



MAX BRENNER

Chocolate Bar

Confidentiel - M. ATTAL & AG. VERDIER - 07/2017

1

SOMMAIRE

- Présentation du concept P. 3
- Localisation internationale et P&L US P. 7
- Le marché Français et positionnement P. 9
- Eléments du Contrat MAX BRENNER P. 10
- Vision du business à 5 ans P. 11
 - Localisation Géographique
 - Business Plan
- Annexes P. 18
 - Présentation Mickael ATTAL
 - Présentation Anne-Gabrielle VERDIER
 - Articles de presse

- Un concept unique de Chocolate Bar avec une carte de desserts et boissons originaux à base de chocolat, ainsi qu'une carte salée
- Un lieu gourmand et évocateur (tuyaux en chocolat, machines qui brassent du chocolat, odeurs et couleurs chocolat etc.)
- Univers du rêve, du "fun" à la manière de "Charlie et la Chocolaterie"
- Une boutique de chocolats



MAX BRENNER *Chocolate Bar*

Un lieu unique



MAX BRENNER

Chocolate Bar



Une large gamme de produits Retail

MAX BRENNER

Chocolate Bar



Des desserts étonnants et addictifs

- Une présence Worldwilde, dans déjà 8 pays
USA Australie Russie Japon Israel
Corée du Sud Chine Singapour
- Avec déjà 62 restaurants dans le monde
 - Larges espaces incluant un restaurant, un Bar à chocolat et une boutique de chocolats & goodies
 - Simples Bars à chocolat de format plus petit



Une ambition:

- Incarner l'Ode au chocolat de part le monde
- Ouvrir 150 restaurants d'ici 2030

DES CHIFFRES PROMETTEURS

AUX US

USQ

Philadelphia

Boston

	Actual 2015	
	\$	%
Sales		
Net Restaurant Sales	7,635,665	74,10%
Net Retail Sales	1,409,394	13,70%
Net Take Out Sales	469,735	4,60%
Net Alcohol Sales	789,528	7,70%
Total Net Sales	10,304,321.18	100,00%
COGS		
Restaurant COGS	2,009,325	24,80%
Retail COGS	464,555	33,00%
Alcohol COGS	122,196	15,50%
Total COGS	2,596,075	25,20%
Gross profit	7,708,246	74,80%
Labor		
Total Hourly Labor	2,112,263	20,50%
Benefits	623,705	6,10%
Management Salary	335,944	3,30%
Management Bonus	42,812	0,40%
Total Labor cost	3,114,725	30,20%
Prime Cost	5,710,800	55,40%
Profit After Prime Cost	4,593,521	44,60%
Controllable Expenses		
Total Kitchen Expenses	70,926	0,70%
Total Bar/ Dining Expenses	432,932	4,20%
Total Direct Operating Expenses	323,697	3,10%
Total Building Expenses	415,621	4,00%
Total Controllable Expenses	1,243,177	12,10%
Controllable Profit	3,350,344	32,50%

	Actual 2015	
	\$	%
Sales		
Net Restaurant Sales	2,782,431	81,10%
Net Retail Sales	271,701	7,90%
Net Take Out Sales	-	0,00%
Net Alcohol Sales	375,684	11,00%
Total Net Sales	3,429,816	100,00%
COGS		
Restaurant COGS	622,315	22,40%
Retail COGS	95,987	35,30%
Alcohol COGS	74,187	19,70%
Total COGS	792,489	23,10%
Gross profit	2,637,327	76,90%
Labor		
Total Hourly Labor	589,634	17,20%
Benefits	227,726	6,60%
Management Salary	200,907	5,90%
Management Bonus	44,001	1,30%
Total Labor cost	1,062,268	31,00%
Prime Cost	1,854,758	54,10%
Profit After Prime Cost	1,575,058	45,90%
Controllable Expenses		
Total Kitchen Expenses	31,025	0,90%
Total Bar/ Dining Expenses	106,485	3,10%
Total Direct Operating Expenses	120,318	3,50%
Total Building Expenses	245,453	7,20%
Total Controllable Expenses	503,282	14,70%
Controllable Profit	1,071,777	31,20%

	Actual 2015	
	\$	%
Sales		
Net Restaurant Sales	3,494,289	78,30%
Net Retail Sales	383,242	8,60%
Net Take Out Sales	24	0,00%
Net Alcohol Sales	587,283	13,20%
Total Net Sales	4,464,838	100,00%
COGS		
Restaurant COGS	854,020	24,40%
Retail COGS	133,223	34,80%
Alcohol COGS	102,217	17,40%
Total COGS	1,089,460	24,40%
Gross profit	3,375,378	75,60%
Labor		
Total Hourly Labor	835,670	18,70%
Benefits	261,418	5,90%
Management Salary	206,654	4,60%
Management Bonus	44,000	1,00%
Total Labor cost	1,347,742	30,20%
Prime Cost	2,437,202	54,60%
Profit After Prime Cost	2,027,636	45,40%
Controllable Expenses		
Total Kitchen Expenses	25,541	0,60%
Total Bar/ Dining Expenses	153,194	3,40%
Total Direct Operating Expenses	143,843	3,20%
Total Building Expenses	364,227	8,20%
Total Controllable Expenses	686,806	15,40%
Controllable Profit	1,340,830	30,00%

ELEMENTS DE REFLEXION POUR LE MARCHE FRANCAIS

- Le marché actuel du chocolat français est **concentré sur la vente de produits à emporter au chocolat**
 - Il est soit premium et coûteux (La Maison du Chocolat...)
 - Soit cheap et peu cher avec les produits de grande distribution
 - Avec de rares exceptions retails comme Jeff de Bruges
- Il n'existe **pas d'acteur** (à l'exception du fameux Angelina) se positionnant exclusivement sur le chocolat, **permettant de vivre une expérience intense et complete** sur place et d'en emporter le souvenir à la maison.
- Max Brenner sera le premier acteur à se positionner sur le **créneau du chocolat pour tous, FUN, abordable**, pour un instant de plaisir gourmand ou une expérience riche en famille.
- Des sites d'abord localisés dans des endroits de loisirs, familiaux, touristiques, propices au “special treat” donc!

LES ESSENTIELS DU CONTRAT

- Un contrat de **Master Franchise**
 - D'une durée de **10 ans**, renouvelable 2 fois 5 ans
 - Un **buyback potentiel et prioritaire** du groupe à l'issue de chaque période
- Un engagement à ouvrir 8 sites en 10 ans
- Avec une zone d'Exclusivité
 - Sur la **France**
 - Sur **7 autres pays européens** (Allemagne, Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni, Suisse)
 - Incluant les **sites de transport** et de potentiels partenariats avec les ensembliers européens ou internationaux
- Accordant la **Sub-franchise à partir du 3^{ème} site** ouvert en France
- Des Open Fees de 50k€ par site, dont 200k€ dus à la signature
- Des Royalties progressives sur les 3 premières années, dûes sur le CA (3,5% - 4% - 6%)

Année 1: GRAND PARIS

- 1 ouverture FLAG ship en Année 1 pour faire vivre au public français une experience totale

Année 2 : PARIS et preparation de la Sub-Franchise

- 2 ouvertures full service en Année 2 pour installer l'enseigne dans toutes ses dimensions
- 1 ouverture Bar/retail, petit format pour faciliter la duplication
- Préparation des partenariats Sub-Franchises, en France, en Europe et avec les ensembliers sur sites de transport

Année 3: Developpement Parisien et OUVERTURE DE LA SUB FRANCHISE

- 3 ouvertures de petits formats sur Grand Paris
- Ouverture d'une Zone Régionale en sub-Franchise

Année 4 : Développement parisien + OUVERTURE d'1 ou 2 autre Zones en Sub Franchise

Année 5: Full développement de la Franchise, en Europe aussi

LOCALISATIONS POTENTIELLES
GRAND PARIS

- Disney Village
- Bercy Village
- Saint Michel
- Panthéon
- Bastille
- Montorgueil
- Parc Astérix
- Alma Marceau

- La Vallée Village
- Louvre Rivoli
- Les Halles
- Opéra Garnier
- Saint Germain des Près
- Ile de la Cité
- La Défense (Les Quatre Temps)

MAX BRENNER France 5 YEARS PLAN

(K€)	PLAN 2018				PLAN 2019		PLAN 2020		PLAN 2021		PLAN 2022						
NSO					3		4		5		6						
SALES	€	667	100,0%	€	4 917	637,5%	€	8 813	79,3%	€	12 228	38,7%	€	14 920	22,0%		
		Age Class 2018	€	667		€	2 000	40,7%	€	2 300	26,1%	€	2 530	20,7%	€	2 707	18,1%
		Age Class 2019			€	2 667	54,2%	€	3 681	41,8%	€	4 049	33,1%	€	4 333	29,0%	
		Age Class 2020						€	1 833	20,8%	€	3 000	24,5%	€	3 450	23,1%	
		Age Class 2021									€	1 500	12,3%	€	2 500	16,8%	
		Age Class 2022												€	667	4,5%	
COGS	€	200		€	1 475	30,0%	€	2 610	29,6%	€	3 570	29,2%	€	4 370	29,3%		
		Age Class 2018	€	200		€	600	30,0%	€	656	25,1%	€	1 154	45,6%	€	1 234	45,6%
		Age Class 2019			€	875	32,8%	€	1 404	38,1%	€	345	8,5%	€	380	8,8%	
		Age Class 2020						€	550	30,0%	€	900	30,0%	€	1 035	30,0%	
		Age Class 2021									€	450	30,0%	€	750	30,0%	
		Age Class 2022												€	200	30,0%	
Total Labor	€	333		€	2 248	45,7%	€	3 254	36,9%	€	4 216	34,5%	€	5 059	33,9%		
		Age Class 2018	€	333		€	900	45,0%	€	840	36,5%	€	923	36,5%	€	988	36,5%
		Age Class 2019			€	1 348	50,6%	€	1 864	50,6%	€	1 823	45,0%	€	2 616	60,4%	
		Age Class 2020						€	550	30,0%	€	900	30,0%	€	1 035	30,0%	
		Age Class 2021									€	570	38,0%	€	875	35,0%	
		Age Class 2022												€	200	30,0%	
Ops Expenses	€	80		€	590	12,0%	€	1 058	12,0%	€	1 467	12,0%	€	1 790	12,0%		
		Age Class 2018	€	80		€	240	12,0%	€	442	19,2%	€	486	19,2%	€	520	19,2%
		Age Class 2019			€	350	13,1%	€	120	3,3%	€	138	3,4%	€	152	3,5%	
		Age Class 2020						€	220	12,0%	€	360	12,0%	€	414	12,0%	
		Age Class 2021									€	180	12,0%	€	300	12,0%	
		Age Class 2022												€	80		
PBR	€	53		€	603	12,3%	€	1 893	21,5%	€	2 975	24,3%	€	3 701	24,8%		
		Age Class 2018	€	53		€	260	13,0%	€	363	15,8%	€	(33)	-1,3%	€	(35)	-1,3%
		Age Class 2019			€	343	12,9%	€	293	8,0%	€	1 744	43,1%	€	1 185	27,4%	
		Age Class 2020						€	513	28,0%	€	840	28,0%	€	966	28,0%	
		Age Class 2021									€	300	20,0%	€	575	23,0%	
		Age Class 2022												€	187	28,0%	
Rent	€	88		€	505	10,3%	€	804	9,1%	€	1 108	9,1%	€	1 297	8,7%		
		Age Class 2018	€	88		€	155	7,7%	€	283	12,3%	€	349	13,8%	€	354	13,1%
		Age Class 2019			€	350	13,1%	€	103	2,8%	€	106	2,6%	€	109	2,5%	
		Age Class 2020						€	258	14,1%	€	309	10,3%	€	318	9,2%	
		Age Class 2021									€	180	12,0%	€	247	9,9%	
		Age Class 2022												€	100	15,0%	
Store Profit	€	(34)		€	99	2,0%	€	1 089	12,4%	€	1 867	15,3%	€	2 403	16,1%		
		Age Class 2018	€	(34)		€	106	5,3%	€	370	16,1%	€	418	16,5%	€	454	16,8%
		Age Class 2019			€	(7)	-0,2%	€	464	12,6%	€	798	19,7%	€	887	20,5%	
		Age Class 2020						€	255	13,9%	€	531	17,7%	€	648	18,8%	
		Age Class 2021									€	120	8,0%	€	328	13,1%	
		Age Class 2022												€	87	13,0%	
SUB Franchisees revenues	€	-		€	-		€	244	2,8%	€	450	3,7%	€	460	3,1%		
Operating Profit	€	(34)		€	99	2,0%	€	1 333	15,1%	€	2 317	18,9%	€	2 863	19,2%		
MAX BRENNER FEES	€	223		€	175		€	557		€	821		€	1 040			
HQ G&A	€	369		€	453	10,0%	€	570	9,5%	€	794	9,0%	€	858	8,5%		
		Payroll	€	319		€	383		€	490		€	644		€	658	
		G&A	€	50		€	70		€	80		€	150		€	200	
EBITDA	€	(627)		€	(529)	-10,8%	€	206	2,3%	€	702	5,7%	€	965	6,5%		
EBITDA RETRAITE SANS LES SUB FRANCHISES REVENUES	€	(627)		€	(529)		€	16		€	364		€	666			
Pre openings	€	120		€	210		€	150		€	130		€	50			
EBITDA after pre opening	€	(747)		€	(739)		€	56		€	572		€	915			

13

DETAIL PER STORE

NSO 1 - P9FY18										
	PLAN 2018		PLAN 2019		PLAN 2020		PLAN 2021		PLAN 2022	
Sales	666 667 €		2 000 000 €	200,0%	2 300 000 €	15,0%	2 530 000 €	10,0%	2 707 100 €	7,0%
COGS	200 000 €	30,0%	600 000 €	30,0%	655 500 €	28,5%	721 050 €	28,5%	771 524 €	28,5%
LABOR	333 333 €	50,0%	900 000 €	45,0%	839 500 €	36,5%	923 450 €	36,5%	988 092 €	36,5%
OpEx	80 000 €	12,0%	240 000 €	12,0%	276 000 €	12,0%	303 600 €	12,0%	324 852 €	12,0%
PBR	53 333 €	8,0%	260 000 €	13,0%	529 000 €	23,0%	581 900 €	23,0%	622 633 €	23,0%
Rent	87 500 €	13,1%	154 500 €	7,7%	159 135 €	6,9%	163 909 €	6,5%	168 826 €	6,2%
Store Profit	34 167 €	-5,1%	105 500 €	5,3%	369 865 €	16,1%	417 991 €	16,5%	453 807 €	16,8%
NSO 2 - P1FY19										
	PLAN 2018		PLAN 2019		PLAN 2020		PLAN 2021		PLAN 2022	
Sales	- €		1 466 667 €		1 840 000 €	25,5%	2 024 000 €	10,0%	2 165 680 €	7,0%
COGS	- €		440 000 €	30%	552 000 €	30,0%	576 840 €	28,5%	617 219 €	28,5%
LABOR	- €		733 333 €	50,0%	828 000 €	45,0%	738 760 €	36,5%	790 473 €	36,5%
OpEx	- €		176 000 €	12,0%	220 800 €	12,0%	242 880 €	12,0%	259 882 €	12,0%
PBR	- €		117 333 €	8,00%	239 200 €	13%	465 520 €	23,0%	498 106 €	23,0%
Rent	- €		150 000 €	10%	154 500 €	8%	159 135 €	7,9%	163 909 €	8%
Store Profit	- €		32 667 €	-2%	84 700 €	5%	306 385 €	15,14%	334 197 €	15%
NSO 3 - P4FY19										
	PLAN 2018		PLAN 2019		PLAN 2020		PLAN 2021		PLAN 2022	
Sales	- €		1 200 000 €		1 840 000 €	53%	2 024 000 €	10%	2 165 680 €	7,0%
COGS	- €		360 000 €	30,0%	552 000 €	30,0%	576 840 €	28,5%	617 219 €	28,5%
LABOR	- €		540 000 €	45,0%	736 000 €	40,0%	738 760 €	36,5%	790 473 €	36,5%
OpEx	- €		144 000 €	12,0%	220 800 €	12,0%	242 880 €	12,0%	259 882 €	12,0%
PBR	- €		156 000 €	13,0%	331 200 €	18,0%	465 520 €	23,0%	498 106 €	23,0%
Rent	- €		125 000 €	10,4%	128 750 €	7,0%	190 000 €	9,4%	190 000 €	8,8%
Store Profit	- €		31 000 €	2,6%	202 450 €	11,0%	275 520 €	13,6%	308 106 €	14,2%
NSO 4 - P10FY19										
	PLAN 2018		PLAN 2019		PLAN 2020		PLAN 2021		PLAN 2022	
Sales	- €		250 000 €	100%	1 000 000 €	300%	1 150 000 €	15%	1 265 000 €	10%
COGS	- €		75 000 €	30,0%	300 000 €	30,0%	345 000 €	30,0%	379 500 €	30,0%
LABOR	- €		75 000 €	30,0%	300 000 €	30,0%	345 000 €	30,0%	379 500 €	30,0%
OpEx	- €		30 000 €	12,0%	120 000 €	12,0%	138 000 €	12,0%	151 800 €	12,0%
PBR	- €		70 000 €	28,0%	280 000 €	28,0%	322 000 €	28,0%	354 200 €	28,0%
Rent	- €		75 000 €	30,0%	103 000 €	10,3%	106 090 €	9,2%	109 273 €	8,6%
Store Profit	- €		-5 000 €	-2,0%	177 000 €	17,7%	215 910 €	18,8%	244 927 €	19,4%
NSO 5 - P1FY20 / NSO 6 - P4FY20 / NSO 7 - P9FY20										
	PLAN 2018		PLAN 2019		PLAN 2020		PLAN 2021		PLAN 2022	
Sales	- €				1833333	100%	3000000	64%	3450000	15%
COGS	- €		- €		550000	30,0%	900000	30,0%	1035000	30,0%
LABOR	- €		- €		550000	30,0%	900000	30,0%	1035000	30,0%
OpEx	- €		- €		220000	12,0%	360000	12,0%	414000	12,0%
PBR	- €		- €		513333	28,0%	840000	28,0%	966000	28,0%
Rent	- €		- €		258333	14,1%	309000	10,3%	318270	9,2%
Store Profit	- €		- €		255000	13,9%	531000	17,7%	647730	18,8%
NSO 8 - P3FY21 / NSO 9 - P9FY21										
	PLAN 2018		PLAN 2019		PLAN 2020		PLAN 2021		PLAN 2022	
Sales	- €						1 500 000 €	100%	2500000	66,7%
COGS	- €		- €		- €		450 000 €	30,0%	750000	30,0%
LABOR	- €		- €		- €		570 000 €	38,0%	875000	35,0%
OpEx	- €		- €		- €		180 000 €	12,0%	300000	12,0%
PBR	- €		- €		- €		300 000 €	20,0%	575000	23,0%
Rent	- €		- €		- €		180 000 €	12,0%	247200	9,9%
Store Profit	- €		- €		- €		120 000 €	8,0%	327800	13,1%
NSO 10 - P4FY22										
	PLAN 2018		PLAN 2019		PLAN 2020		PLAN 2021		PLAN 2022	
Sales	- €				- €		- €		666667	100,0%
COGS	- €		- €		- €		- €		200000	30,0%
LABOR	- €		- €		- €		- €		200000	30,0%
OpEx	- €		- €		- €		- €		80000	12,0%
PBR	- €		- €		- €		- €		186667	28,0%
Rent	- €		- €		- €		- €		100000	15,0%
Store Profit	- €		- €		- €		- €		86667	13,0%

MAX BRENNER ROYALTIES DETAIL

NSO 1 FULL SERVICE	223 333	3,5%	73 333	3,7%	107 333	4,7%	151 800	6,0%	162 426	6,0%	
NSO 2 FULL SERVICE	-		51 333	3,5%	73 600	4,0%	121 440	6,0%	129 941	6,0%	
NSO 3 FULL SERVICE	-		42 000	3,5%	71 300	3,9%	111 320	5,5%	129 941	6,0%	
NSO 4 BAR & RETAIL	-		8 750	3,5%	36 250	3,6%	51 750	4,5%	75 900	6,0%	
NSO 5	-		-		214 167	3,5%	120 000	4,0%	207 000	6,0%	
NSO 6	-		-		-	3,5%		4,0%		6,0%	
NSO 7	-		-		-	3,5%		4,0%		6,0%	
NSO 8	-		-		-		152 500	3,5%	100 000	4,0%	
NSO 9	-		-		-		-	3,5%		4,0%	
NSO 10	-		-		-		-		73 333	3,5%	
SUB FRANCHISES STORES France											
SF LILLE					27 000	1,0%	15 000	1,5%	20 000	2,0%	OPENING FEE / 20K€ PER STORE - AREA POTENTIAL / 2 STORES - 1M€ CA p st
SF NORD EST					27 000	1,0%	15 000	1,5%	20 000	2,0%	OPENING FEE / 20K€ PER STORE - AREA POTENTIAL / 3 STORES - 1M€ CA p st
SF GRAND OUEST							27 000	1,0%	15 000	1,5%	OPENING FEE / 20K€ PER STORE - AREA POTENTIAL / 3 STORES - 1M€ CA p st
SF SUD EST							27 000	1,0%	15 000	1,5%	OPENING FEE / 20K€ PER STORE - AREA POTENTIAL / 3 STORES - 1M€ CA p st
SF LYON-GRENOBLE									27 000	1,0%	OPENING FEE / 20K€ PER STORE - AREA POTENTIAL / 3 STORES - 1M€ CA p st
GARES							28 000	1,0%	44 000	1,5%	OPENING FEE/ 20K€ PER STORE - AREA POTENTIAL/ 6 STORES - 800K€ p st
AEROPORT									20 000	1,0%	OPENING FEE/ 20K€ PER STORE - AREA POTENTIAL/ 4 STORES - 2M€ p st
Total DUE TO MAX BRENNER	223 333		175 417		556 650		820 810		1 039 541		

15

DETAIL SUB FRANCHISEES ADDITIONAL REVENUE

SUB FRANCHISE FEES FOR France	2 018		2 019		2 020		2 021		2 022		
SF LILLE					102 000	1,5%	25 000	2,5%	40 000	4,0%	TERRITORY DEVLPT FEE/ 70K€ - OPENING FEE/ 30K€ PER STORE - AREA POTENTIAL/ 3 STORES - 1M€ CA p st
SF NORD EST					142 000	1,5%	25 000	2,5%	40 000	4,0%	
SF GRAND OUEST							100 000	1,5%	25 000	2,5%	
SF SUD EST							112 000	1,5%	25 000	2,5%	
SF LYON-GRENOBLE									15 000	1,5%	
									-		
GARES							188 000	1,0%	15 000	1,5%	TERRITORY EXCLU FEES / 150K€ - OPENING FEE/ 30K€ PER STORE - AREA POTENTIAL/ 6 STORES - 800K€ p st
AEROPORT									300 000	1,0%	TERRITORY EXCLU FEES / 250K€ - OPENING FEE/ 30K€ PER STORE - AREA POTENTIAL/ 4 STORES - 2M€ p st
SUB FRANCHISE add rev for FR			-		244000		450 000		460 000		

16

DETAILS CAPEX NEED

	CAPEX NEED PER STORE							AMORT 10 ANS	2018	2019	2020	2021	2022	COMMENTS
	KEY MONEY	CONSTRUCTION	EQUIPEMENT	PREOPS NEEDS	SALARY CAPEX	TOTAL subject to amortization	TOTAL NEED	MOIS OPEN						
NSO 1 - P9FY18	1 000 000 €	700 000 €	230 000 €	120 000 €	120 000 €	1 050 000 €	2 050 000 €	4	35 000 €	105 000 €	105 000 €	105 000 €	105 000 €	FULL SERVICE STORE - FLAGSHIP
NSO2 - P1FY19	- €	700 000 €	230 000 €	80 000 €	60 000 €	990 000 €	990 000 €	11		90 750 €	99 000 €	99 000 €	99 000 €	FULL SERVICE STORE -
NSO3 - P4FY19	800 000 €	700 000 €	230 000 €	80 000 €	60 000 €	990 000 €	1 790 000 €	9		74 250 €	99 000 €	99 000 €	99 000 €	FULL SERVICE STORE -
NSO4 - P10FY19	500 000 €	450 000 €	180 000 €	50 000 €	60 000 €	690 000 €	1 190 000 €	3		17 250 €	69 000 €	69 000 €	69 000 €	BAR & RETAIL STORE
NSO5 - P1FY20	- €	450 000 €	180 000 €	50 000 €	60 000 €	690 000 €	690 000 €	11			63 250 €	69 000 €	69 000 €	BAR & RETAIL STORE
NSO6 - P4FY20	- €	450 000 €	180 000 €	50 000 €	60 000 €	690 000 €	690 000 €	9			51 750 €	69 000 €	69 000 €	BAR & RETAIL STORE
NSO7 - P9FY20	500 000 €	450 000 €	180 000 €	50 000 €	60 000 €	690 000 €	1 190 000 €	4			23 000 €	69 000 €	69 000 €	
NSO 8 - P1FY21	1 000 000 €	700 000 €	230 000 €	80 000 €	90 000 €	1 020 000 €	2 020 000 €	11				93 500 €	102 000 €	
NSO9 - P4FY21	- €	450 000 €	180 000 €	50 000 €	90 000 €	720 000 €	720 000 €	9				54 000 €	72 000 €	
NSO10 - P1FY22	500 000 €	450 000 €	180 000 €	50 000 €	180 000 €	810 000 €	1 310 000 €	11					74 250 €	
OOA				OOA										
								AMORTIZATION PER Y	35 000 €	287 250 €	510 000 €	726 500 €	827 250 €	
								PREOPS NEED PER Y	120 000 €	210 000 €	150 000 €	130 000 €	50 000 €	
								CAPEX NEED PER YEAR	2 050 000 €	3 970 000 €	2 570 000 €	2 740 000 €	1 310 000 €	



Annexe 1

Mickael Attal

- Diplôme d'HEC Paris + Master 2 Droit des Affaires à Paris Dauphine
- Ancien consultant en marketing et business développement
- Domaines d'expertises applicables au projet
 - HISTORIQUE ET RELATIONS AVEC LE GROUPE MAX BRENNER
 - MARKETING
 - Digital et Communication OFFLINE
 - CRM / LOYALTY CARD
 - MISE EN PLACE DE PARTENARIAT CROSS BRANDING
 - Retail
 - Négociations sur les gammes de produits
 - LOGISTIQUE
 - Fret depuis Usines Israël et Globale France
 - Globale France
 - QUALITE & LEGAL COMPLIANCE



Annexe 2

Anne-Gabrielle Verdier

- Diplômée Ecole Hotelière de Lausanne, Master RH au CNAM Paris, MBA ESCP Europe
- 25 ans d'expérience dans la restauration et le retail (Groupe FLO, Starbucks, SSP, Le Pain Quotidien, Frichti) sur des rôles fonctionnels (RH / Formation) et opérationnels (DG / DO / Directeur de region, de site)
- Administrateur MEDEF Paris, anciennement SNARR et SNRTC
- Expertise Globale transposable au projet et notamment:
 - STRATEGIE/ FINANCES
 - DIRECTION DES OPERATIONS / F&B
 - RH/ DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES
 - CONSTRUCTION/ REAL ESTATE
 - COMMUNICATION EXTERNE - RESEAU

Annexe 3

Quelques articles de presse

PHILADELPHIA JLT

The Best Chocolate Desserts in Town

A local guide to celebrating American Chocolate Week
MARCH 05, 2012



Philadelphia's passion for artisanal chocolate dates all the way back to Benjamin Franklin, who was known to tell his friends to eat chocolate. In his Market Street prime shop, Brenner's, chocolate has come a long way since 1776. In honor of American Chocolate Week (March 18-20), we put together a list of the five most delicious chocolate spots in Philadelphia.

LAS VEGAS WEEKLY

WEEKLY AWARDS

MOST FUN USE OF CHOCOLATE
MAX BRENNER'S CHOCOLATE SYRINGER

In life getting you down? Then you need to ride the C train—individually packaged syringes (without the needle) that are fun for child and adult. One of the more surreal experiences is watching the busman hawk the chocolate-filled instruments to confused passersby. At Forum Shops, 402-6290. Sun-Thurs, 10 a.m.-10:30 p.m.; Fri-Sat, 10:30 a.m.-12:30 a.m.



CRUD STREET BOSTON

Max Brenner: Now With Breakfast

4/25/12 at 3:30 PM | Comment



Looking for a really fattening and naughty way to start the day? Max Brenner, Boylston Street's very own *sugar wonderland*, announces that they'll offer weekday breakfast beginning on May 1, 2012, aside from the Chocolate Chocolate Chocolate pancakes with dark chocolate truffle cream and caramelized bananas, we have to say that the menu looks almost virtuous.

You'll find an assemblage of omelets, bagels with various toppings, and even a healthy granola bowl. But we're pretty sure that pancakes are the things to order from the madcap chocolatier. The full menu is below; breakfast is served 'til noon.

CANDY

NEW YORK - FEBRUARY 09, 2012

The Weekend Guide

NYC Events and Diversions

ENGAGE:
Literary Speed Dating

What's Start a new chapter in your love life with an evening of read dating.

Why? Take your favorite book, then dive into discussion — not to mention champagne, prizes, and Max Brenner chocolates.

When: Fri., 7-9 p.m.

Where: Strand Book Store, 828 Broadway, at 12th St., 3rd fl. (212-477-5432). Admission is free with the purchase of a \$20 gift card.

WHATS ON

vegas on a dare:

How Fast Can You EAT A PIZZA?

photos by Clay Hubert



BEFORE HIS ANDREW TUCKER when it that pizza were made with his, spicy chocolate, and topped with gourmet mushrooms and anything else? That's the challenge we posed to what? (In response, Tucker's pizza was named the best chocolate pizza in the city.)

While awaiting the arrival of this week's, however, we can only wonder if Tucker will be able to take on the challenge's final, 10-minute chocolate pizza with his words, including chocolate.

met

Choco-holics unite at the new Max Brenner

Chocolate by the Half Man is here. Like a cross between 'Cherry' and 'Nifty Works'. Though dessert is the specialty, other courses are great too.



Max Brenner, the chocolate expert, has a new location in the city. The new Max Brenner is a chocolate lover's dream. It's a place where you can find everything you need for your chocolate fix. From chocolate truffles to chocolate cakes, there's something for everyone. The new Max Brenner is a place where you can find everything you need for your chocolate fix. From chocolate truffles to chocolate cakes, there's something for everyone.