



le Chocolat  
: de les

rajeuner selon le PDG de l'enseigne

## Réauté Chocolat

# “Nous avons levé les verrous”

En juillet 2015, le Groupe Buton a racheté le réseau Réauté Chocolat. Depuis, la transformation est amorcée : nouvelle charte graphique, design plus lumineux pour les magasins et reprise du développement. Plus de précisions avec Christian Buton, président-directeur général de l'enseigne.

Propos recueillis par Innocentia AGBE

**Vous avez racheté le réseau Réauté Chocolat en 2015, dans quel état de santé se trouvait-il ?**

Le réseau avait souffert depuis deux ans des difficultés de l'entreprise Reaute. Les rayons étaient à peine pleins et les franchises un peu en souffrance. Nous avons donc remis les produits dans les magasins et relancé la production de biscuits qui avait été arrêtée à l'usine de Saint-Fort. Nous avons également créé de nouvelles gammes depuis pour relancer le dynamisme commercial des magasins.

**L'identité de la marque a été modifiée, à travers le nom, la charte graphique ou encore le packaging. Quel est le but de ces changements ?**

Le processus avait déjà commencé avant que nous arrivions. Le changement de nom, c'est-à-dire Reaute Chocolat à la place de Chocolats Roland Reaute, avait déjà été effectué, ainsi que la nouvelle gamme et le nouveau concept. Nous l'avons repris au passage et un peu affiné, notamment à travers le magasin inauguré à Saint-Maximin [dans le département de l'Oise, Ndlr]. Le but est de véhiculer du dynamisme, de la nouveauté afin de retrouver une clientèle plus large.

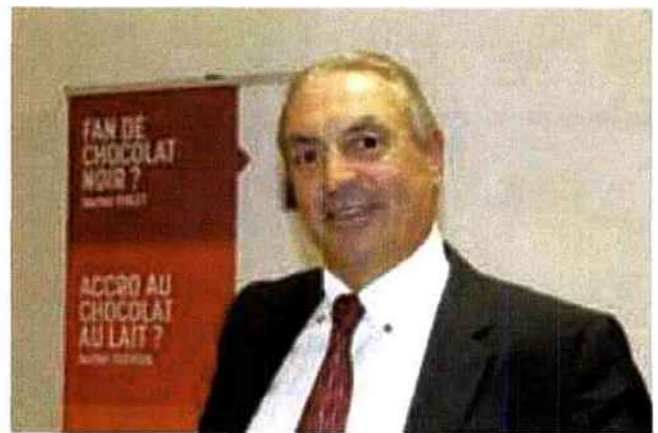
**Le nouveau point de vente de Saint-Maximin est-il l'exemple de ce à quoi ressembleront tous les prochains ?**

Ce magasin a commencé à préparer le nouveau concept. Mais les prochains, qui vont voir le jour dès cet été, iront encore plus loin dans la présentation des produits et l'élargissement des gammes.

**“À la suite du passage difficile de l'année 2014-2015, nous sommes bien repartis.”**

**Le concept de l'enseigne a-t-il changé en profondeur ?**

Non, nous gardons toute la gamme historique que nous avons étoffée. Beaucoup de nouveautés vont sortir au printemps. Cela nous permet de pouvoir glisser des produits complémentaires, par exemple nous avons fait la galette des rois. La nouvelle gamme du printemps permettra de désaisonnaliser l'activité et de faire tourner les magasins sur la période d'été, mai, juin, juillet, août, en vendant des produits complémentaires. Dans les nouveaux magasins, le concept Reaute est totalement conservé parce que j'y crois beaucoup. C'est-à-dire que l'on retrouvera le principe des chocolats emballés avec une vente facile à emporter pour avoir des prix abordables. Nous avons surtout changé la couleur des magasins pour les rajeunir, les éclaircir, donner de la luminosité. Ils étaient un peu sombres avant. La présentation des produits est plus affinée.



Christian Buton, président-directeur général de Réauté Chocolat

**Quels sont les éléments qui font la particularité de Réauté Chocolat dans le secteur ?**

Nous avons beaucoup de projets. J'ai découvert chez Roland Reaute une équipe de recherche et développement qui fonctionne très bien. Elle a plein d'idées. Il fallait développer tout cela. Nous avons levé les verrous, et cela porte ses fruits.

**De façon générale, comment se porte le secteur du chocolat aujourd'hui en France ?**

Il est toujours en progression en ce qui concerne la consommation. Les prix ont flambé un peu à un moment donc cela a peut-être freiné les ventes mais chez Reaute Chocolat, à la suite du passage difficile de l'année 2014-2015, nous sommes bien repartis. Les mois de décembre et janvier sont en progression par rapport aux années précédentes. Les chiffres sont au vert.

**Peut-on dire qu'il s'agit d'un secteur très concurrentiel ?**

Il est concurrentiel mais il y a beaucoup de possibilités de développement de produits, de gammes. Chacun a sa propre identité. Même si à la base nous travaillons tous à partir de chocolat, on peut créer de nouveaux moulages tout le temps. Nous avons plein de prévisions. On doit en sortir une dizaine de différents cette année, alors que les anciens propriétaires s'étaient arrêtés. Nous avons vraiment redémarré la machine de création.

**Vous souhaitez aussi relancer votre développement. Quels sont vos objectifs ?**

À la reprise, il y avait 20 succursales et 30 franchises. Nous avons ouvert une unité en propre fin 2015 et nous en prévoyons 10 autres d'ici la fin de l'année 2016.

**Pouvez-vous présenter le groupe Buton qui a racheté Réauté chocolat ?**

Le groupe Buton détient la marque Régals de Bretagne. Nous sommes spécialisés dans la viennoise, la biscuitière et exclusivement producteurs pour des marques de distributeurs en France et à l'étranger. Il n'y a absolument aucun lien de fonctionnement avec Réauté Chocolat. Ce sont deux équipes totalement séparées. J'ai gardé toute celle de production de Reaute ainsi que la partie commerciale. J'ai recruté un développeur, un directeur réseau. On continue à renforcer l'équipe réseau. Nous allons également embaucher des vendeurs et essayer d'intégrer 15 à 20 apprentis d'ici la fin de l'année. Nous remontons aussi une école de formation. Nous avons tout un tas de projets.

**Repères**

**Chiffre d'affaires 2015 du réseau :**  
30 millions d'euros

**Type de contrat :** Franchise

**Durée du contrat :** 7 ans

**Droit d'entrée :** 40 000 euros (comprend aussi la formation et l'assistance à l'ouverture)

**Redevances :** 4 % du chiffre d'affaires hors taxes

**Investissement global**

350 000 à 400 000 euros hors taxes

**Superficie moyenne des magasins :**

250 mètres carrés

**Allez-vous également relancer des franchises ?**

Bien sûr, nous serons d'ailleurs présents au Salon Franchise Expo. Les 10 nouveaux magasins seront normalement lancés en succursales mais ce n'est pas impossible que certains le soient finalement en franchise.

**Quels profils de franchisés recherchez-vous ?**

Nous souhaitons trouver des jeunes franchisés qui puissent accéder à la franchise. C'est vrai que le ticket d'entrée est toujours un peu important. Nous allons essayer de trouver des facilités pour faire rentrer dans le réseau ceux qui n'ont pas forcément les moyens mais possèdent l'envie de développer et créer quelque chose. On m'a aidé un peu quand j'étais jeune, j'ai envie d'aider des jeunes franchisés à mettre le pied à l'étrier.

**Et en général quelles qualités recherchez-vous ?**

On ne recherche pas des personnes qui veulent juste placer de l'argent. Il faut vraiment que les personnes aient du plaisir à rejoindre l'enseigne. Les banquiers, ce n'est pas ce dont j'ai besoin. Nous voulons des gens volontaires et dynamiques.

**Vous avez répété plusieurs fois le mot "dynamique". Est-ce ce dont l'enseigne a besoin aujourd'hui et ce qu'elle avait perdu ?**

L'envie s'était peut-être un peu égarée. Je veux vraiment créer une gamme de produits, des équipes et une enseigne fortes. ●