

DEVENEZ
L'AMBASSADEUR DU
Chocolat Français



deNeuville
Chocolat français



DE NEUVILLE

Expert de la gourmandise



Christophe GAUTIER
Directeur général

Chez De Neuville, nous sommes persuadés que **nous avons en France la recette du plaisir**, et que notre mission est de **créer du lien par la gourmandise de la vie**, permettre aux gens de se retrouver, de célébrer les petites et grandes occasions, de découvrir les chocolats et confiseries françaises, d'échanger avec des commerçant(e)s passionné(e)s, de transmettre un patrimoine aux gourmands de tous les âges, et d'apporter de la joie et du réconfort.

Grâce à nos boutiques et à votre passion nous faisons perdurer cette tradition pour continuer à satisfaire le palais de nos consommateurs et la joie qui les accompagne lorsqu'ils poussent la porte de vos magasins.

Si, comme nous, vous avez à cœur de servir chaque jour des produits de qualité à vos clients, que ce soit pour offrir ou se faire plaisir, et que **vous souhaitez faire de votre métier une véritable passion**, alors rejoignez notre réseau de franchisés et devenez ambassadeur du chocolat français !

Christophe GAUTIER
Directeur général



QUI SOMMES-NOUS ?

C'est en 1884, dans la commune de Neuville Saint Rémy, dans le nord de la France que naît le premier atelier de chocolaterie détenu par les maîtres chocolatiers réunis. En 1986, ils décident de développer un réseau de boutiques avec pour nom d'enseigne De Neuville en référence à l'atelier d'origine.

Depuis, De Neuville appartient au pôle chocolatier du groupe Savencia et comporte près de 160 boutiques partout en France.



SOMMAIRE

PRÉSENTATION DU GROUPE	P 6
LE SAVOIR-FAIRE CHOCOLATIER FRANÇAIS	P 7
NOS PRODUITS	P 8
NOS ACTIONS	P 9
NOS CONCEPTS DE MAGASINS	P 10
NOTRE IDENTITÉ	P 14
NOS ACTIONS DE COMMUNICATION	P 15
DEVENEZ FRANCHISÉ	P 17
INTÉRÊTS DE NOUS REJOINDRE	P 20
TÉMOIGNAGES DE NOS FRANCHISÉS	P 21

À NOUS LES PETITS FRANÇAIS



GROUPE SAVENCIA

Entreprendre pour bien nourrir l'homme



Depuis 1996, De Neuville fait partie du Groupe Savencia « Saveurs & Spécialités » dont le cœur de métier est le fromage, le beurre, la crème et le chocolat. Cette entreprise familiale réalise un CA de plus de 5 Milliards d'euros, regroupe 20 000 collaborateurs et ses produits sont vendus dans 120 pays dans le monde.

Les marques chocolat du groupe

LES RÉSEAUX DE BOUTIQUES



10 boutiques haut de gamme en propre en France



160 boutiques en réseau de franchise

LA GRANDE DISTRIBUTION

Des marques de chocolat de qualité dans l'univers de la grande distribution



LES MARQUES PROFESSIONNELLES

Des marques de chocolat haut de gamme pour les professionnels



DE NEUVILLE

Le savoir-faire chocolatier français

Pour offrir le meilleur, tous nos chocolats sont confectionnés en France, à Roanne, par nos maîtres chocolatiers qui **façonnent** et créent des chocolats **pur beurre de cacao** et **sans huile de palme**.

Notre chocolat français est reconnu pour sa **délicatesse** grâce à nos chocolats de petite taille, avec une coque fine, la richesse des parfums grâce à notre maîtrise de la ganache et de la torréfaction des pralinés.

CHOCOLATS DE PETITE TAILLE

MOINS SUCRÉS

FINESSE DE L'ENROBAGE

SAVOIR-FAIRE DE LA GANACHE

TORRÉFACTION DES PRALINÉS

DE NEUVILLE

En quelques chiffres



1884

1^{ER} ATELIER DE FABRICATION



N°1

DU CHOCOLAT
FRANÇAIS EN FRANCHISE



37M€

CA DU RÉSEAU



250

COLLABORATEURS
ET FRANCHISÉS



160

BOUTIQUES
EN FRANCE



90%

DE FRANCHISÉS



10%

DE SUCCURSALES



300 000

CLIENTS DANS NOTRE
PROGRAMME PRIVILÈGE



200

RÉFÉRENCES DE PRODUITS
DISPONIBLES EN CLICK & COLLECT

DES PRODUITS

Aussi gourmands que variés

TELEMENT FRANÇAIS

Une gamme de fines ganaches et pralinés intenses pour (se) faire plaisir.

► **Ambassadeurs de notre savoir-faire chocolatier français, notre gamme de chocolat signature.**



LES MESSAGES ALPHABET

Des messages à personnaliser pour des dédicaces à ses proches.

► **Produit iconique générateur de trafic en boutique.**



INITIATION CHOCOLAT

Avec ses grands crus de cacao mariés à des ingrédients du monde entier, cette gamme d'exception fera voyager vos clients.

► **A destination des amateurs de chocolats. Collection haut de gamme différenciante.**



CARRÉMENT MACARONS

Emblématiques du savoir-faire pâtissier français, ces macarons avec une meringue à la française feront chavirer les papilles de vos consommateurs.

► **Relais de croissance, de désaisonnalisation et de valorisation de notre savoir-faire.**



LA FRANCE À CROQUER

Un itinéraire savoureux autour des meilleures spécialités et gourmandises de nos régions.

► **Un savoir-faire français ancré dans le terroir de nos régions. Cette gamme permet de répondre à une demande touristique.**



DES GLACES ARTISANALES

Fabriquées par un maître artisan glacier et garanties sans arômes artificiels, ni conservateurs.

► **Des produits de désaisonnalisation qui permettent de générer du trafic dans votre boutique en été.**



PETITES FAIBLESSES

Une offre gourmande de mendiants, florentins, bouchées ... disponible en sachet, en boîte cadeau ou encore en vrac.

► **Pour séduire une cible plus jeune et répondre aux attentes de consommation plus responsables avec le vrac.**



DRAGÉES

De délicieuses amandes rigoureusement sélectionnées, un cœur riche en chocolat... Le meilleur pour des événements réussis !

► **Pour accompagner vos clients dans les moments qui comptent. Cette gamme vous permet aussi de toucher des personnes non clientes de la marque.**



FLEURS EN CHOCOLAT

Une manière originale d'offrir du chocolat et des confiseries.

► **Une offre iconique et valorisante qui nous différencie.**



PLEINEMENT CHOCOLAT

Tablettes et napolitains : Une gamme de chocolat plein, intense en cacao et aux recettes originales, gourmandes et bio.

► **Produits de consommation quotidienne et bio qui vous permettent de recruter des consommateurs plus jeunes et plus soucieux de consommer responsable.**



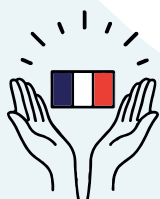
Découvrez les secrets de notre savoir-faire



DES ACTIONS

Pour voir la vie en RoSE

« La Vie en RoSE », c'est un pacte que nous faisons pour une transition positive. Autant de promesses que nous faisons à nos consommateurs pour des lendemains joyeux, solidaires et responsables.



PROMESSE 2

AFFIRMER NOS CONVICTIONS BLEU BLANC ROUGE

Quand il s'agit de réduire notre empreinte carbone, nous redoublons d'efforts et de créativité :

- Objectif : baisser nos émissions de gaz à effet de serre de 25% d'ici 2025.
- 70% de nos emballages sont fabriqués en Europe dont 44% en France.



PROMESSE 4

PERPETUER UN CERCLE VERTUEUX

Chez De Neuville, nous sommes déjà entrés dans l'ère de l'économie circulaire.

- Le mobilier de nos boutiques est constitué de **76% de matériaux recyclables**.
- Depuis 2019, nous avons **supprimé** tous les plastiques non recyclables de nos emballages.
- La reconception de nos ballotins nous permet d'**éviter** chaque année la production de **40 000 sacs plastiques**.



PROMESSE 1

ALLIER SAVEURS ET VALEURS

Nous avons à cœur d'appliquer une des recettes du succès : Choisir et assembler avec amour et rigueur des ingrédients de qualité. C'est pourquoi :

- L'enrobage de nos chocolats est garanti **pur beurre de cacao**.
- Nos chocolats de couverture changent : **35% de cacao** dans nos chocolats au lait de couverture et **70%** dans le chocolat noir. Plus gourmand et plus sain.
- Nos chocolats ne contiennent **plus d'huile de palme** depuis 2017.
- Nous pratiquons une politique **d'achats responsables** : s'engager à améliorer les conditions de vies des producteurs.



PROMESSE 3

OFFRIR LE SOURIRE

Chez De Neuville, nous avons vocation à donner le sourire.

Depuis 2018 nous sommes ange gardien de l'association Tout le Monde Contre le Cancer. En 2 ans, nous avons **vendu près de 10 000 tablettes solidaires** au profit de l'association. Grâce à ce don, nous avons pu contribuer au bien-être des soignants et familles touchées par le cancer.



PROMESSE 5

PRENDRE SOIN DE NOS COLLABORATEURS

À votre avis, en dehors des ingrédients et des savoir-faire, pourquoi nos chocolats et confiseries sont-ils si savoureux ?

En 2022, nous avons été certifiés Great Place To Work® :

84% des salariés déclarent que De Neuville est « une entreprise où **il fait bon de travailler** ».

NOS CONCEPTS DE MAGASIN

Marché au chocolat

À travers le concept Marché au chocolat, nous souhaitons transmettre aux clients **une expérience unique et ludique**. Le client est invité à flâner à la découverte de chocolats et spécialités françaises parmi les étals comme au marché.

Nous souhaitons **mettre en avant notre savoir-faire**, mais aussi solliciter les **5 sens du consommateur** avec des dégustations, des ateliers découvertes du chocolat, mais aussi une large gamme mise en avant par une présentation soignée.

Ici, le client aura accès à une **offre principale chocolatée** et à **une offre complémentaire d'épicerie fine** (biscuits, thés, cafés...). Tous les produits complémentaires que nous proposons ont été choisis avec soin pour proposer le meilleur à nos clients.

Le concept
« Marché au chocolat » a été pensé pour les retail parks ou zones commerciales.

De grands magasins avec des étals comme au marché. La taille permet d'avoir des boutiques propices à la découverte : flâner, visiter et découvrir sont les maîtres mots.

Zones commerciales
200 à 300m²
Apport personnel :
90k€ minimum (environ 30% de l'investissement total)





NOS CONCEPTS DE MAGASIN

Marché au chocolat

Nous décrivons nos boutiques Vivons Gourmands comme **des temples de la gourmandise** à la française. Les clients sont invités à vivre une **expérience ludique** autour du chocolat et autres gourmandises : messages à personnaliser avec la machine à lettres en chocolat, des fleurs en chocolat à assortir, des zones de vrac...

Au-delà de la vente, nous souhaitons proposer une réelle **expérience d'achat** à nos clients.

Tous nos produits sont mis en valeur dans des boutiques à **l'identité forte** et marquée : mobilier design et contemporain, et enfin la touche de rose qui nous caractérise.

Nous déployons notre concept de boutique Vivons Gourmands à travers la France en centres-villes, gares et centres commerciaux.

Centres-villes
et centres commerciaux
20 à 70m²
Apport personnel :
60k€ minimum (environ 30% de
l'investissement total)





UNE IDENTITÉ FORTE

Visible à travers toutes nos créations

Des vitrines espièglement françaises

À la fois chic et espiègle, nous souhaitons apporter de la joie de vivre et de l'élégance à la française dans chacune de nos communications au rythme de **15 vitrines par an**. Elles s'articulent toutes autour d'un kakémono dessiné par la talentueuse Bahar. Esthétiques et attrayantes, elles permettent de mettre en avant les **produits phares** de chaque saison. Ces vitrines ont d'ailleurs été récompensées à 3 reprises lors de Grands Prix de communication.



Renouvellement des gammes

Nous avons à cœur de toujours renouveler nos gammes en proposant des produits toujours **plus gourmands** et **innovants** afin de satisfaire tous les palais.



De nombreuses retombées médiatiques

Tout au long de l'année la presse **met en valeur** nos réalisations à l'approche des temps forts.



Une communauté active sur les réseaux sociaux

Près de **60 000 personnes** sont engagées avec la marque sur les réseaux sociaux. Nous proposons de nombreux jeux concours et partenariats avec de grandes marques afin de stimuler notre communauté et de recruter de nouveaux abonnés.



UNE COMMUNICATION MASSIVE

Communication nationale



Depuis maintenant 3 ans, nous sponsorisons les programmes de fin d'année sur les chaînes des groupes TF1 et M6.



découvrez la pub

• • • • •



découvrez la vidéo

Faire connaître notre marque auprès des professionnels est tout aussi important pour élargir notre réseau et notre notoriété.

Communication locale



Création d'affiches et de supports de communication variés, conseils ... Nous vous donnons toutes les clefs pour communiquer à l'échelle locale autour de votre boutique.

• • • • •



En parallèle de ces actions, nous pouvons mettre en place des opérations de visibilité pour créer du trafic en boutique dès les premiers jours.



DEVENEZ FRANCHISÉ

Devenir franchisé est le moyen de créer votre entreprise tout en bénéficiant de la notoriété, de l'expertise, et du savoir-faire De Neuville. Vous devenez chef d'entreprise, le fond de commerce vous appartient et vous l'exploitez conformément à l'identité de la marque.

INVESTISSEMENT

- Droits d'entrée : 15 000 € HT
- Formation initiale : 5 000 € HT
- Redevance d'enseigne : 0% la 1ère année
2% la 2ème année
4% à partir de la 3ème année
- Apport personnel :
 - Concept « Vivons gourmands » : 60k€ minimum
 - Concept « Marché au chocolat » : 90k€ minimum



Les membres de la FFF
s'assurent du respect du code
de déontologie de la franchise

PROCOS

FÉDÉRATION POUR LA PROMOTION
DU COMMERCE SPÉCIALISÉ

ÉTAPE • 1

LES CLEFS DU SUCCÈS

*Nos engagements pour
la réussite de votre projet*

En devenant franchisé
De Neuville, vous
avez l'assurance d'être
accompagné pas-à-pas
jusqu'à l'ouverture de votre
boutique...



► Accompagnement dès le 1^{er} jour

Candidature auprès du service
développement

•

Entretien pour définir votre projet

•

Mise en relation avec des spécialistes de
l'immobilier pour le local

•

Conception de votre future boutique
avec nos architectes

ÉTAPE • 2



► Formation initiale

2 jours de formation pratique :

Une formation de deux jours dans notre chocolaterie à Roanne avec notre Maître Chocolatier.

2 semaines de formation théorique :

Découverte des gammes de produits : la science de la dégustation, les éléments de langage

•
Les techniques de merchandising et de ventes

•
La gestion de votre future boutique (commandes, stocks ...)

•
Les fondamentaux de la réglementation et de la qualité

•
Appréhension des outils digitaux

•
Les aspects financiers

•
Les techniques de recrutement

2 semaines de formation en boutique :

Apprendre à mettre en scène les produits en linéaires et en vitrine

•
Acquérir les techniques de confection et finition des compositions

•
Maîtriser le système de caisse et l'exploitation du programme de fidélité

•
Affiner le discours de vente

ÉTAPE • 3



► Accompagnement permanent

Un animateur dédié à votre boutique :
visites et contacts réguliers

•
Une centrale d'achat exclusive et une logistique performante

•
Un programme de fidélité qui stimule votre fichier clients

•
Des vitrines qui changent toutes les 3 semaines

•
Des rendez-vous réguliers : congrès, journées portes ouvertes, commissions, réunions régionales.

•
Une ouverture accompagnée par votre animateur

•
Formation continue dédiée aux temps forts : Noël et Pâques

•
Accompagnement dans votre communication locale

L'INTÉRÊT DE REJOINDRE UNE FRANCHISE

Un lien privilégié

En rejoignant un réseau de franchises vous profitez de la notoriété déjà existante de la marque et vous la développez au niveau local.

En rejoignant notre réseau de franchises, vous avez la garantie d'un lien privilégié franchisé / franchiseur.

ÉVÉNEMENTS MIS EN PLACE POUR MAINTENIR LE LIEN AVEC LE RESEAU

Congrès : Organisé régulièrement dans des lieux d'exception, le congrès est l'occasion de se retrouver pour échanger autour d'ateliers animés par les membres du siège

-

Réunions régionales : Nous venons à votre rencontre, dans vos régions afin d'échanger en comité réduit sur les enjeux et perspectives de la marque

OUTILS MIS EN PLACE POUR FACILITER LE TRAVAIL DU RESEAU

DNI : Chaque semaine, tous les services du siège vous transmettent leurs actualités et les nouvelles informations à connaître via une présentation directement envoyée par mail

-

Mise en place d'outils pilotés par le siège pour vous permettre d'augmenter vos ventes hors et en boutique :

- Mise à disposition de minis sites CE
- Mise en place de pages click and collect
- Création de newsletters tout au long de l'année
- Pilotage du programme de fidélité
- Animation de vos bases clients

-

Accompagnement sur les outils de gestion de votre visibilité digitale



Illustration : Bahar

TÉMOIGNAGES DE NOS FRANCHISÉS

C'est eux qui en parlent le mieux

LE PLUS JEUNE FRANCHISÉ DU RÉSEAU

Louis est le plus jeune franchisé du réseau.
Il vous raconte son parcours.



OUVERTURE D'UNE BOUTIQUE VIVONS GOURMANDS

Servane vous raconte son parcours
lors de l'ouverture de sa boutique
De Neuville à Plérin.



OUVERTURE D'UN MARCHÉ AU CHOCOLAT

Marcelle et Margaux nous racontent
l'ouverture de leur Marché au Chocolat.



LES CONSEILS DE PASCAL, MULTI- FRANCHISÉ

Pascal est déjà à la tête de deux boutiques
De Neuville. Il nous donne sa recette du
succès.





LA GRANDE FAMILLE DE NEUVILLE



CONGRÈS NATIONAL 2022

Rejoignez-nous !

ENTREZ VOUS AUSSI DANS L'HISTOIRE DE NEUVILLE

Vous souhaitez faire de votre métier une passion ?
Rencontrons-nous et discutons ensemble de votre projet.

CONTACT SERVICE DÉVELOPPEMENT

Mme Gaëlle Moré
Responsable service développement

Tél. : 01 60 17 29 81

Port. : 06 85 22 41 45

gaelle.more@sa-deneuille.fr




deNeuville
Chocolat français

8 promenade de la Chocolaterie
77186 – NOISIEL
www.deneuille.fr

