

Annuaire des Franchises Dossiers Experts

Interview Exclusive De Bérangère Leclerc Responsable Développement Franchisés Chez Réauté Chocolat



Pouvez-vous nous parler de vos produits, du cacao au chocolat ? Pouvez-vous nous rappeler en quelques mots le concept de franchise Réauté Chocolat ?

La fabrication de nos produits suit 3 grandes étapes :

- 1. La production et les récoltes de cabosses : les plus grands pays producteurs de cacao au monde sont la Côte d'Ivoire, le Ghana et l'Indonésie*
- 2. La transformation des fèves de cacao est réalisée par le leader européen pour nous livrer notre chocolat de couverture 100% pur beurre de cacao, un mélange spécifique à notre marque.*
- 3. La création de nos chocolats dans nos 2 ateliers de fabrication en Mayenne. Le chocolat est mélangé aux noisettes, amandes, céréales, praliné, gianduja... pour créer nos recettes gourmandes et originales : Goûtez, vous verrez... Le chocolat est aussi moulé pour créer des tablettes, moulages et décors.*

La distribution de nos chocolats, biscuits, dragées, macarons, confiseries se fait grâce à un réseau de magasins franchisés et succursales. Des points de vente de 250m² en moyenne toujours situés en périphérie de ville de plus de 50 000 habitants sur des emplacements à fort dynamisme commercial. Le client se laisse guider par sa gourmandise, goûte nos produits et fait ses achats en libre-service.

Vous innovez commercialement, avec une offre dédiée aux entreprises et aux collectivités ainsi qu'une offre de partenariat pédagogique avec les écoles et associations. Pouvez-vous nous en dire plus sur ces nouveaux canaux de vente ?

Face au succès de ces canaux de vente depuis plusieurs années et la volonté de répondre aux besoins spécifiques de nos clients, nous avons mis en place un service réactif dédié en charge des outils propres à Réauté Chocolat et surtout la mise au point d'une offre adaptée aux besoins de cette clientèle en termes de prix et de présentation.

Cette année vous avez lancé un concept nouvelle-génération de magasin accompagné, une nouvelle identité visuelle, de nouveaux packaging. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet ?

Forte de ses réussites, la marque a changé de look pour devenir Réauté Chocolat. Un nom plus court, et plus facile à mémoriser qui capitalise à la fois sur notre histoire ainsi que sur notre cœur de métier de fabricant chocolatier.

Nous partageons depuis 1954 notre passion du chocolat en créant, fabricant et distribuant des chocolats au meilleur rapport qualité/quantité/prix dans le respect de nos valeurs-phares : Partage, Passion, Créativité, Exigence et Simplicité.

Réauté Chocolat évolue mais garde son positionnement et ses fondamentaux. En effet, ce sont ces piliers qui ont bâtis le succès des produits auprès de nos clients fidèles... et qui permettront d'en conquérir de nouveaux.

RÉAUTÉ CHOCOLAT comble les goûts de tous les gourmands par son large choix de chocolats, tablettes, moulages et montages en chocolat, dragées, biscuits, confiseries, cadeaux, collections éphémères et des nouveautés toute l'année. Cette année, nous avons lancé pas moins de 100 nouveautés pour répondre au mieux aux envies de nos clients.

Reauté Chocolat est très bien implantée dans la moitié nord de la France. Quelles sont les villes ou régions française dans lesquelles vous souhaiteriez vous implanter en priorité ?

Notre enseigne est originaire de Mayenne où les sites de fabrication sont toujours présents. Nous nous sommes développés autour de notre maison mère ce qui explique le maillage actuel. Nous avons également la spécificité d'avoir un double métier : celui de fabricant chocolatier et celui de franchiseur distributeur. Cette spécificité nous oblige à anticiper très en amont nos phases de développement. Aujourd'hui, nous sommes prêts tant au niveau de la production que de la logistique pour un déploiement sur la France entière. Nous ciblons toutes les zones commerciales et les périphéries des villes de plus de 50 000 habitants.

Avez-vous des ambitions à l'international ?

Pour le moment nous nous concentrons sur un développement en France métropolitaine qui offre encore de nombreuses opportunités. Cependant, il est vrai que la qualité et l'originalité de nos produits « made in France » sont une vraie valeur ajoutée sur le marché international.

Comment accompagnez-vous vos nouveaux franchisés avant et après l'ouverture de leur magasin ?

Le service développement amorce l'accompagnement du futur franchisé dans la validation de son projet, la recherche d'emplacement, le montage financier et le suivi des travaux. Notre formatrice va ensuite consacrer 6 semaines à nos franchisés pour leur transmettre notre métier, nos valeurs, notre concept et notre savoir-faire. Puis l'équipe animation prend le relais sur le terrain pendant 10 jours à l'ouverture du magasin puis tout au long du contrat de franchise d'une durée de 7 ans dans notre réseau. Les équipes supports : communication, marketing, formation continue et assistance réseau proposent également des plans annuels d'accompagnement.

Comment aidez-vous vos nouveaux franchisés à trouver l'emplacement idéal pour leur future boutique ?

L'emplacement du point de vente est un des fondamentaux dans la réussite de nos franchisés, Olivier Laurent, développeur immobilier met donc un point d'honneur à les accompagner sur ce choix. Nous nous engageons sur des locaux à fort potentiel que nous ouvrons en succursale et que nous proposons à la franchise par la suite lorsque nous rencontrons le candidat en adéquation avec le projet ! Nous pouvons donc proposer plusieurs projets à nos futurs franchisés :

- *La cession de fonds de commerce de succursales existantes*
- *La substitution sur un projet en cours*
- *La recherche d'un emplacement sur une région où nous n'avons pas encore de projet*

Sur quels médias communiquez-vous en général et à quelle fréquence en moyenne ?

Nous sommes présents sur des radios nationales depuis plusieurs campagnes. Cette présence nous permet de construire notre notoriété nationale. Le trafic magasin est dopé par ces campagnes. Pour communiquer sur les animations mises en place en magasin, nous utilisons entre autres les médias presse, affichage grands formats et bien entendu le marketing direct appuyé grâce à notre programme fidélité qui rencontre un vif succès.

Pour finir la question traditionnelle : Avez-vous un message pour motiver de nouveaux franchisés à rejoindre le réseau Réauté Chocolat ?

Notre histoire et nos valeurs fédèrent notre réseau, Réauté Chocolat, c'est aussi un état d'esprit. Cette année nous avons eu la joie de signer les 1ers renouvellements de contrat avec nos franchisés historiques. Un réseau en franchise doit être construit sur la confiance commune et c'est pourquoi nous mettons un point d'honneur à recruter des nouveaux franchisés en accord avec nos valeurs. Il n'y a pas besoin de connaissance technique pour devenir franchisé Réauté Chocolat, mais nous attendons d'eux des connaissances en gestion/vente, en relationnel client et surtout une culture de la performance dans tous les domaines.

Rejoignez-nous parce que c'est nous et puis c'est tout ;-)

Lien : <http://www.hello-franchise.com/actu/142/interview-exclusive-de-berangere-leclerc-responsable-developpement-franchises-chez-reaute-chocolats>