



**Futurs chefs d'entreprise,
vous allez aimer
le Hard Discount !**

Dia 

Hard Discounter : notre métier depuis 30 ans

Pionnier sur le marché du discount alimentaire, DIA c'est 30 ans d'expérience en France. Dans un premier temps avec l'enseigne Ed et aujourd'hui avec l'enseigne DIA, le groupe a toujours su innover pour respecter son engagement prix et qualité. Après avoir été le premier Hard Discounter à intégrer des marques nationales, le groupe s'est ensuite distingué en développant sa marque de distributeur (label DIA).

Cette grande capacité d'adaptation et sa recherche permanente de nouveaux services, sont une garantie de pérennité et de succès pour le groupe.



Le Groupe DIA, la puissance d'une multinationale.

Né en Espagne en 1979, devenu aujourd'hui un groupe international, DIA est leader et référent dans le secteur de la distribution alimentaire discount.

Le Groupe DIA, c'est :

- 6 373 magasins dont 2 070 exploités en franchise.
- 47 817 collaborateurs.
- Une présence dans 7 pays.
- 1^{er} franchiseur d'Espagne et 3^{ème} en Europe dans le secteur de l'alimentaire.
- 10 531 milliards d'euros de CA TTC en 2010.

Tous les chiffres communiqués correspondent à l'exercice 2010.

"Le magasin commence à avoir une bonne notoriété dans la ville. Le chiffre d'affaires augmente chaque semaine."



Un réseau en pleine croissance

Fin 2010 en France, notre réseau comptait près de 10 000 collaborateurs et 936 magasins dont 176 franchises, pour un chiffre d'affaires de 2,736 milliards d'euros.

Aujourd'hui, notre développement en franchise se poursuit à un rythme soutenu, preuve que le succès commercial ne se dément pas et que le concept DIA est plébiscité en France comme à l'international.

Notre priorité : l'engagement prix et qualité


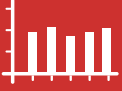
Grâce à son positionnement unique et une volonté d'innovation permanente, le groupe DIA offre une réponse exclusive aux consommateurs désireux d'associer prix et qualité dans leur achat de produits de grande consommation, et de produits frais.

Chaque jour, ce concept différenciant est un gage de réussite et de satisfaction pour l'ensemble des collaborateurs, clients, franchisés, fournisseurs et actionnaires du groupe.

Les Magasins DIA, un concept exclusif

- Un mode de commerce tout public
- Des prix Hard Discount toute l'année
- Un besoin = un produit
- Une qualité irréprochable
- Des magasins simples et pratiques
- Des coûts de distribution optimisés

2 formats de magasins

	 Surface de Vente	 CA Moyen	 Panier Moyen	 Effectif Moyen
• Des magasins de centre ville qui répondent aux attentes et aux styles de vie de la clientèle urbaine.	300 m ²	2 à 4 M€	11€	4 à 7
• Des magasins de périphérie dont la surface de vente et le parking présentent une forte attractivité pour les clients de zones rurales et urbaines.	900 m ²	3 à 9 M€	24€	6 à 10



Un assortiment pertinent

Avec près de 3000 références, l'assortiment garantit la variété et le plaisir des courses tout en mettant la qualité et la fraîcheur au cœur de l'offre.

- Plus de 100 fruits et légumes proposés chaque jour en libre service.
- 1 700 produits à la marque DIA, soit plus de la moitié de l'assortiment pour 70% du chiffre d'affaires de l'enseigne.
- Plus de 800 produits de marques nationales.
- Des boucheries traditionnelles animées par des bouchers professionnels dans les plus grands magasins.



La Carte Club DIA Une première dans le Hard Discount français

Un programme de fidélité simple pour le client et le commerçant :

- Tous les jours, des réductions immédiates sur plus de 200 produits.
- Tous les mois, des coupons de réduction, réutilisables autant de fois que le client le souhaite.

Des prix Hard Discount !

DIA garantit des prix Hard Discount sur l'ensemble de son assortiment.

Les prix des produits qui constituent l'essentiel des courses d'une famille sont alignés sur le leader des opérateurs discount. Les prix des produits de marque nationale sont équivalents à ceux proposés par les acteurs les plus compétitifs de la grande distribution. De plus, des remises supplémentaires sur de nombreux produits sont accordées à nos clients via la Carte Club DIA.

Une marque appréciée

Plébiscitée par plus de 90% des clients⁽¹⁾, la marque DIA concilie le goût, le plaisir, le choix, la sécurité et l'innovation au prix le plus bas. Pour contrôler la constance de la qualité des produits, l'enseigne réalise des prélèvements réguliers en entrepôt et en magasin.



(1) Baromètre de satisfaction client IFOP2008.

Des outils de communication performants

Vous bénéficiez du soutien d'un véritable réseau tout au long de l'année, grâce à un plan de communication national et local qui optimise la création de trafic vers votre point de vente.



Le plan de communication national

- Prospectus distribués en boîtes aux lettres sur les zones de chalandise.
- Affichage en magasin et stop-rayons en support de toutes les opérations promotionnelles.
- Relais sur Internet des actualités produits et des promotions.
- Campagnes radio régulières, relayant des produits à prix très attractifs, sur un ensemble de radios nationales et locales.



Un dispositif sur mesure pour la communication locale

- Campagne d'ouverture de magasin personnalisée.
- Opérations de relance au niveau local : prospectus, affichage mobile, etc...
- Relations Presse avec les médias locaux.



"Je suis dans la distribution alimentaire depuis 2001. Cela faisait un certain temps que je voulais devenir mon propre patron. Aujourd'hui, je suis commerçant indépendant."

Une organisation logistique et magasin optimisée

- 9 entrepôts régionaux multi-températures sur tout le territoire permettant de livrer les magasins 6J/7 en fruits et légumes et plusieurs fois par semaine en épicerie et produits frais.
- Livraisons en camions complets et multi-températures pour limiter les coûts logistiques.
- Produits proposés en cartons prêts à vendre permettant ainsi des gains de productivité, tant au niveau des entrepôts que des magasins.
- Un interlocuteur en entrepôt disponible pour toutes questions relatives à vos commandes ou au suivi de vos livraisons.

Une formation sur mesure

Pour parfaire votre parcours d'intégration dans le réseau, vous rejoindrez un centre de formation franchise.

Vous serez accueilli par le **Responsable du Centre de formation** et vous serez formé aux méthodes de travail DIA. Durant vos 5 à 6 semaines de formation, nous vous transmettrons le savoir-faire DIA pour vous permettre d'être rapidement autonome en magasin et d'aborder sereinement la gestion de votre entreprise.



Des spécialistes à vos côtés

- **Le Conseiller Franchise** est votre interlocuteur privilégié. Il vous accompagne tout au long de votre parcours de franchisé.
- **Le Responsable Régional Franchise** vous accompagne dans votre animation commerciale et vos projets de développement.
- **Le Responsable Financier Franchise** suit les étapes cruciales de votre gestion : budgets prévisionnels, gestion des flux de trésorerie...

L'assistance technique

- **Le Responsable Expansion** valide les futurs sites d'implantation de magasins et réalise une analyse de marché en complément de votre propre étude.
- **Le Responsable bureau d'étude Technique** est à vos côtés pour toute la partie technique, de l'élaboration du plan à l'ouverture du magasin.

"J'ai investi 10 000€ de fonds personnels. DIA m'a apporté une aide précieuse, tant pour les démarches à la création d'entreprise que pour la logistique au quotidien."



Les outils d'accompagnement

- **Le Manuel des Procédures Magasin** formalise notre savoir-faire et vous permet d'appréhender dans sa totalité la gestion d'un point de vente.
- **Des outils d'étude de la performance de votre entreprise** Grâce à notre système de gestion informatique en magasin et aux comptes de gestion mensuels, vous suivrez au plus près l'évolution des résultats de votre entreprise.

La franchise DIA, deux opportunités de rejoindre un groupe qui gagne

**Vous disposez de 150 000 € minimum ?
Devenez Franchisé Investisseur.**

Cet apport en fonds propres ajouté à notre participation au capital de votre société permet de financer 30% du montant de l'investissement global (hors foncier, murs et stocks). Vous créez votre point de vente ou saisissez l'opportunité d'une reprise d'un fonds déjà existant.



**Vous disposez de 10 000 € ?
Devenez Franchisé Locataire Gérant.**

L'apport de 10 000 € est placé au capital social de votre société d'exploitation et permet de financer les premières dépenses liées au lancement de la société.

Vous louez durant 5 ans un magasin à notre enseigne et capitalisez pour devenir propriétaire de votre propre fonds de commerce.

Le coût de la franchise :

- Un droit d'accès au réseau de 2 000 € HT par site.
- Une redevance de franchise annuelle de 0,50% du CA TTC.
- Une redevance de publicité nationale annuelle de 0,50% du CA HT.

Votre profil

Vous êtes un professionnel de la distribution alimentaire doté d'une expérience significative

Vous êtes un homme ou une femme de terrain

Vous avez un sens aigu de l'organisation

Vous êtes un excellent gestionnaire

Vous avez des qualités d'animation et de management d'équipe

Vous avez le sens des responsabilités

Vous avez l'âme d'un véritable chef d'entreprise

**Si vous réunissez toutes ces qualités,
vous êtes le candidat que nous recherchons !**

**FUTURS CHEFS D'ENTREPRISE, VOUS ALLEZ AIMER LE HARD DISCOUNT !
REJOIGNEZ-NOUS !**

Pour tout renseignement, contactez-nous :

par téléphone : 01 47 18 17 08 ou 01 43 91 20 72 ou par email : recrutement.franchise.dia@diagroup.com

www.franchise-dia.com

