



Un effort vers les porteurs de projet pour l'enseigne leader de la bio

La Vie Claire active tous ses canaux de recrutement en franchise

Depuis 75 ans, La Vie Claire a vocation à transmettre et partager une autre façon de se nourrir et de vivre en rendant la **bio accessible à tous autour de valeurs fortes** : une bio indépendante, engagée, humaine, respectueuse et référente. Avec un réseau qui atteindra les 400 points de vente en 2022, La Vie Claire est aujourd'hui **l'un des acteurs majeurs de la distribution bio**. Et c'est notamment en **franchise que s'impose sa supériorité** : La Vie Claire n'est pas seulement historiquement la première des enseignes de la bio, elle est aussi aujourd'hui **l'enseigne n°1 en franchise sur son marché**. Et pour conserver cette place, l'enseigne porte plus que jamais ses efforts vers le recrutement de nouveaux porteurs de projet intéressés pour rejoindre son réseau.

Au nombre de 252, les magasins franchisés sont situés partout en France métropolitaine, les DOM-TOM et quelques pays étrangers. Ils proposent sur le territoire le meilleur de la bio dans **un maillage qui concerne toutes les régions**. Parmi les plus récentes ouvertures La Queue-Les-Yvelines en région parisienne (300m²), Briançon dans les Hautes-Alpes (310m²), Montivilliers en Seine-Maritime (320m²) et Marvejols en Lozère (400m²) sont les derniers exemples de magasins aux tailles et aux équipes variées. Avec une même motivation chez celles et ceux qui ont construit ces projets : celle de devenir les ambassadeurs d'une bio d'excellence, ambitieuse et engagée.

Des valeurs essentielles qui motivent l'adhésion des candidats à la franchise

Rejoindre La Vie Claire, c'est intégrer **un groupe indépendant dont les 5 engagements renforcent ses différences** sur un marché toujours plus concurrentiel : défendre un modèle agricole durable pour une société durable et éco-responsable ; s'imposer de surpasser la réglementation bio avec des cahiers des charges qui vont au-delà des normes ; être intransigeant sur la qualité pour des produits irréprochables et savoureux ; garantir un soutien aux producteurs en allant jusqu'à créer avec eux de nouvelles filières ; être accessible au plus grand nombre en proposant notamment des **Petits Prix Bio sur 100** références en permanence dans nos magasins.

Parmi les **principales forces de La Vie Claire pour des candidates et candidats à la franchise** : la qualité et la variété de ses produits, ainsi que le concept même de ses magasins. En effet, **son offre de bio est la plus large du marché** et répond à tous les besoins des consommateurs : 6000 références parmi lesquelles 2000 produits à la marque exclusive La Vie Claire. Et au rayon fruits et légumes, une **mercuriale de 150 variétés de fruits et légumes de saison**, à très forte majorité française et locale. **Le magasin, entièrement éco-conçu**, est aménagé et équipé pour réduire les consommations d'énergie. Avec ses vitrines et façades accueillantes, il dispose d'un éclairage chaleureux, d'un balisage complet et modulable, dans une palette de couleurs harmonieuses et douces.

Un accompagnement solide et efficace à toutes les étapes du projet

Mais c'est dans la qualité de l'accompagnement des candidats à la franchise que peut résider l'une des principales motivations à se lancer dans un projet de magasin avec La Vie Claire. Tout au long de leur parcours pour devenir franchisé, la Vie Claire apporte en effet **à chaque candidature une approche et un suivi personnalisés**, et met tout en œuvre pour apporter la meilleure satisfaction possible jusqu'à l'ouverture du magasin. Chaque projet est en effet suivi par un **développeur spécifique de l'équipe La Vie Claire**.

Pour leur garantir la meilleure formation, **les candidats sont directement confrontés au terrain** puisqu'ils rejoindront pendant plusieurs semaines l'un des magasins intégrés du réseau et compléteront ce parcours au siège à Montagny pour découvrir notamment comment fonctionne la plateforme logistique. Un programme auquel viennent s'ajouter 3 jours de formation à la nutrition/naturopathie.

Et cet encadrement se poursuit **bien après le lancement avec des services d'aide et de suivi** de la part des animateurs de réseau. Cet appui d'experts est actif durant toute la phase de développement du magasin pour apporter du conseil dans l'animation commerciale. Autant d'actions qui permettent aux franchisés de vivre pleinement leur appartenance à La Vie Claire.

De nouveaux canaux de recrutement créés pour les candidats à la franchise

Tous les profils de tous les candidats sont **soigneusement étudiés** dans la mesure où ils comprennent : des qualités de commerçant, de gestionnaire et d'animateur, la conviction des bienfaits de l'alimentation biologique, un apport personnel financier suffisant, et bien sûr de l'enthousiasme. Parmi les profils particulièrement scrutés, celui des couples en reconversion. Car le modèle de franchise La Vie Claire se prête particulièrement à un pilotage en duo dans lequel chacun pourra déployer ses meilleurs atouts en se partageant les prérogatives de l'approvisionnement, de la vente, du management, et de la gestion.

Pendant les deux années qui viennent de s'écouler, l'absence d'un des principaux canaux de recrutement que représentent les salons de la franchise a pénalisé La Vie Claire comme la plupart des réseaux. De nouveaux opérationnels depuis la rentrée de septembre, ils représentent pour l'enseigne une occasion immanquable de rencontrer un public de candidats qualifiés. **La Vie Claire est d'ailleurs présente à l'édition 2022 de Franchise Expo Paris du 20 au 23 mars 2022 Porte de Versailles à Paris** (stand P52).

Autre moyen nouveau mis en œuvre par l'enseigne pour toucher encore plus de candidats : **les webinaires de la franchise**. Inspirés par le développement des interfaces numériques de réunions en ligne dont l'usage a explosé au fil de la crise sanitaire, ces webinaires sont des rendez-vous réguliers qui permettent aux porteurs de projets, où qu'ils en soient de leur niveau de réflexion, où qu'ils se trouvent sur le territoire, de pouvoir s'informer en ligne. Durant ces webinaires, ils peuvent échanger avec des experts La Vie Claire qui répondent en direct à toutes leurs questions. **Les prochaines dates sont le mercredi 20 avril, le mercredi 14 septembre et le mercredi 14 décembre, et chaque session se déroule de 18h à 20h. Pour s'inscrire, il suffit d'en faire la demande sur l'adresse mail : recrutement@lavielaide.com.**

Le **recrutement des franchisés** s'opère aussi à travers un tout **nouveau site web** (franchise.lavielaide.com) qui détaille l'originalité du concept et ses meilleurs atouts, les grandes étapes d'une candidature pour devenir franchisé, ou encore l'actualité des ouvertures. Un espace dédié répond également aux questions les plus fréquentes qu'un candidat pourrait être amené à se poser. Il est aussi l'un des meilleurs moyens pour les porteurs de projet de déposer une candidature.

À ce large dispositif viennent s'ajouter en fil rouge toute l'année **une activité soutenue sur les réseaux sociaux**, notamment LinkedIn, des partenariats avec des magazines professionnels, et des publications informatives aussi bien en presse écrite que sur le web.

INTERVIEW

Valérie et Pierre-Louis Sijobert, ils dirigent en couple un magasin La Vie Claire en franchise

Les Sijobert, Valérie (51 ans) et Pierre-Louis (47 ans) dirigent un magasin La Vie Claire dans la région Auvergne-Rhône-Alpes à Feurs (42). Valérie a notamment travaillé dans une parfumerie, un magasin de décoration et une agence immobilière et elle a une formation de sophrologue. Pierre-Louis a effectué l'essentiel de son parcours dans l'automobile pour plusieurs marques en tant que vendeur et responsable commercial. Leur magasin, une surface commerciale de 300m², emploie 2 salariés et un alternant et fêtera ses 3 ans en avril. Un exemple emblématique de projet de franchise mené en couple avec succès.

Comment est né votre projet de devenir franchisé ?

Pierre-Louis : j'avais envie de revenir à un commerce de proximité. J'avais regardé d'autres franchises alimentaires, mais lors de mon premier rendez-vous chez La Vie Claire, cela m'a paru évident que j'avais le profil. En rentrant chez moi, j'ai dit à mon épouse « Je suis emballé, mais il faut qu'on mène ce projet ensemble ».

Valérie : la volonté de partager était déjà là, et nous étions déjà clients de la bio. C'était notre mode de vie, notre vision des choses. Et surtout il y avait un côté humain, une certaine éthique, une notion de famille, qui nous a tout de suite correspondu. Très vite, dès le démarrage, nous nous sommes sentis épaulés, entourés.

Quelles ont été les grandes étapes du projet ?

Pierre-Louis : j'ai postulé sur internet via le site de La Vie Claire, nous avons reçu un dossier très complet que nous avons rempli avec aussi bien des questions sur notre vision des magasins, l'endroit idéal où nous voulions nous implanter. Dès le premier rendez-vous au siège avec le développeur réseau, on nous explique le fonctionnement d'un point de vente, comment il évolue et on nous montre l'entrepôt pour avoir une idée du fonctionnement des commandes.

Valérie : je suis venue dès le second rendez-vous où nous avons été un peu plus loin dans la démarche de l'implantation. Nous avons indiqué notre souhait d'être à part égale associés, 50/50, et nous étions déjà clairs sur l'emplacement et le financement. Nous voulions être à Feurs parce que nous connaissons très bien la clientèle et que nous avons repéré un site idéal, même s'il méritait quelques travaux.

Pierre-Louis : nous avons eu ensuite un soutien majeur de l'architecte de La Vie Claire pour concevoir le point de vente selon le cahier des charges La Vie Claire. Mais nous avons fait appel à des artisans locaux pour les travaux.

Comment avez-vous été formés tous les deux ?

Pierre-Louis : nous sommes partis en formation au siège d'abord pour un enseignement théorique, puis dans un magasin intégré de La Vie Claire, puis dans un magasin franchisé.

Valérie : notre force a été d'avoir déjà fait du commerce avant. Nous avons une expérience qui nous a permis de prendre nos marques très vite.

Où en êtes-vous aujourd'hui ?

Pierre-Louis : nous sommes au-delà de ce que nous avons espéré au départ, et il y a encore un bon potentiel de progression. Nous pensons que d'ici l'année prochaine, nous serons à notre rythme de croisière.



La Vie Claire, pionnière de la distribution de produits biologiques en France, est aujourd'hui un acteur majeur des enseignes bio sur le marché spécialisé et l'enseigne n°1 de la franchise bio. Forte de plus de 70 ans d'expérience et de savoir-faire, elle propose une offre riche de 6 000 références en moyenne en magasin dont plus de 2 000 références à sa marque propre. Avec un réseau de plus de 390 points de vente, La Vie Claire s'engage à garantir des produits biologiques et naturels de qualité irréprochable. Tous sont développés, analysés et sélectionnés selon des cahiers des charges uniques et plus exigeants que la réglementation en vigueur. La Vie Claire a également à cœur d'agir afin de développer les filières bio : elle apporte à ses fournisseurs un soutien fort pour les aider à démarrer et pérenniser leur activité. La Vie Claire bénéficie du label *Bioentreprisedurable*[®] qui reflète ses engagements forts en termes de stratégie RSE.

Plus d'informations : www.lavieclaire.com

Contacts presse :
VIVACTIS PUBLIC RELATIONS
+(33) 1 46 67 63 44

Diane Galland / LD
+(33) 1 46 67 63 50
+(33) 6 15 89 48 44
d.galland@vivactis.fr

Houney Touré Valogne / LD
+(33) 1 46 67 63 55
+(33) 6 10 80 72 96
h.toure-valogne@vivactis.fr

