



**Devenir
gérant-mandataire**



Le déstockage chez NOZ

Des produits 100% issus des invendus de fournisseurs français ou internationaux (annulations de commandes, surstocks, dates courtes, changements de packaging...), revalorisés, pour éviter le gaspillage (pas de production).

Un concept anti-gaspillage, qui donne une seconde vie aux produits et s'inscrit dans le concept d'économie circulaire.

51 %

des grandes surfaces spécialisées et des industries agroalimentaires pratiquent le déstockage.

+ 14 %

C'est la croissance annuelle du chiffre d'affaires des huit principales enseignes de déstockage entre 2012 et 2019

91 %

des GMS donnent une part de leurs invendus aux associations.



NOZ en quelques chiffres

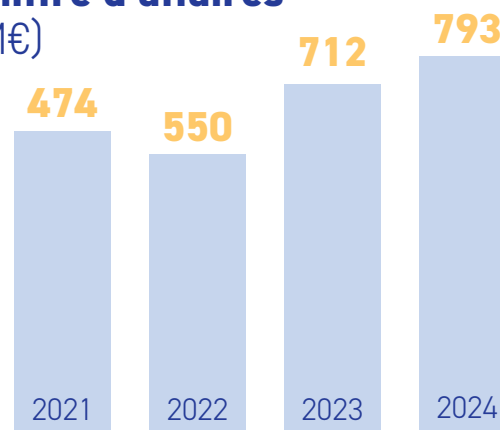
Le plus grand réseau
100% déstockage,
avec plus de
330 magasins
en France

+ de 2000
collaborateurs en magasin

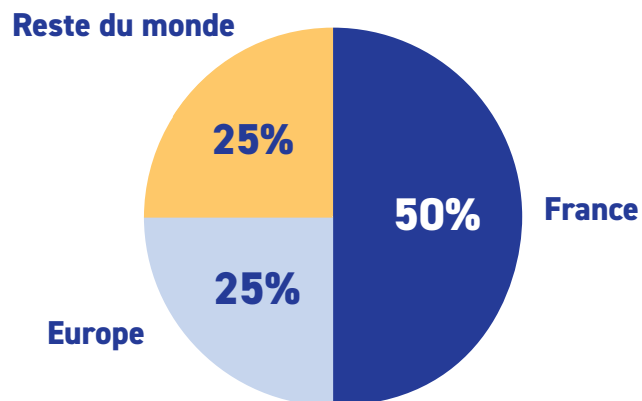
11 plateformes logistiques
pour approvisionner les magasins

4 centrales d'achats
spécialisées (textile, bricolage,
alimentaire...)
et plus de
350 000 fournisseurs

Chiffre d'affaires
(M€)



Répartition des achats en 2024



1976

Ouverture du 1er magasin
« Le Soldeur » à Laval

1987

10 magasins

1992

Le Soldeur devient NOZ

2000

Rachat des magasins
Mondiamod

2003

100 magasins

2022

300 magasins

2025

Réseau 100% MDG

Le réseau de magasins

793
M€

de CA en 2024

+11%

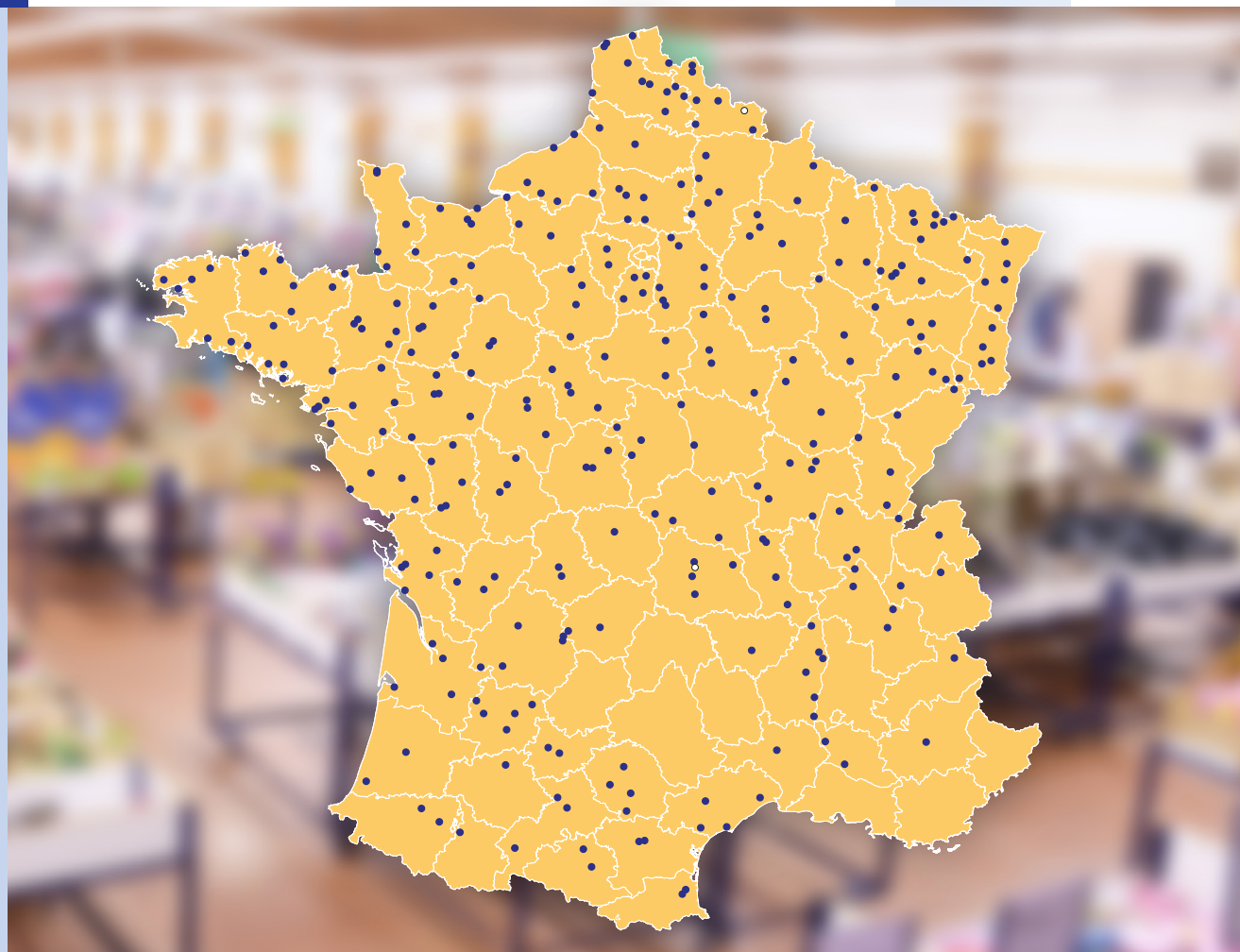
de progression CA en 2024

331

magasins en 2024

25

ouvertures prévues
en 2025



Le concept NOZ

Un concept audacieux et innovant.

En flux poussé, avec une durée de vie et un taux de rotation calculés à l'avance.



Des prix imbattables

En moyenne 30% moins chers que dans les enseignes classiques.

En bac, en
libre service

Prix moyen
de 2€40 par
produit

Des articles
neufs

Nouveaux
arrivages plusieurs
fois par semaine

L'offre produits :

- Environ 750 références disponibles à la semaine
- Tous les produits peuvent se retrouver chez NOZ, sauf le frais
- Panier moyen : 20 €

Le chiffre d'affaires :

- Moyenne de 2.4 M€/an/mag

L'accessibilité :

- Implantation majoritaire dans des zones commerciales ou en périphérie.
- Surface allant jusqu'à 2800 m²
- Surface moyenne 1000 m²

Le concept NOZ

LES BACS

tous les magasins

Épicerie, Boisson, DPH,
Décoration, Vaisselle,
Hygiène...



TDM (Textile de marques)

tous les magasins

Vêtements de marque
exposés sur des
portants.



VENTE À L'AFFICHE

tous les magasins

Articles volumineux non
exposés que le client
peut commander et
récupérer en magasin.

À L'AFFICHE
SALON DE JARDIN

Salon de jardin Jagua

Si vous êtes habitué des grands repas organisés à la dernière minute, le salon de jardin "Jagua" répondra à vos attentes. Hésitez à vous en procurer un !

Les six fauteuils de ce salon de jardin cachent quatre poufs, pour accueillir en un clin d'œil vos invités. Tous les éléments sont dotés de poignées pour être aisément manipulés.

- Matière de la structure : Aluminium
- Matière de l'habillage : Polyester enduit PVC (Tessellé)
- Matière des coussins : Polyester
- Traitement antirouille : Epoxy
- Matière du plateau : Polystyrène
- Nombre de places : 10
- Poids : 85,3 kg
- Garantie : 2 ans
- Pliable : Non
- Nombre de colis : 4

649€⁹⁹

Dimensions LxPxH (cm)		Poids
Fauteuil (x6)	62 x 64 x 70	13,9 kg
Pouf (x4)	57 x 49 x 30	21 kg
Table	202 x 124 x 70	42 kg
Structure totale	-	85,3 kg
Chaise d'appoint (x2)	58 x 70	-
Coussins (x6)	51 x 45 x 8	-
Coussins Réponse zéro	51 x 45 x 7,8	-

À monter soi-même

NOZ BOUTIQUE

62 magasins équipés

Bijouterie, Cosmétiques
et Multimédia



SURGELÉ

tous les magasins

4 à 12 congélateurs
selon le potentiel du
magasin.



Les produits

PÔLE 1

ÉPICERIE

BOISSON

DROGUERIE, HYGIÈNE

SURGELÉS



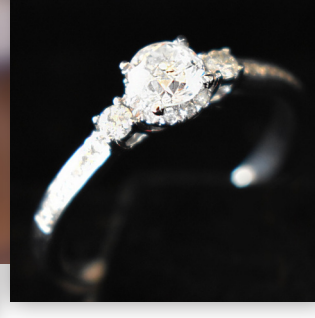
PÔLE 2

DÉCORATION

ÉQUIPEMENTS DE LA MAISON

BIEN-ÊTRE

NOZ BOUTIQUE



PÔLE 3

TEXTILE

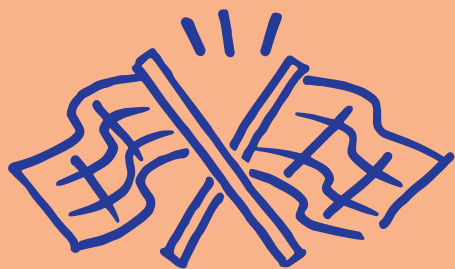
TEXTILE DE MARQUES



La gérance-mandat

C'est quoi ?

Contrat par lequel le **Mandant donne pouvoir** au **Gérant-Mandataire d'exploiter**, en son nom et pour son compte, **un fond de commerce lui appartenant**, en toute indépendance et autonomie.



**Ce contrat
fixe les obligations
réciproques de chacune
des parties.**



Le mandant

aura à sa charge

Charges sous responsabilité*

Achat des marchandises

**Approvisionnement du
magasin**

Loyer

**Accompagnement des
Gérants-Mandataires dans la
bonne application du concept
NOZ**

* Eau, électricité, gestion des déchets, etc ...

Le contrat annuel
(tacite reconduction)



La facturation
(Mensuelle)

Le gérant-mandataire

(Société des gérants-mandataires)

aura à sa charge

**Frais de fonctionnement de son
entreprise***

Masse salariale*

La rentabilité du magasin

Les écarts caisses

La démarque inconnue

* Comptabilité, salaires...

Les liens entre les deux sociétés



Le contrat annuel

(tacite reconduction)

Les Gérants-Mandataires deviennent des représentants de leurs Mandants et agissent en leurs noms et pour leurs comptes.

Dans le cadre de la prise en gérance-mandat d'un magasin, les salariés en place sont automatiquement transférés au Gérant-Mandataire.

Structure de la société du Gérant-Mandataire :

- Une entreprise individuelle ou une société avec un associé unique ou plusieurs associés.
- Salariés (CDD, CDI, ...)

2 manières de devenir Gérant :

- Intégration immédiate sur un magasin disponible
- Intégration à la pépinière MDG en attendant la mise à disposition d'un magasin

La facturation

Chaque mois, le mandataire touche :

- un % du CA
- un bonus lié à la rentabilité du magasin (Contribution)

CA annuel	CA reversé	Bonus versé (montants chargés)
> 1,5 M€	9,91 %	Enveloppe mensuelle en fonction du rang
1,25 M€ - 1,5 M€	10,81 %	
1 M€ - 1,25 M€	11,21 %	
< 1 M€	12,11 %	



Assure le
paiement des
frais de
fonctionnement
+ masse salariale



Contribution
=
rentabilité

Les liens entre les deux sociétés



Le taux de facturation

1^{ÈRE} ANNÉE DU CONTRAT DE MANDAT DE GESTION

3 MOIS

TAUX RÉEL PLAFONNÉ

(moyenne masse salariale des 12 derniers mois)

9 MOIS

> 1.5M€ = 9,91%
1.25 - 1.5M€ = 10,81%
1 - 1.25M€ = 11,21%
< 1M€ = 11,95%

SEMESTRE 1

11.4 %

SEMESTRE 2

> 1.5M€ = 9,91%
1.25 - 1.5M€ = 10,81%
1 - 1.25M€ = 11,21%
< 1M€ = 11,95%

Réseau

Ouvertures
& réouvertures

Bonus / contribution



Qu'est ce que la contribution ?

C'est un système qui récompense la rentabilité des 250 premiers magasins.

Pourquoi ?

Pour inciter à plus de performance et créer une émulation entre les équipes.

Comment ?

Via un mini compte de résultat économique avec les données du mois, sur 12 mois glissants.

Quand ?

Tous les mois.

Mini compte de résultat économique mensuel

Le principe de fonctionnement

Chiffre d'affaires
- **Coût d'achat**

= **Marge brute**

- **Invendus**

= **Marge nette**

- **Masse salariale**
- **Charges de fonctionnement**

= **Contribution**

Bonus / contribution



Bonus mensuel

Exemple pour des structures de 5 et 8 collaborateurs.

Enveloppe de contribution **versée par mois** par le mandant vers la société du Gérant-Mandataire.

Rang Mag	5 collaborateurs	8 collaborateurs
1	14 280 €	21 180 €
5	7 734 €	11 447 €
10	5 080 €	7 435 €
25	2 756 €	4 105 €
50	1 597 €	2 427 €
100	818 €	1 255 €

Exemple de lecture :

Si votre magasin se classe au 5^{ème} rang mensuel de la Contribution (rentabilité), vous toucherez un bonus pour le mois :

- **de 7 734€** si vous avez 5 collaborateurs
- **de 11 447€** si vous avez 8 collaborateurs



La démarque inconnue



Magasins
DANS
la référence DI

ANNÉE 1

OBJECTIVÉ
AU TAUX RÉEL

ANNÉE 2

OBJECTIVÉ
AU TAUX RÉEL

Taux Référence DI

Zone CALME = <1.5%
Zone MOYENNE = <2%
Zone SENSIBLE = <2.5%

Magasins
HORS
référence DI

ANNÉE 1

Facturation dégressive*
par trimestre pour
atteindre la référence



ANNÉE 2

OBJECTIVÉ
AU TAUX RÉEL

***Exemple :**

Un magasin en zone sensible a un taux réel de 4%. Il doit donc arriver à 2.5% en 1 an. Le magasin sera objectif à 3.5% en T1 / 3% au T2 / 2.5% en T3 et T4

Une régularisation sera effectuée au trimestre, au profit du mandataire ou du mandant en fonction des résultats.

Procédure d'adhésion



4 MOIS

**INTÉGRATION ET
DÉMARRAGE DE LA
FORMATION**

**VALIDATION
DE LA COMMISSION**

**CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ PAR LE
GÉRANT-MANDATAIRE**

**COMMUNICATION DES
ÉLÉMENTS INDISPENSABLES
À LA RÉDACTION DU CONTRAT
DE GÉRANCE-MANDAT**

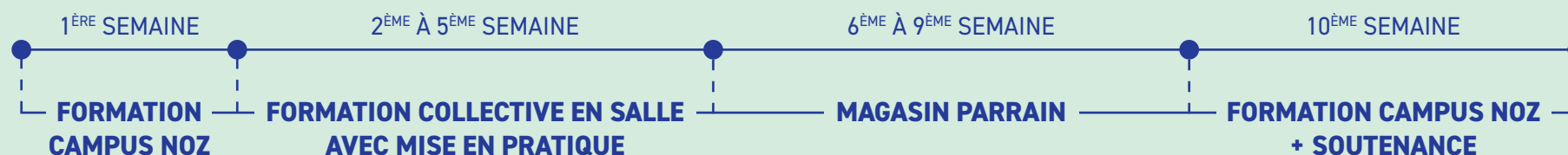
**SIGNATURE DU
CONTRAT**

- Faire les statuts
- Dépôt au greffe
- Réalisation de prévisions

- KBIS si société déjà constituée
- Date début gérance-mandat
- Adresse mail de la société

Dispositif de formation & intégration

10 semaines de formation :



7 semaines d'intégration :



Les magasins disponibles

Pour toute information, contactez :

Pierre-Henri GIMBERT

07.81.54.32.11 - pgimbert@noz.fr

David DUC

07.81.59.43.36 - dduc@noz.fr

Kader LAKEHAL

06.13.80.61.88 - alakehal@noz.fr

Rodrigue BETHOULE

07.83.26.14.79 - rbethoule@noz.fr

Jean-Pierre VANDECASTEELE

07.82.57.29.43 - jvandecasteele@noz.fr

Equipe Recrutement :
recrutement@noz.fr

