

Créer ou reprendre avec MONBANA

“*Chocolatier  
version originale*”



CHOCOLATERIE  
**MONBANA**



FABRICATION  FRANÇAISE

# LA CHOCOLATERIE MONBANA

Société familiale française créée en 1934, ce sont trois générations de passionnés du chocolat qui ont permis à la Chocolaterie MONBANA de devenir l'une des plus créatives de son secteur. Elle propose aujourd'hui une grande diversité de produits chocolatés, qui accompagnent parfaitement tous les instants de consommation : à croquer, à déguster, à boire, à offrir ou à s'offrir. Autant de choix pour varier les plaisirs !



C'est dans les tranchées pendant la guerre de 14-18 que Louis Guattari fait la connaissance de Pierre-François Lardet, le fondateur de la célèbre marque Banania. De cette rencontre naît une belle amitié, et Louis, passionné de chocolat, participe à l'aventure. En 1934, il décide d'écrire sa propre histoire et crée une manufacture de cacao appelée « Mon Bana » (qui deviendra plus tard Monbana) en hommage à son ami. Marqué par la guerre et convaincu par la nécessité de manger des aliments équilibrés, Louis enrichit la recette à base de cacao et de farine de banane riche en vitamines et sels minéraux. C'est la genèse du savoir faire diététique de MONBANA.



Au fil des ans et des générations, la manufacture se développe pour devenir spécialiste du chocolat en poudre et de l'accompagnement de café.

Au début des années 2000, les plus grands salons de thé et les leaders de la restauration du monde entier comptent parmi les clients de MONBANA, pour lesquels elle travaille surtout en marque blanche.

En 2009, c'est un nouveau tournant dans l'histoire de MONBANA avec l'ouverture de la première boutique à Laval.

En 2017, la Chocolaterie MONBANA change de présidence et intègre le GROUPE BUTON. Originaire de Pornic en Loire-Atlantique, le groupe familial Buton, présidé par Christian Buton, est spécialisé dans la fabrication de biscuiteries, viennoiseries et confiseries, en France et à l'Export. Cette nouvelle aventure signe un nouvel élan pour le développement de l'entreprise et de l'image MONBANA.



## ■ Les dates clés de la chocolaterie



- 1934 Artisan chocolatier, Louis Guattari fonde l'entreprise Monbana, spécialiste du chocolat en poudre
- 1950 MONBANA lance les premiers produits diététiques de l'effort
- 1985 MONBANA se lance dans l'accompagnement du café et devient leader du segment
- 2000 Ouverture à l'international
- 2003 Création de l'usine d'Ernée (53)
- 2009 Première boutique Monbana
- 2016 Ouverture d'une usine spécialisée dans la poudre à Saint-Sauveur-des-Landes (35)
- 2017 Reprise par le Groupe familial Buton

## ■ Les dates clés du réseau boutique

- 2009 Lancement de la 1<sup>ère</sup> boutique « Chocolaterie MONBANA »
- 2012 1<sup>ère</sup> ouverture en franchise
- 2013 Nouvelle identité visuelle
- 2016 Notre franchisé de Vire ouvre son 2<sup>ème</sup> point de vente à Flers
- 2018 Création de synergies industrielles avec l'enseigne Réauté Chocolat et Maffren Confiseur
- 2019 Nouvelle identité visuelle



# MONBANA aujourd'hui c'est:

- Un savoir-faire industriel
- Une fabrication française
- Des chocolats 100% pur beurre de cacao
- Un réseau de distribution multicanal
- 2 Maîtres Chocolatiers dédiés à la Recherche et Développement et à la formation
- Des matières premières d'exception et de qualité
- 23 points de vente



**220** salariés



**550 millions** de carrés de chocolat et billettes chocolatées fabriqués par an



**2 sites** de production (Ernée et St-Sauveur-des-Landes)



**1,5 million** de chocolats MONBANA consommés par jour



**2500** tonnes de poudre fabriquées par an



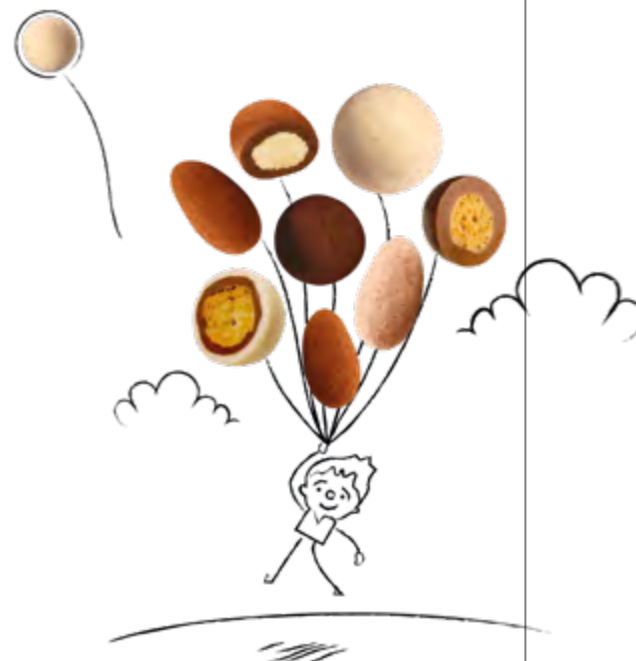
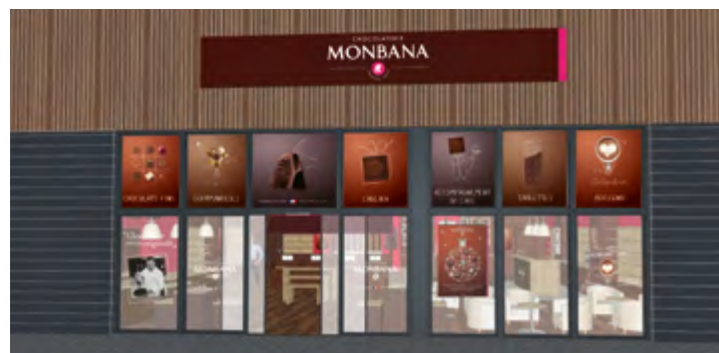
**70%** de parts de marché en produits d'accompagnement du café



**20%** du C.A. réalisé à l'export, dans plus de 56 pays



# Magasin type MONBANA



- Surface de vente de 120 à 150 m<sup>2</sup>
- Types d'emplacements :
  - Zone commerciale en périphérie de ville, forte visibilité et passage
  - Centre-ville : emplacement n°1
- Zone de chalandise : + de 20 000 habitants
- Equipe : 2 personnes à temps plein + renfort à Pâques et Noël (CDD ou interim)

# 2019 : Renforcement du concept

Faire vivre une expérience client unique en mettant en avant l'expertise Monbana.

Trois pôles au cœur du point de vente répondant aux attentes clients et aux tendances de consommation :



## ■ Le MONBANA Café

Un espace de dégustation intégré pour mettre en valeur notre savoir faire sur les boissons gourmandes et proposer un moment de partage en famille, entre amis ou entre collègues : l'art de vivre à la française.



## ■ Le Marché MONBANA

Un meuble dédié à l'accompagnement du café proposé sur un étal en vrac et vendu au poids tel un primeur.

Une opportunité de consommer selon ses besoins et avec maîtrise de son budget grâce à une sélection de contenants !



## ■ Le Vrac MONBANA

En route vers le Zéro Déchet ! Les produits incontournables de la marque proposés sans emballage individuel dans des meubles spécifiques pour une consommation 100% responsable.

Une offre déjà disponible dans les points de vente du réseau qui sera mise à l'honneur dans le nouveau concept.

# Un accompagnement clé en main

Au service de la réussite, le modèle de franchise MONBANA vous garantit de nombreux avantages...



## ■ Un programme de formation professionnelle

- Immersion en magasin et découverte des métiers (accueil, vente, gestion, produits)
- Théâtralisation et mise en avant des produits
- Formation théorique commerciale, techniques de vente, connaissance des produits
- Formation sur l'utilisation des outils et des process (caisse, commande, logistique, normes d'étiquetage)
- Formation continue : nouvelles collections, développer son CA hors point de vente.

## ■ Des échanges réguliers

- Visites régulières des points de vente
- Convention annuelle MONBANA
- Réunions régionales (présentation de collections et point business)
- Ateliers collaboratifs : marketing, produit, performance.

## ■ Une équipe réseau dédiée

Une équipe de spécialistes présente au quotidien pour vous accompagner dans le développement de votre point de vente.

## ■ Une offre dédiée aux entreprises / CE / écoles

A la fois, commerçant et commercial, vous vous appuyez sur une gamme de produits dédiée et sur un dispositif d'aide à la vente pour faciliter vos prises de commandes BtoB.

## ■ Un système informatique adapté

Un logiciel de caisse au cœur de votre système d'information. Des devis aux commandes en passant par la gestion de vos stocks, tout est centralisé dans un seul et même outil.

## ■ Des outils de fidélisation client

Un programme de fidélité vous permettant de garder contact avec vos clients et de réaliser des opérations de marketing direct.



# Une communication multicanal

## ■ Un cœur de cible touché en permanence

Les femmes, entre 30 et 60 ans, de CSP moyen et CSP plus. Soit plus de 25 millions de Françaises.

## ■ Un plan média national

MONBANA investit dans sa notoriété pour accompagner votre développement.

Le dispositif média se complète avec :

- Les relations presse
- Les salons professionnels (SIRHA, SIAL, Gourmet Sélection et ISM)
- Les partenariats
- La chaîne YOUTUBE.

## ■ Des actions locales impactantes

MONBANA vous accompagne pour maximiser le trafic en magasin. Le dispositif local prend en compte les particularités média et hors média de votre ville. Elle vous aide également dans la mise en place de votre propre communication locale.

## ■ Animation du point de vente

Pâques, Noël mais aussi la St-Valentin, la fête des mères, la fête des pères... Tous les prétextes sont bons pour parler de nous. Un plan d'animation avec des opérations commerciales, de Janvier à Décembre, afin de générer du trafic dans votre point de vente, entretenir les relations presse et les partenariats auprès des influenceurs et partager tous ces beaux moments sur les réseaux sociaux !



**PLUS DE  
42 000 FANS !**



# Rejoignez-nous

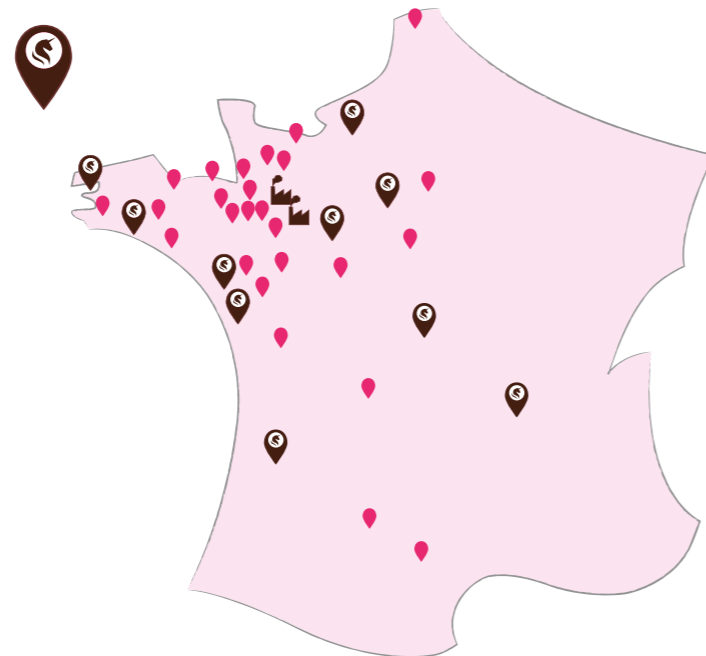
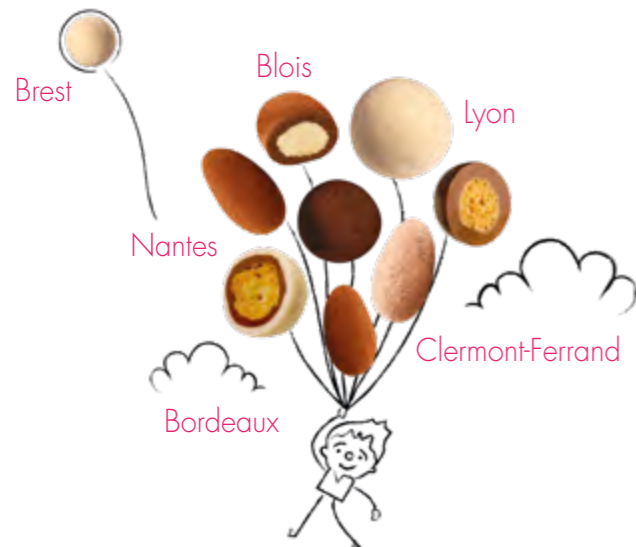
Nous vous accompagnons pour trouver un local, monter un prévisionnel, trouver des financements et lancer votre entreprise.

## ■ La franchise en chiffres

- Durée du contrat : **7 ans**
- Ville d'implantation de plus de **10 000** habitants
- Marge commerciale minimum garantie : **53%** du **CA HT**
- Redevances : **4%**
- Contribution Communication et Marketing : **1,5%**
- Droit d'entrée : **10K €**
- Formation et parcours d'intégration : **10K €**
- Investissement global : entre **200K et 300K € HT** (hors pas de porte)
- **30%** d'apport financier personnel du futur franchisé
- Retour sur investissement : **4 à 6 ans**

## ■ Nos opportunités

De multiples opportunités d'ouvertures s'offrent à vous !



## ■ Les 5 FORCES de MONBANA

- L'histoire d'une marque qui existe depuis 85 ans
- Une fabrication 100% française et pur beurre de cacao
- L'expertise et la créativité de nos Maîtres Chocolatiers
- Une distribution multicanal qui fait la force financière et la notoriété de la marque
- Une expérience client unique



## ■ Les 5 FORCES du marché du chocolat français

- La France est le 5<sup>ème</sup> pays consommateur de chocolat au monde
- Chaque ménage dépense 110 € /an en chocolat
- Un Français consomme 7,3 kg de chocolat par an
- 1 Français sur 3 consomme du chocolat quotidiennement
- Le marché du chocolat français représente 3,28 milliards d'€



CHOCOLATERIE  
**MONBANA**



Rue Alain Colas  
PA de la Hainaud  
53500 Ernée

02 43 05 42 48  
[www.monbana.fr](http://www.monbana.fr)  
[franchise@monbana.fr](mailto:franchise@monbana.fr)

