

REJOINDRE UNE AVENTURE HUMAINE POUR ÉCRIRE

sa propre histoire gourmande



édito

*Optimisme
et détermination !*



Après **un excellent bilan** 2021, la tendance se confirme, en ce début 2022 : à fin janvier, notre réseau La Mie Câline, affichait **un chiffre d'affaires en progression de 7,8 %** et tous les signaux sont au vert.

Nous pouvons donc résolument faire preuve d'optimisme !

Ce succès, nous le devons à **la formidable énergie de nos équipes**, franchisés et salariés – plus de **2 200 personnes au total** - qui ont permis à nos magasins d'aller encore davantage à la rencontre des Français durant la crise.

Notre modèle est **dans l'ère du temps**. Implantés dans des villes moyennes en plein essor, nos **242 points de vente** déclinent un concept familial, mettant l'accent sur les valeurs de proximité et de qualité.

Il correspond aussi aux **aspirations nouvelles des Français en matière d'entrepreneuriat** : la crise sanitaire a accéléré les envies d'indépendance et la recherche de sens au travail. Aux futurs franchisés, nous offrons **la possibilité de créer une activité dans laquelle ils sont autonomes**, tout **en bénéficiant de la solidarité**, mais aussi de **l'entraide d'un réseau puissant**.

En 2022, nous continuerons plus que jamais à développer ce modèle, avec détermination et enthousiasme. **Notre ambition est d'ouvrir 10 nouveaux magasins**, tandis que nous assurerons **le renouvellement des points de vente existants** en nous appuyant sur **les opportunités en extérieurs de villes** et sur **un vivier dynamique de candidats à la franchise**. Comme chaque année, **nous recruterons ainsi au total une trentaine de nouveaux franchisés**.

Dans un contexte inédit de pénuries des matières premières et de forte inflation, notre principal défi sera de **décliner un modèle encore plus agile, réactif et résilient**. Or, en la matière, nous avons démontré ces deux dernières années **notre capacité à composer avec l'incertitude et à aller de l'avant**.

En 2022, **nous accélérerons notre politique RSE**, afin de relever **le défi environnemental**. Nous nous définissons avant tout comme des « **gourmands engagés** ». Nos produits sont **sains et responsables**. Nous sommes attentifs à ce que **leurs cycles de vie respectent notre planète**. Comme pour le bon pain, nous nous attachons aussi à **prendre soin des hommes et des femmes** qui travaillent dans notre enseigne. Pour nous, la solidarité et la cohésion sont **des valeurs essentielles** que nous entretenons au quotidien.

La Mie Câline, c'est avant tout **une histoire de famille** : nous sommes issus d'une boulangerie artisanale, née il y a 36 ans. Nous rejoindre, c'est entrer dans cette famille pour **partager un moment de vie avec des équipes sincères et volontaires**.

Nous ne le dirons jamais assez : **notre réussite est d'abord celle de nos franchisés**. C'est pourquoi nous faisons le maximum pour les porter et les accompagner vers l'atteinte de leurs objectifs, avec confiance et fierté.

David Giraudeau, Directeur Général de La Mie Câline

La Mie Câline, un modèle qui séduit

Avec un nombre croissant de candidatures chaque année, La Mie Câline séduit, répondant à l'aspiration de plus en plus forte des Français à l'indépendance et à l'entrepreneuriat, tout en garantissant un accompagnement solide. D'ailleurs, ceux qui ont décidé d'intégrer le réseau ne le regrettent pas ! Selon l'indicateur de la Franchise, ils sont 97 % à considérer qu'ils ont réussi dans leur activité.



99,20% des franchisés considèrent La Mie Câline comme un bon franchiseur.

Les franchisés plébiscitent La Mie Câline

De février à mai 2021, l'indicateur de la Franchise, baromètre indépendant, a mené une étude auprès des franchisés La Mie Câline. L'enquête fait ressortir un moral des franchisés au plus haut : **93 % d'entre eux se disent optimistes**. Alors que la crise sanitaire perdure, cet item est même celui qui enregistre la plus forte progression depuis 2019. La satisfaction des franchisés a elle-aussi nettement augmenté, pour

atteindre plus de **87 % de moyenne générale**. Parmi les points particulièrement appréciés par les membres du réseau, on trouve : les conseils et le soutien apportés par la tête du réseau (**94 %**) ; la qualité des fonctions supports (**92 %**) ; l'aide au démarrage (**88,6 %**).

Des profils hétéroclites

Ils ont 30, 40 ou 50 ans, sont franchisés seuls ou en couple, ont totalement changé de métier ou ont simplement évolué au sein du réseau. Tous ont un point commun : ils ont rejoint l'aventure de La Mie Câline. Depuis quelques années, leur profil est de plus en plus diversifié : une volonté à la fois de l'enseigne, qui privilégie les savoir-être et la capacité d'adaptation des candidats, mais aussi une tendance renforcée par la pandémie, qui a encore accéléré les aspirations à l'entrepreneuriat.

« Mon épouse travaillait dans le milieu médical. Quant à moi, j'étais employé dans un cercle de jeu et j'ai suivi une formation de barman. Nous avons envie de quitter notre vie de salariés pour gagner en indépendance. La Mie Câline nous a permis de nous lancer dans cette belle aventure humaine. Plus qu'un travail, il s'agit pour nous d'un vrai projet de vie », explique Aurélien.

« Ce que j'aime avant tout, c'est mon autonomie en tant que dirigeante », ajoute Stéphanie. « Nous avons une équipe de 9 salariés que nous cherchons à faire grandir et évoluer. J'apprécie aussi le fait de ne jamais me sentir seule. On est toujours accompagné et pas seulement au début. Nos animateurs sont à l'écoute et disponibles. C'est plus qu'une franchise, c'est une famille. Je n'ai jamais vu ça ailleurs. D'ailleurs, nous allons ouvrir un second magasin dans les prochains mois. »

Aurélien et Stéphanie Wagner, franchisés à Vernon

Pour David Giraudeau, Directeur Général du réseau, l'explication se trouve dans un modèle qui correspond à l'air du temps : « il y a 30 ans, les franchisés se lançaient dans l'aventure sans se soucier des conséquences. Aujourd'hui, un nombre croissant de salariés souhaitent changer de vie, attirés par l'entrepreneuriat, mais ne sont pas prêts pour autant

à prendre des risques inconsidérés. La Mie Câline leur offre l'opportunité d'acquiescer cette liberté à laquelle ils aspirent, tout en bénéficiant de la sécurité d'un réseau puissant, fort de 36 ans d'existence. Il n'y a pas de profil type du franchisé. Les mots d'ordre sont d'aimer travailler en équipe, dans la bienveillance. »

Les franchisés, premiers clients de La Mie Câline

Au sein de La Mie Câline, la franchise est plus qu'un simple modèle de développement, c'est l'ADN même de l'entreprise, ainsi qu'une véritable philosophie. Avec 242 points de vente dont 95 % en franchise, La Mie Câline est l'un des plus grands réseaux en France en nombre de franchisés. En faire partie, c'est bénéficier d'un accompagnement sur mesure, visant à porter chaque candidat vers la réussite. Maillon stratégique du succès de la marque auprès des consommateurs, les franchisés sont ainsi les premiers clients de l'enseigne.

Un accompagnement à chaque étape

Pour mener à bien son projet, le candidat à la franchise bénéficie d'un accompagnement dédié. Il suit un parcours en 6 étapes visant à s'assurer de la solidité de son dossier, mais aussi de l'envie réciproque de travailler ensemble : questionnaire, entretiens, immersion en magasin puis formation initiale de 9 semaines, validée par un examen. À chaque étape,



« L'enseigne a toujours soutenu ses franchisés, communiquant en permanence avec le réseau et permettant les reports d'échéances en cas de difficulté. Elle nous a aussi beaucoup aidés dans les démarches, notamment pour le chômage partiel. La Mie Câline est une entreprise dynamique, avec un bon esprit de famille. Elle fait partie des meilleures enseignes du réseau de franchise français » Régis Wysocki, franchisé dans la région d'Agen depuis 2017 (1 magasin en centre-ville d'Agen et 1 magasin à Boé)



92,2%

des franchisés jugent
l'accompagnement
de l'enseigne très
satisfaisant.

l'enseigne comme le candidat se réservent le droit d'interrompre le processus. En parallèle, le pôle développement de La Mie Câline accompagne le futur franchisé dans les démarches nécessaires à la concrétisation de son projet : identification des opportunités de reprise ou de création d'un point de vente, élaboration du dossier de financement, gestion des travaux.

Une fois la candidature validée, l'équipe d'animation prend le relais pour permettre au franchisé d'affiner sa stratégie commerciale dans sa ville. La tête de réseau délivre un accompagnement individuel et collectif en organisant régulièrement des rencontres entre franchisés. Ainsi, dans son projet, le candidat n'est jamais seul. La force et l'entraide du réseau le conduisent vers le chemin de la réussite.

La qualité de l'accompagnement reconnue par ses pairs

Lors du dernier Salon de la Franchise, La Mie Câline a été récompensée pour l'accompagnement mené auprès de ses franchisés durant la crise sanitaire en obtenant le Trophée du Club de la Franchise 2021. Dès le premier confinement, l'enseigne a en effet su rebondir en mettant rapidement en place une cellule de crise et en actionnant toute une série de leviers : financier, RH, administratif. Pour maintenir le lien au sein du réseau, des visioconférences ont également été organisées, tandis que l'entreprise a continué à communiquer et à déployer sa stratégie marketing tout au long de la période. Une stratégie payante puisqu'un maximum de points de vente a pu rester ouvert, permettant de maintenir une excellente dynamique au sein du réseau et de réaliser une belle année 2021.

Des gourmands engagés



Pour répondre aux défis du climat, La Mie Câline a initié dès 2008 une stratégie d'amélioration continue visant à réduire son impact environnemental. Avec « À cœur d'agir », son programme d'actions RSE né en 2019, l'enseigne s'engage dans la transition écologique et solidaire notamment autour du bien-être au travail avec l'engagement suivant : prendre soin des humains autant que du bon pain.

Entretenir la solidarité au sein du réseau pour améliorer le bien-être au travail

Pour l'entreprise vendéenne, les valeurs de respect, de solidarité et d'exigence professionnelle ne se limitent pas à de simples mots. Chaque jour, l'enseigne encourage l'entraide au sein du réseau et s'engage auprès de ses collaborateurs, franchisés et salariés, afin de les aider à trouver le bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

D'ailleurs, au sein de La Mie Câline, la solidarité s'exerce au quotidien. Un fonds interne, auquel abonde l'ensemble des franchisés, octroie des prêts ou des dons à des collègues amis dans le besoin. Ce fonds est doté chaque année de plus de 200 000 euros.

Développer un ancrage fort auprès des communautés locales

À travers son réseau de magasins, La Mie Câline entretient aussi un lien étroit avec les communautés locales : une implication et une proximité qui se concrétisent au travers de nombreux partenariats associatifs dans les domaines du sport, de la culture ou encore de la solidarité. Depuis plus de 20 ans, l'entreprise vendéenne organise ainsi « La Mie Câline Basket Go », des tournois qualificatifs qui, à l'échelon national, réunissent aujourd'hui plus de 10 000 jeunes basketteurs, de 13 à 15 ans. Chaque année, une grande finale est organisée à Saint-Jean-de-Monts, berceau de l'enseigne où plus de 800 jeunes vivent un week-end au bord de la mer autour du basket.

La Mie Câline s'implique également dans les sports

de voile. Depuis 2016, elle sponsorise le skippeur Arnaud Boissières, qu'elle suit dans ses diverses participations aux grandes compétitions, notamment sur le Vendée Globe ou encore sur la Route du Rhum. Au sein du réseau, les franchisés et collaborateurs suivent ses aventures sur la CâlinoSphère, plateforme collaborative du groupe, tandis que des sorties en mer sont régulièrement organisées avec la participation du champion. Prochain défi à suivre : la Route du Rhum 2022 !



« Avec les équipes de nos magasins, nous sommes impliqués dans la vie du territoire : nous participons au Téléthon, je suis engagé dans une association sportive qui promeut l'inclusion autour du handball en fauteuil. La Mie Câline accorde une part importante à l'humain. Ce n'est pas juste un fournisseur ou un logo sur notre magasin. Nous sommes totalement associés à la politique mise en œuvre. Nous pouvons proposer des recettes sur le produit, remonter les remarques des clients. Il s'agit d'une vraie collaboration. On se sent vraiment acteurs de la vie et de l'évolution du réseau ! »

Aurélien Wagner, franchisé à Vernon

LES CHIFFRES CLÉS 2022

DE LA FRANCHISE LA MIE CÂLINE

Un réseau puissant

242

magasins dont
95 % en franchise

200

franchisés au total dont une
majorité de mono-franchisés

87,6 %

de taux de satisfaction
des franchisés

188

millions d'euros de chiffre
d'affaires / +5.6 % en 2021
par rapport à 2019

10

ouvertures prévues
pour 2022

18

millions de Cookiz, recette
signature de l'enseigne,
vendus chaque année !

36 ans d'histoire, 2 200 collaborateurs, 38 000 millions de clients par an

Qui sont les franchisés ?

64,6 %

d'hommes

34,4 %

de femmes

73,5 %

de plus de 40 ans /
26,5 % de 30-40 ans

56,5 %

de franchisés en
couple ou association

40 %

ont rejoint l'enseigne
il y a plus de 10 ans

9

salariés par magasin
en moyenne

9 ans durée moyenne d'ancienneté des franchisés La Mie Câline

Combien ça coûte ?

Apport initial moyen : **Entre 75 000 et 150 000 euros**

Combien ça rapporte ?

Pour un couple de franchisé

133 000 € /an*

Pour un(e) franchisé(e) seul(e)

106 000 € /an*

à propos

Depuis 1985, date de l'ouverture en Vendée de son premier magasin, La Mie Câline s'est développée partout en France. Son fondateur André Barreteau, fils et petits-fils d'artisans, a créé un réseau de plus de 240 magasins qui fédère aujourd'hui près de 2 200 franchisés et collaborateurs.

Plus d'informations : www.lamiecaline.com

