

A dark blue rectangular block containing white text.

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.



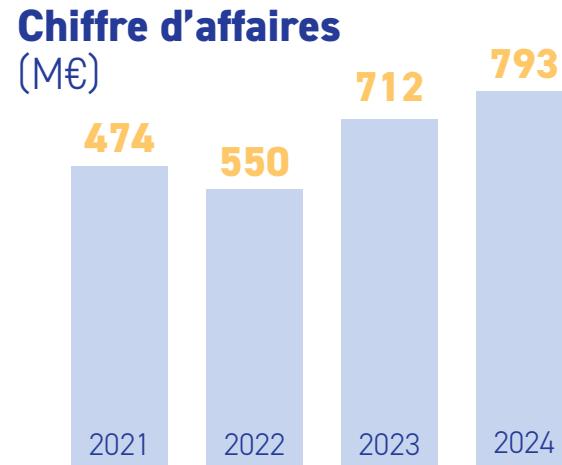
NOZ en quelques chiffres

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

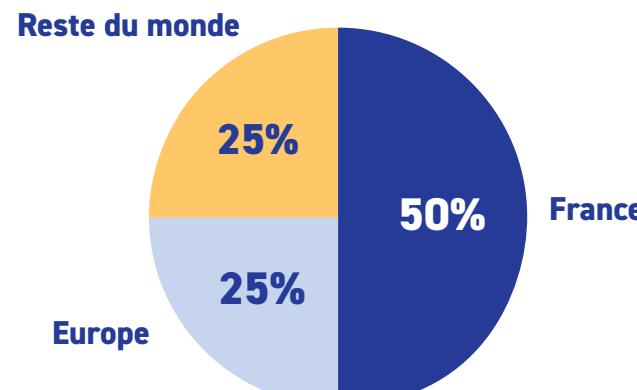
+ de 2000
collaborateurs en magasin

11 plateformes logistiques
pour approvisionner les magasins

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



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

03

Le réseau de magasins

793
M€

de CA en 2024

+11%

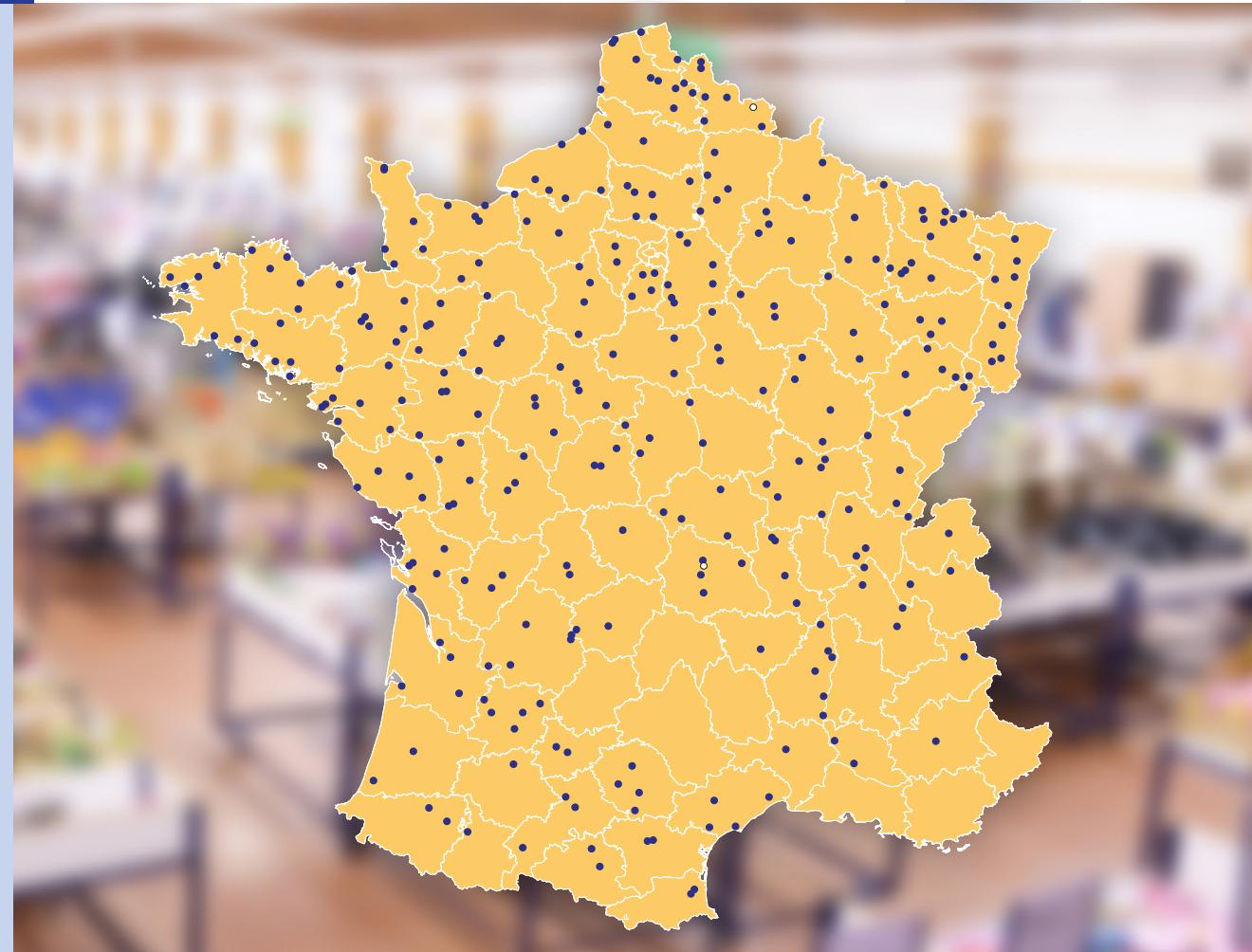
de progression CA en 2024

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.



NOZ BOUTIQUE *62 magasins équipés*

Bijouterie, Cosmétiques et Multimédia



SURGELÉ *tous les magasins*

4 à 12 congélateurs selon le potentiel du magasin.



Les produits

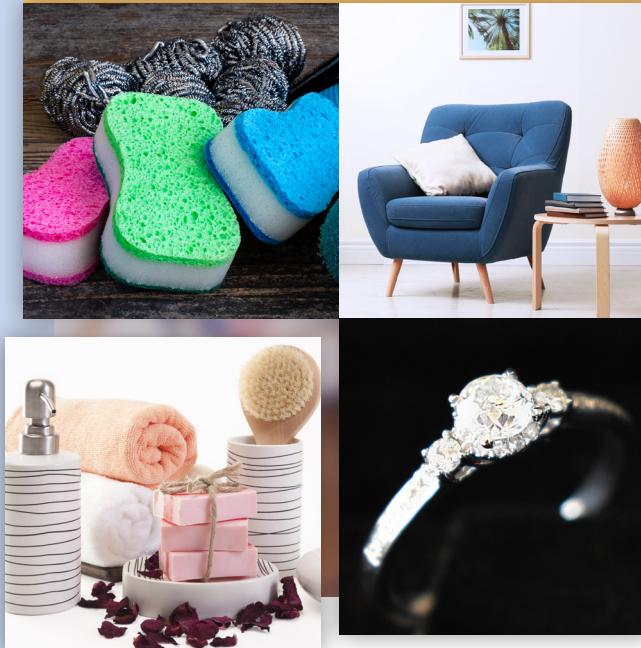
PÔLE 1

ÉPICERIE
BOISSON
DROGUERIE, HYGIÈNE
SURGELÉS



PÔLE 2

DÉCORATION
ÉQUIPEMENTS DE LA MAISON
BIEN-ÊTRE
NOZ BOUTIQUE



PÔLE 3

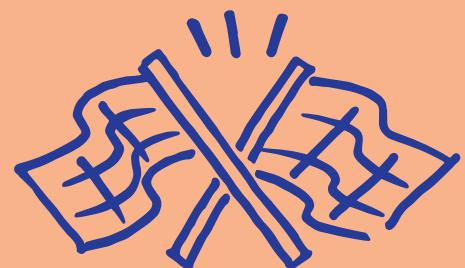
TEXTILE
TEXTILE DE MARQUES



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 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 %	
1,25 M€ - 1,5 M€	10,81 %	
1 M€ - 1,25 M€	11,21 %	
< 1 M€	12,11 %	

Enveloppe mensuelle
en fonction du rang

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%

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	ANNÉE 2
OBJECTIVÉ AU TAUX RÉEL	OBJECTIVÉ AU TAUX RÉEL

Magasins
HORS
référence DI

ANNÉE 1	ANNÉE 2
Facturation dégressive* par trimestre pour atteindre la référence	OBJECTIVÉ AU TAUX RÉEL



Taux Référence DI

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

*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 objectivé 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

1/2

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 VANDECASSELE

Equipe Recrutement :

