



1^{er} réseau de magasins franchisés en France Dans la distribution de produits biologiques et naturels

LA VIE CLAIRE appuie son activité sur un marché en pleine expansion.

LA VIE CLAIRE : 60 ans d'expérience et de savoir-faire

LA VIE CLAIRE, une Marque et une enseigne connues et reconnues en France.

LA VIE CLAIRE, un concept de magasin d'alimentation biologique et naturelle performant.

LA VIE CLAIRE, une enseigne appréciée de ses franchisés pour la qualité de ses produits, de sa logistique et ses qualités humaines.



PRESENTATION DE LA VIE CLAIRE

A – HISTORIQUE

LA VIE CLAIRE fut fondée en 1946 par Henri-Charles GEFROY, un humaniste respectueux de la terre et des produits naturels.

Ayant appliqué avec succès sur lui-même gravement malade, des théories basées sur les vertus curatives d'une nourriture saine composée d'aliments naturels, il n'a eu de cesse par la suite de développer et faire connaître ses théories à travers des conférences, des livres et notamment la revue appelée « La Vie Claire » créée en août 1946.

B – DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE

LES GRANDES ETAPES :

1°) LA CREATION

Peu de temps après la création de la revue, les lecteurs nombreux demandent à Henri-Charles GEFROY de leur fournir des aliments correspondant aux normes qu'il recommande.

Ainsi est créé en Mars 1948, la première coopérative de La Vie Claire à Paris qui commercialise les produits au détail et en gros.

Ainsi naît le réseau des « Maisons de La Vie Claire ».

Peu à peu, grâce aux publications, aux livres et aux produits, le réseau se développe pour atteindre 94 magasins en 1965.

2°) REPRISE PAR LE GROUPE BERNARD TAPIE

Au fur et à mesure des années, et bien que le réseau se développe via des franchisés et des magasins en propre, les difficultés de gestion s'accumulent qui conduisent au rachat en 1980 par le Groupe Bernard Tapie.

Celui-ci entreprend de rénover le réseau et de rajeunir l'image de marque notamment en communiquant fortement via le sponsoring sportif.

L'effet est réussi en ce qui concerne la notoriété. Le nombre de magasins et le CA progressent dans un premier temps jusqu'à plus de 200 magasins. Mais un développement trop rapide, mal maîtrisé avec des choix d'emplacement et des orientations commerciales discutables et discutées par le réseau, font régresser rapidement la Société

3°) REPRISE PAR LE GROUPE DISTRIBORG

Après de nombreuses péripéties néfastes, La Vie Claire est reprise en 1996 par le Groupe DISTRIBORG (fondé et dirigé par Régis PELEN), leader de l'alimentation naturelle et biologique en magasins spécialisés et en grandes surfaces avec des marques comme BJORG, BONNETERRE, EVERNAT, GAYERLORD HAUSER.

Une nouvelle équipe est mise en place et un travail important de rénovation commence :

- ★ Création d'une nouvelle identité de marque pour moderniser l'enseigne.
- ★ Création d'un nouveau concept de magasin.
- ★ Refonte complète de toutes les gammes de produits avec une nouvelle charte packaging et une orientation totalement biologique dans tous les secteurs de l'alimentation.
- ★ Rénovation progressive du réseau aux normes du nouveau concept.

4°) DERNIERE ETAPE IMPORTANTE DANS LA VIE DE LA VIE CLAIRE : INDEPENDANCE ET DEVELOPPEMENT.

En **2000**, Régis PELEN cède le groupe DISTRIBORG au groupe Néerlandais WESSANEN mais conserve LA VIE CLAIRE à titre personnel via la Holding I & D.

En **2001**, une nouvelle direction est mise en place avec Brigitte BRUNEL MARMONE, Présidente du Directoire et Benoît SOURY, Directeur Général, spécialistes tous les deux du bio depuis de très nombreuses années (DISTRIBORG).

En **2002**, déménagement du siège et installation des bureaux (660 m2) et du dépôt (4000 m2) dans les locaux neufs construits par I & D, pour LA VIE CLAIRE.

Depuis 2001, développement très important avec :

- * La création de nombreux nouveaux magasins et la reprise de nombreux indépendants,
- * Evolution et modernisation du concept avec des points de vente de 300 m2,
- * Evolution de la marque LA VIE CLAIRE avec création de nombreux nouveaux produits (150 par an),
- * Evolution des assortiments avec large extension pour grands magasins,
- * Développement de la communication,
- * Développement des services aux franchisés.

C – LA VIE CLAIRE AUJOURD’HUI

1°) POSITIONNEMENT

- * L'alimentation et la vie saine et naturelle,
Produits biologiques,
Produits naturels,
Phytothérapie et compléments alimentaires,
Produits cosmétiques bio et écologiques,
Eco produits.
- * Pour des consommateurs soucieux de leur santé et de leur bien-être et sensibles aux problèmes écologiques à l'environnement.
- * Via un réseau de points de vente franchisés ou en propre.
- * Avec des partenaires producteurs et transformateurs, dans un objectif de relation commerciale éthique et durable.

LA VIE CLAIRE : UNE MARQUE ET UNE ENSEIGNE CONNUES ET RECONNUES EN France.

*** L'enseigne**

Franchise à forte notoriété comptant plus de 180 points de vente sur le territoire national, l'enseigne LA VIE CLAIRE fait référence auprès des consommateurs qui lui associent des valeurs de qualité et de confiance.

Sa légitimité sur le marché des produits biologiques et naturels et sa couverture nationale positionnent LA VIE CLAIRE comme l'enseigne la plus reconnue en France.

★ La marque

Forte de ses 60 ans d'existence et de la légendaire qualité de ses produits, la marque LA VIE CLAIRE bénéficie d'un taux de notoriété assistée de plus de 30 % (baromètre IPSOS), ce qui en fait une des marques les plus connues du marché français.

Une marque soutenue par un programme de communication important : action nationale et locale, animation des points de vente, promotions.....

2°) LE RESEAU

Le réseau des magasins LA VIE CLAIRE est aujourd'hui composé de 180 points de vente répartis en trois entités :

☞ Les franchisés

- Au nombre de 145
- Plus ancien contrat : 1970
- Taille des magasins : 50 à 700 m2

☞ Les gérants

- Au nombre de 10, les fonds de commerce appartiennent dans ce cas à LA VIE CLAIRE.

☞ Les magasins en propre

Ils sont au nombre de 26.

☞ Evolution

- LA VIE CLAIRE a intégré dans son réseau ces trois dernières années 60 nouveaux magasins :
 - Des créations en propre ou en franchises,
 - Des indépendants devenant franchisés LA VIE CLAIRE,
 - Des achats d'indépendants devenant magasin en propre LA VIE CLAIRE.

3°) UN ASSORTIMENT COMPLET DE PLUS DE 4500 REFERENCES

☞ Avec plus de 1200 produits à notre marque, LA VIE CLAIRE est la gamme de produits biologiques la plus large du marché français. Elle couvre tous les besoins alimentaires :

- ☞ Le pain,
- ☞ Les produits frais : Les desserts lactés, les desserts soja, les fromages, les produits traiteurs, les produits carnés.....
- ☞ Toute l'épicerie : Les huiles, boissons, biscuits, mueslis, confitures, farines, céréales, pâtes, conserves de légumes, fruits secs.....
- ☞ Les compléments alimentaires,
- ☞ La phytothérapie,
- ☞ Les huiles essentielles,
- ☞ Les produits cosmétiques,
- ☞ Les produits d'entretien.....

☞ Les fruits et légumes frais,

☞ Les produits en vrac,

☞ Des marques complémentaires pour satisfaire toutes les demandes des consommateurs.

En tant qu'enseigne spécialisée dans la distribution d'alimentation bio, notre mission consiste à sélectionner les meilleurs produits des marques existantes sur le marché pour offrir un large choix aux consommateurs :

- ☞ Epicerie,
- ☞ Frais,
- ☞ Produits diététiques : sans sel, sans sucre, sans gluten, minceur,
- ☞ Produits d'hygiène et cosmétiques naturels,
- ☞ Large assortiment de compléments alimentaires naturels,
- ☞ Notre « cave bio »,
- ☞ Aliments chiens et chats de qualité biologique,
- ☞ Librairie,
- ☞ Eco produits.

4°) ORGANISATION DE LA SOCIETE

Franchiseur, centrale d'achats, distributeur, LA VIE CLAIRE a pour mission de fournir toute une gamme de produits d'alimentation biologique et naturelle (épicerie, produits frais, laitiers, carnés, pains, fruits et légumes), des produits d'hygiène, des compléments alimentaires, des produits diététiques.....

Le siège social et le dépôt étaient situés à Palaiseau dans l'Essonne (91) depuis Juin 1997. Ils sont transférés depuis fin juillet 2002 à Chaponost (69), banlieue de Lyon. Ce site comprend les bureaux (660 m2), l'entrepôt de 4000 m2 dont deux chambres froides de 1000 m2.

L'activité du site est la suivante :

- ☞ La Direction,
- ☞ Le Service Commercial et le développement.
- ☞ Le Marketing, les Achats et la qualité,
- ☞ La Télévente,
- ☞ Le Service Administratif,
- ☞ La Logistique qui comprend : La Préparation des commandes épicerie, produits frais, fruits et légumes, pain, les expéditions via nos propres camions sur Paris et la région parisienne et via des transporteurs sur la Province.

75 personnes travaillent sur ce site dont le personnel commercial de terrain chargé du suivi des magasins et de leur animation afin d'entretenir et de développer les liens avec le franchiseur. Ils sont au nombre de 4 animateurs de réseau managés par un responsable du réseau plus une conseillère « ouverture-merchandising ».

L'activité des magasins en propre :

- ☞ 2 superviseurs et plus de 110 personnes dans les 27 points de vente.

CREATION D'UN NOUVEAU MAGASIN... REPRISE D'UN MAGASIN... TRANSFORMATION D'UN MAGASIN EXISTANT...



Vous souhaitez ouvrir un commerce ou reprendre une activité existante,

Vous êtes convaincu qu'un partenariat est indispensable pour réussir dans le commerce,

Vous êtes persuadé également que l'alimentation est un facteur fondamental de santé et de bien-être et que les produits biologiques et naturels et y répondent car ils sont sains et goûteux.

Alors nous pouvons vous aider à réussir votre avenir en devenant :

FRANCHISE LA VIE CLAIRE

Pour cela, nous vous proposons :

- ☞ Une enseigne connue et reconnue bénéficiant d'une forte notoriété auprès du grand public,
- ☞ Une image de sérieux et de qualité,
- ☞ Une réponse à l'attente des consommateurs,
- ☞ Un concept de magasin innovant et performant dans lequel le commerçant est le facteur principal de la réussite.
- ☞ Des gammes de produits (plus de 5000 références) biologiques et naturels et, répondant à la totalité des besoins alimentaires des consommateurs dont 1200 à la marque LA VIE CLAIRE **exclusive**.
- ☞ Un ensemble de services pour vous aider à créer votre magasin depuis la recherche du local jusqu'à l'ouverture.



**“ Les forces d'une grande enseigne
pour dynamiser votre talent
dans l'univers de la Bio. ”**

CONDITIONS DE CREATION OU DE REPRISE

Voici les principaux éléments indispensables à la réussite de votre projet :

- ☞ Emplacement n° 1 bis, ou n° 2, en centre ville ou en périphérie dans un environnement commercial,
- ☞ Potentiel minimum de la zone de chalandise : 15 000 habitants,
- ☞ Surface de vente entre 75 et 500 m²,
- ☞ Travaux d'aménagement du concept de 40 à 150 K€ (selon surface),
- ☞ Stock de marchandises à financer : de 30 à 70 K€ (selon surface),
- ☞ Apport personnel disponible : 30 % du montant de l'investissement total.

Autres éléments financiers du contrat de franchise.

- ☞ Droit d'entrée LA VIE CLAIRE : 9 000 € HT,
- ☞ Pas de redevance service, mais obligation d'exclusivité d'approvisionnement à 80 % auprès de la Centrale d'achat LA VIE CLAIRE,
- ☞ Obligation de consacrer 1% du CA HT à la publicité nationale et aux promotions mensuelles,
- ☞ Campagne d'ouverture du magasin financée par le franchisé
- ☞ Aide pour l'étude de marché,
- ☞ Validation du local, plans et devis d'aménagement,
- ☞ Aide dans l'établissement des comptes prévisionnels et dossier bancaire,
- ☞ Préconisation d'assortiments,
- ☞ Formation préalable à nos produits au sein de nos magasins,
- ☞ Aide à l'implantation du magasin à l'ouverture,
- ☞ Merchandising,
- ☞ Conseil pour l'informatisation du magasin, et fourniture des fichiers,
- ☞ Conseils pour la communication d'ouverture.

Par la suite, nous vous proposons une gamme de services d'aide et de suivi de votre développement.

- ☞ Passage régulier de nos animateurs de réseau pour vous présenter les nouveautés, commenter la vie du réseau, vous aider dans l'aménagement et la gestion de votre magasin.
- ☞ Opérations de communication sur le point de vente. Promotions et animations.
- ☞ Communication nationale,
- ☞ Réalisation d'animations spécifiques à votre point de vente sur demande avec l'aide de nos animateurs,
- ☞ Une convention annuelle ou des réunions régionales pour présenter les résultats du réseau et la stratégie de l'enseigne.

Parce que la franchise c'est avant tout un partenariat et le commerce une vocation, pour votre part vous apportez principalement :

- ☞ Vos qualités de commerçant : disponible, compétent, accueillant et dynamique,
- ☞ Votre connaissance et votre conviction des bienfaits de l'alimentation saine, naturelle et biologique,
- ☞ Vos qualités de gestionnaire et d'animateur,
- ☞ Un apport personnel financier afin d'établir les dossiers de financement et valider votre projet auprès des banques.