

Rencontre avec Marine Schmitt, fondatrice de la chocolaterie Lady Merveilles

- Économie/Ils font le territoire
- Publié le mercredi 03 décembre 2025

Lady Merveilles, c'est 3,5 tonnes de chocolat produites chaque année. Fondée en 2015 par Marine Schmitt, la chocolaterie n'a cessé d'évoluer jusqu'à l'ouverture de sa boutique à Saint-Avé en septembre 2024. Découvrez l'histoire de cette passionnée de chocolat.

Pouvez-vous vous présenter ?

Je m'appelle Marine Schmitt, je suis la gérante de la chocolaterie Lady Merveilles, depuis dix ans. Passionnée de chocolat depuis toujours, j'ai démarré en apprentissage en 2004, c'est mon premier métier. J'ai toujours travaillé dans des entreprises haut de gamme, chez des meilleurs ouvriers de France ou dans des restaurants étoilés, en France, mais aussi en Angleterre et en Australie. Au début de ma carrière, je me suis très vite rendu compte que ma volonté de travailler en direct avec les producteurs et créer mon chocolat était en décalage avec la réalité et que beaucoup de chocolatiers ne fabriquaient pas leur chocolat. Je savais qu'un jour je réaliserais mon chocolat en direct de la fève de cacao. En devenant maman, je me suis installée en Bretagne et je suis devenue professeure de pâtisserie – chocolaterie à Vannes, tout en créant en parallèle, mon entreprise : [Lady Merveilles](#).

Pouvez-vous présenter votre entreprise : son historique et son activité ?

Lady Merveilles est née en 2015. À cette époque, je louais un appartement dans le parc du château de Colpo et les propriétaires ont accepté de me mettre à disposition une partie de la cuisine du château. Puis, ils ont mis en vente et j'ai mis six mois à trouver un nouveau laboratoire. J'ai atterri à la Pépiterre, à Sarzeau, où je suis restée pendant un an, mais le local étant trop petit, j'ai continué mes recherches jusqu'en octobre 2018, date à laquelle je me suis installée dans mon local actuel, à Saint-Avé.

À la création, je ne fabriquais pas encore mon chocolat depuis la fève de cacao mais je me rendais chaque année en Equateur pour faire le lien avec les producteurs et la chocolaterie Equatorienne qui transformait les fèves de cacao en chocolat pour nous. J'avais déjà un chocolat sur-mesure. En 2019, j'entends parler pour la première fois du Bean to bar (de la fève à la tablette). Jusque-là j'avais cherché des machines pour transformer le cacao mais je n'en trouvais qu'à l'échelle industrielle. Je commence à lire de nombreux livres sur le sujet et je prends contact avec des entreprises américaines et achète les machines adaptées. Je débute par des tests, puis j'introduis la technique dans mes produits annexes comme la pâte à tartiner. J'achète ensuite différentes fèves pour avoir une gamme d'arôme variée et en 2021 je modifie toute ma gamme pour qu'elle soit 100% en Bean to bar, c'est-à-dire fabriquée de A à Z dans notre laboratoire. La fève est très bien travaillée en amont, nous avons donc fait le choix de n'utiliser que deux ingrédients dans la fabrication de nos chocolats pour permettre d'apprécier les arômes.

Aujourd'hui, les chocolatiers Bean to bar représentent 2 à 3% des chocolatiers de France. Il y a une centaine de chocolatiers référencés mais les industriels sont comptabilisés. Il n'y a pas encore de label mais ce serait intéressant car le travail n'est pas le même. Il y a au minimum 3 semaines, voire 1 mois entre le moment où nous commençons à travailler la fève et la mise en vente de notre chocolat.

Où vendez-vous vos chocolats ?

Au départ, je vendais mes produits sur des salons, dans quelques magasins de producteurs, pour les professionnels et sur ma boutique en ligne. En 2020, pendant le confinement, je m'adapte, développe la commande en ligne et aménage le local de production pour accueillir les clients. A la suite du confinement, je ne l'imaginais pas mais la demande perdure et je recherche une boutique. Je souhaitais rester sur Saint-Avé donc cela a pris un peu de temps, avant d'ouvrir notre boutique en septembre 2024. Aujourd'hui, nous continuons de travailler avec quelques professionnels, nous faisons 2 ou 3 salons dans l'année, mais nous sommes surtout concentrés sur la vente en direct.

Le développement durable a-t-il une place significative dans votre activité ?

Je continue de travailler en direct avec les producteurs ou alors il n'y a qu'un intermédiaire entre moi et le producteur, mais toujours avec des valeurs communes. Ce sont des entreprises qui travaillent en agroforesterie avec un projet social et environnemental. Je voyage une année sur deux, sur une des plantations de cacao avec laquelle je travaille. Je cultive un lien étroit avec les producteurs de cacao. Je travaille également avec des producteurs locaux, par exemple mes fraises viennent de Pontivy, ma fleur de sel de Saint-Armel ou encore le whisky de Saint-Gravé. Tout ce que je ne trouve pas en Bretagne vient quasiment que de France comme les amandes que j'importe du Lot-et-Garonne. Notre packaging est en cellulose, nos étuis à tablettes sont imprimés à Hennebont et nos fournisseurs d'emballage produisent en France et en Espagne.

Avez-vous été accompagné à un moment donné par la collectivité ou un autre acteur du territoire ?

À la création de la boutique, nous avons bénéficié du dispositif Pass commerce et artisanat de l'agglomération. Je souhaitais diversifier l'activité de la boutique, cette subvention m'a permis d'acheter du matériel et notamment une machine à glace à l'italienne.

Avez-vous des projets de développement à venir ?

J'ai une salariée à la production, une personne à la vente et moi je suis à 50% à la production et 50% à la vente. En 2026, l'employée de la boutique, qui est ma maman, part à la retraite. Je vais donc embaucher une personne pour accueillir et conseiller les clients. En 2027, le bâtiment qui abrite actuellement notre laboratoire sera vendu, et nous devons alors chercher un nouveau local pour poursuivre notre production.

[Entreprendre](#)

[Newsletters](#)

J'irai découvrir votre entreprise

David Robo, président de l'agglomération, va à la rencontre des entreprises du territoire. L'occasion de (re)découvrir les activités et initiatives économiques déployées sur nos 34 communes. Entrepreneurs, vous souhaitez lui faire visiter votre entreprise ?

Déposez votre demande

Facebook

Ce champ n'est utilisé qu'à des fins de validation et devrait rester inchangé.

(Nécessaire)

Identité

Prénom

Nom

Nom de la société(Nécessaire)

Commune(Nécessaire)

Arradon ▼

Courriel(Nécessaire)

Téléphone(Nécessaire)

Activité(Nécessaire)

Nombre d'emplois(Nécessaire)

Message

Mon objectif lors de cette visite

Information relative à vos données : Les informations à caractère personnel que vous nous fournissez en remplissant ce questionnaire sont traitées dans le respect du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). Elles nous permettent d'organiser l'événement concerné, et, si vous le choisissez de vous transmettre des informations ultérieures. Ces données ne sont pas vendues à des tiers et ne sont pas utilisées pour de la prospection commerciale. Elles sont conservées sur nos serveurs, et à tout moment vous pouvez demander à ce que nous les rectifions ou les supprimions. Pour plus d'information vous pouvez contacter le délégué à la protection des données de l'agglomération à l'adresse dpd@gmvagglo.bzh.

Envoyer

Informations complémentaires

Lien utile

<https://www.ladymerveilles.com/>

Contact

[Direction de l'économie, l'emploi, la formation et l'innovation](#)

- [02 97 68 70 69](tel:0297687069)
- [Contacter](#)