

UN CONCEPT MODERNE DE MAGASINS BIO

alliant élégance et homogénéité



UN SAVOIR-FAIRE, FRUIT D'UNE EXPERIENCE DE 30 ANS

(18 magasins dont 13 exploités en propre dans la région Rhône-Alpes)

30 ans
d'expérience
dans le bio

UNE EXCELLENTE CONNAISSANCE DU MARCHE ET DE LA FILIERE BIOLOGIQUE

en tant que distributeur mais aussi en tant
que fabricant au travers le Fournil de L'EAU VIVE



UNE EQUIPE DE PROFESSIONNELS A VOS COTES

(achats, marketing, communication, immobilier, management, gestion)



Nos équipes en magasin sont constituées d'animateurs et de spécialistes
(commerçants, naturopathes, diététiciens).

Nos produits
labélisés



NATURE &
PROGRES

Nos magasins
certifiés



L'Eau Vive : positionnement et points forts

UN SAVOIR-FAIRE EPROUVE SUR DES PETITES ET GRANDES SURFACES
en centre-ville ou en zone commerciale.



UN TRONC COMMUN D'ASSORTIMENT
adapté à la surface de vente avec près de
4500 références actives.
Des nouveautés : 15% de l'assortiment
est renouvelé chaque année.



DES PRODUITS RIGOREUSEMENT SELECTIONNES
grâce à une centrale d'achats et de référencement privilégiant les
produits de qualité ainsi que les circuits courts (traçabilité, fiabilité).

**DES PRIX ADAPTES AU MARCHE LOCAL
ET A LA CONCURRENCE**
Prix d'appels, promotions, têtes de gondoles...

**UNE POLITIQUE D'ANIMATION, DE COMMUNICATION
ET DE PROMOTION DES VENTES**
réalisée en interne par le service marketing et communication.



Positionnement et points forts

L'Eau Vive : positionnement et points forts



UN OUTIL DE FIDELISATION EFFICACE
avec la carte de fidélité BIOCLUB, gratuite pour vos clients.

LA FORMATION AU CONSEIL

pour donner à vos salariés des acquis solides en diététique et naturopathie, afin de répondre aux questions de vos clients.



UNE PROCEDURE DE COMMANDE ET D'APPROVISIONNEMENT

rigoureuse, réactive, et adaptée aux besoins des magasins grâce à notre centrale d'achats et base logistique de Saint-Quentin-Fallavier.

UN SYSTEME DE GESTION ET D'ENCAISSEMENT

dédié et performant, spécialisé négoce permettant une analyse des ventes détaillées et le pilotage de votre magasin.



VOTRE TERMINAL DE CUISSON

pour un produit d'appel attractif : du pain et des viennoiseries bio de qualité, fabriqués par le Fournil de L'Eau Vive.



UN PROJET FEDERATEUR

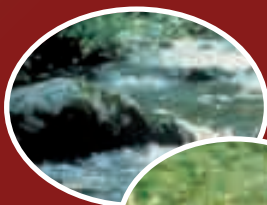
permettant à chacun, en fonction de son expérience et de ses aspirations, d'intégrer un réseau commercial jeune et dynamique.

Le Fournil de L'Eau Vive



DEPUIS 1984

FABRICANT DE PAINS ET VIENNOISERIES BIO



à l'eau pure des Alpes



au levain frais



façonné à la main



Fabricant boulanger depuis 1984, le Fournil de L'Eau Vive est un **outil de production moderne qui allie savoir-faire et tradition.**

Chaque jour, vous pouvez proposer à vos clients du pain frais grâce à un **terminal de cuisson installé chez vous** par nos soins.



LE PAIN DU FOURNIL JUSQU'AU JAPON

Preuve de la réelle qualité de ses spécialités, le Fournil de L'Eau Vive distribue ses spécialités **au-delà de nos frontières** : Russie, Suisse, Singapour, Irlande, Angleterre, Allemagne, Grèce, Belgique... **et même jusqu'au Japon**, à Tokyo Ginza Street (l'équivalent de nos Champs Elysées).

*Cuit en
10 min.
au four*

UNE GAMME COMPLETE

Pain complet, demi-complet, à l'épeautre, aux cinq céréales, pain de campagne, boule seigle et seigle noix, pain muesli, graines de lin, graines de saveur, pavé sésame, multi-graines, mie nature, mie raisin, brioches, biscuits, croissants, pains au chocolat, brownies...



PRATIQUE, NOS PAINS PEUVENT ÊTRE

VENDUS EN LONGUE CONSERVATION



Le concept en image



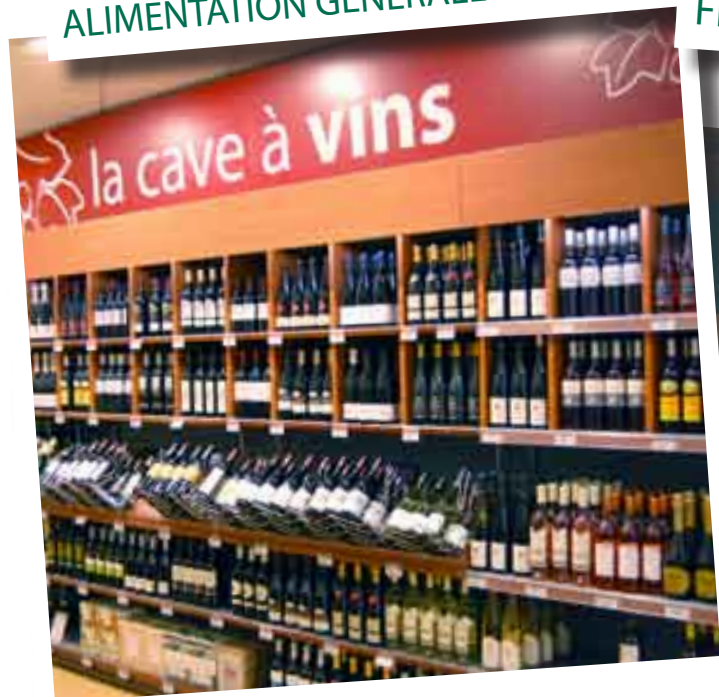
Un concept "clés en main"



ALIMENTATION GENERALE



FRUITS ET LEGUMES



CAVE A VINS



PRODUITS FRAIS

Le concept en image



BOULANGERIE



PRODUITS MENAGERS



ESPACE BIEN-ÊTRE



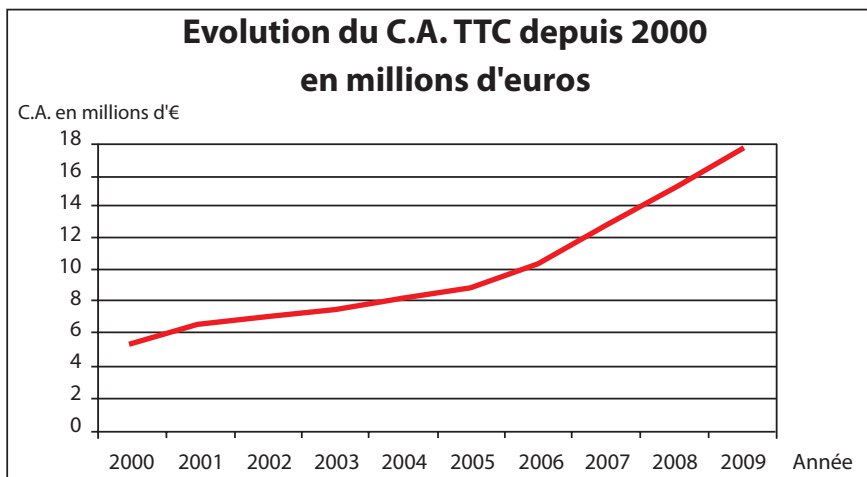
TEXTILE



Les chiffres clés

Depuis sa création en 1979, L'Eau Vive a tenu un rythme de développement très prometteur.

Sur ses 13 magasins en propre **en 2009**, le chiffre d'affaires L'Eau Vive s'élève à **17,4 millions d'euros**.



Une accélération très nette ces dernières années :

+20% du C.A. en 2007

+21% du C.A. en 2008

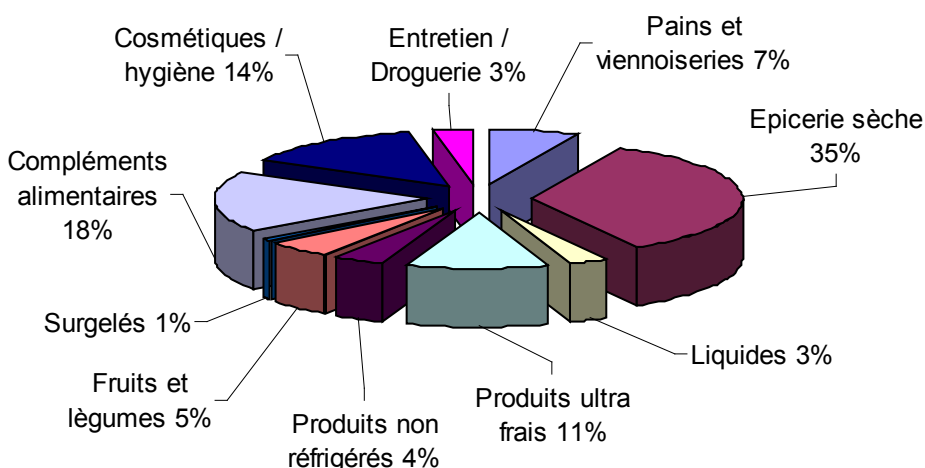
+15% du C.A. en 2009

C.A. moyen par magasin : 1,4 million d'€ / année complète

C.A. moyen par m² : 6 000€ T.T.C.

Ainsi, dans un marché en constante progression depuis 10 ans, les performances de L'Eau Vive la classent parmi les enseignes les plus performantes du secteur.

Structure moyenne des ventes d'un magasin L'Eau Vive



LES GRANDES TENDANCES DU MARCHÉ

- La consommation alimentaire totale française est de l'ordre de 2.6 milliards d'€. La part du bio est d'environ 1.7% avec un taux moyen annuel de progression de 10%.

- Avec 40% du marché des produits alimentaires bio, les magasins bio et diététiques réalisent un chiffre d'affaires de 1.05 milliard d'€.

- L'ouverture de nouveaux points de vente ces dernières années (40% ont moins de 10 ans) montre que ce circuit est en pleine croissance. Les surfaces ont elles aussi suivi cette progression, tendant de plus en plus vers des surfaces moyennes de 250 m² pour les réseaux organisés.

Des engagements réciproques

LES SERVICES AUX FRANCHISES

L'accompagnement dans la recherche et la sélection d'un emplacement commercial

- + L'aide et l'information sur la négociation immobilière
- + L'aide à la constitution du dossier bancaire
- + La proposition de votre dossier de financement à nos partenaires bancaires
- + L'appui de notre bureau d'étude pour la réalisation de votre magasin
- + La remise d'un compte à rebours de travail jusqu'à l'ouverture de votre magasin
- + La formation personnalisée de 5 semaines dans l'un de nos magasins + 12 jours de formation théorique ainsi que la formation de vos équipes
- + L'aide au recrutement de votre équipe si besoin
- + Le montage de votre plan de communication d'ouverture et l'assistance permanente pour vos besoins marketing
- + La formation du franchisé tout au long de la vie du contrat

= Une sécurité tout au long du projet

LES CONDITIONS DE LA FRANCHISE

Contrat de franchise : 7 ans

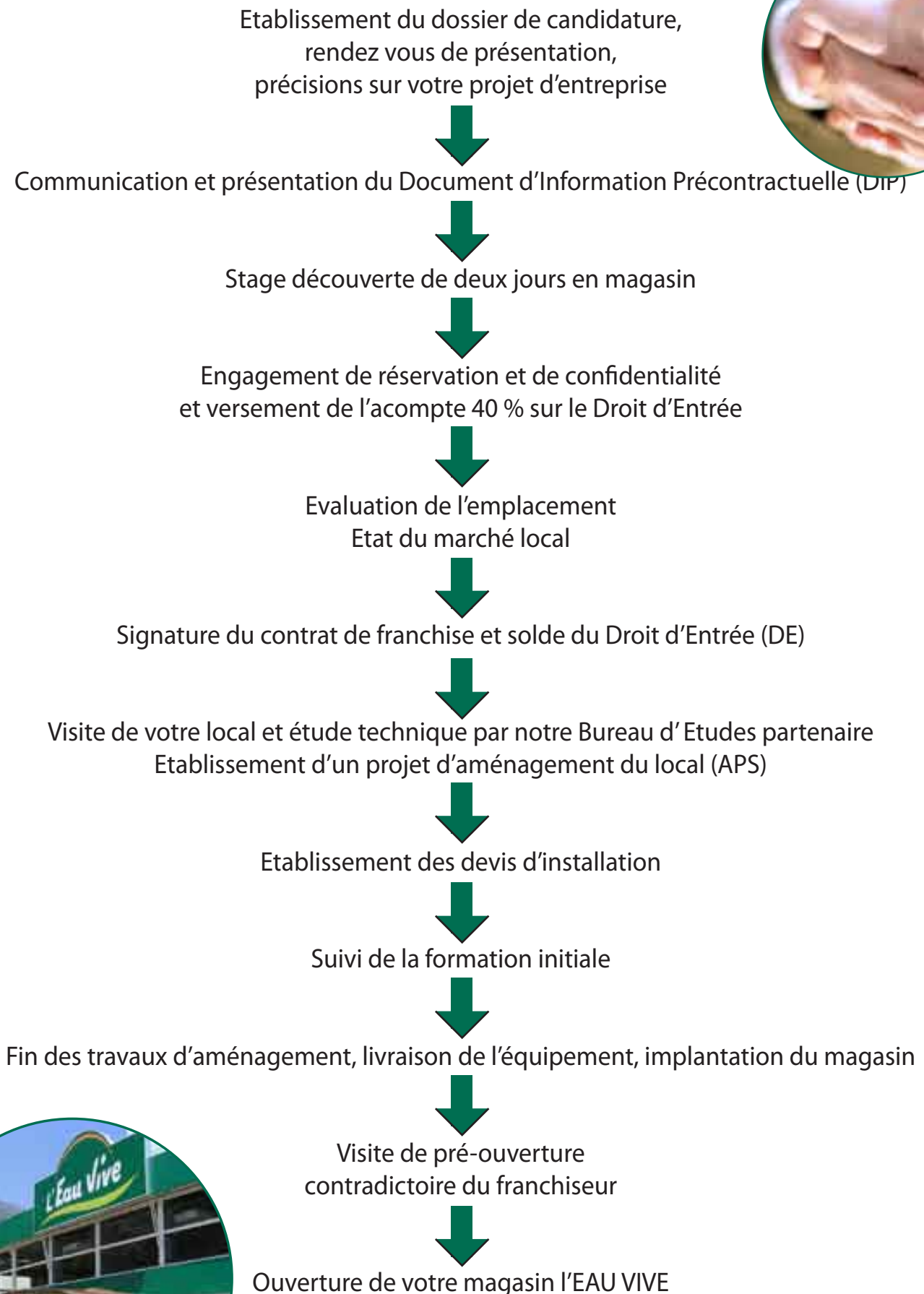
LES INVESTISSEMENTS DE DEPART :

- **Apport personnel** : au moins 130 K€ qui vous permettront d'obtenir un financement bancaire
- **Emplacement** : Centre Ville ou en zone Commerciale
- **Potentiel de la zone de chalandise** : 50 000 habitants minimum
- **Surface** : - Centre-ville 200m² / 300m²
- Zone commerciale : 300m² / 450m² / 600m²
- **Travaux d'aménagement et informatique** : de 800 à 1000 €/m²
- **Droit d'entrée** : 12 K€
- **Effectif** : 5 à 9 personnes selon chiffre d'affaires et surface

LES BESOINS A L'OUVERTURE ET LORS DU FONCTIONNEMENT :

- **Valeur du stock à l'ouverture** : 110 K€ à 190K€ selon surface
- **Royalties** : 2% - dégressives au-delà de 1,5 M€ de CA
- **Publicité d'ouverture** : 10 K€
- **Frais avant ouverture** : 30 K€ environ

Les étapes de votre franchise



Ensemble, devenons partenaires de votre réussite !

Un **concept moderne** de magasins bio

- + Une **expérience de 30 ans** dédiée exclusivement au bio
- + Une **excellente connaissance du marché et de la filière bio**
- + Un **savoir-faire éprouvé sur des petites et grandes surfaces**, en centre ville ou en zone commerciale
- + Des **partenariats avec des fournisseurs exclusifs** du circuit bio spécialisé
- + Une **plate-forme logistique** dédiée
- + Une **organisation informatique** performante
- + Un **assortiment de produits variés et renouvelés régulièrement**
- + Une **offre de pains et de viennoiseries biologiques unique** et inimitable, grâce à un terminal de cuisson installé dans chaque magasin
- + Un **module de formation complet**, aussi bien pour le franchisé que pour son personnel
- + Une **assistance tout au long du projet** qui vise à transmettre le savoir-faire de l'Eau Vive
- + Un **outil de promotion des ventes et de communication personnalisé**
- + Un **outil de fidélisation** de la clientèle avec la carte BIOCLUB

= Une réussite économique

Contact franchise :

Patrick Prohet
Route Napoléon
38320 Brié-et-Angonnes
Tél. : 04 76 73 70 01
eauvive.franchises@eau-vive.fr

www.eau-vive.com