



Historique



La S.A. Delitrateur est constituée en janvier 1990. Quatorze points de vente sont ouverts entre 1990 et 1992 sous l'enseigne «Louis Delhaize Traiteur Shopping», principalement en Brabant Wallon, en Brabant Flamant, à et autour de Bruxelles.

Ce sont des magasins d'une surface de +/- 250 m² caractérisés par un «îlot traiteur» central où les clients sont servis à la demande. Entre 1993 et 1995, quatre points de vente sont cédés à des

indépendants franchisés. **Depuis 1997** les clients bénéficient d'horaires d'ouverture très amples. Aujourd'hui **Delitrateur** accueille ses clients de **7h30 à 22h**.

Aujourd'hui (2017) la chaîne compte 37 points de vente en Belgique et un au Grand Duché du Luxembourg, dont 31 franchisés. Delitrateur a réalisé un C.A. annuel global de 75 millions d'euros à fin 2016.



Evolution du concept

À partir de 2004, dans le souci d'optimiser encore davantage la satisfaction des clients et nos coûts de fonctionnement, un nouveau concept est mis au point.

Il allie l'image de traiteur aux avantages de la modernité, de la facilité et de la qualité. La collaboration avec une «cuisine centrale» permet d'offrir aux clients une large gamme de plats préparés de grande qualité sous une marque exclusive, Daily Delices devenue aujourd'hui Delitrateur ou DT. Delitrateur se positionne vraiment comme le spécialiste de la «**solution repas**».

En 2008, une nouvelle évolution voit le jour et l'intérieur du magasin s'organise en univers ou moments repas. L'espace Grab & Go et la cuisine sont mis en avant.

En 2014, le logo a été rénové et l'ancien slogan «What's for dinner today? We have the solution for you!» est remplacé par «**Flagrant Deli de plaisir!**» qui met en valeur le plaisir gourmand et le plaisir de faire ses courses chez Delitrateur.

En 2015 un nouveau design a été conçu pour les vitrines et les totems, améliorant la visibilité et l'attractivité des façades des magasins.





Le groupe Louis Delhaize

Delitrateur fait partie du groupe Louis Delhaize. Le groupe est directement ou indirectement actif dans 6 pays (Belgique, France, Luxembourg, Hongrie et Roumanie) avec plus de 1.000 magasins de type :

- | | |
|---|------------------------------------|
| Hypermarchés (Cora) | Jardineries (Truffaut) |
| Supermarchés (Match) | Animaleries (Animalis) |
| Magasins de proximité (Smatch, Delitrateur, Louis Delhaize ...) | webshops (Houra et Monnier Frères) |

Le Groupe Louis Delhaize réalise un chiffre d'affaires de quelques 11 milliards d'euros.



Le concept Delitrateur

Delitrateur est un food convenience store pour les personnes actives et pressées qui recherchent des produits de qualité. Pour s'adapter au rythme de vie de ses clients, Delitrateur est ouvert **tous les jours de 7h30h à 22h.**

Le caractère exclusif de l'offre Delitrateur est assuré par une large gamme de **plats préparés** qualitatifs et gourmands, à emporter ou à consommer sur place, complétée par une offre de repas sur le pouce savoureuse (potage bio frais, sandwiches et salade préparées sur place, dessert, ...).

Le design du point de vente et de son mobilier ont

été conçus pour communiquer au client une image valorisante et qualitative, prenant le contre-pied de l'ambiance stressante des supermarchés traditionnels.

Grâce à la présentation innovante de son offre par préoccupation repas, les clients Delitrateur peuvent faire leurs achats en un minimum de temps, tout en favorisant des idées et des envies d'achats complémentaires.

Pour certains, c'est le magasin de proximité par excellence, car Delitrateur propose aussi un assortiment pratique de marques nationales en alimentaire et en droguerie.

OUVERT 7/7 | 7H30-22H

Aussi les jours fériés.





La Franchise Delitrateur

Assistance du franchiseur avant l'ouverture

- recherche de l'emplacement
- étude de marché
- aide à la réalisation des formalités administratives
- aide à la réalisation d'un compte d'exploitation et d'un plan financier
- coordination des travaux pour la réalisation ou rénovation du point de vente
- plan de formation complet
- mise en place du système caisse
- mise en place des produits

Assistance du franchiseur au franchisé

- actions publicitaires de lancement
- assistance et coaching à l'ouverture

Assistance du franchiseur après l'ouverture

- recherche permanente de nouveaux produits
- évolution constante du concept et développement du savoir-faire
- formation continue via l'Académie Delitrateur
- manuels d'exploitation
- gestion informatique point de vente
- outils de gestion (reporting commercial et comptable)
- commissions consultatives des franchisés (logistique, gestion, produits & marketing)
- réunions plénières des franchisés
- outil avec dashboard relatif aux enquêtes de satisfaction
- accompagnateurs de réseau
- publicité réseau et programme de fidélité
- outils pour la publicité locale
- relations presse
- communication interne (intranet, infos en ligne via tablette, support commercial, réunions...)





La Fiche Technique standard

Localisation des emplacements: grande visibilité / sur axe de pénétration

Emplacements de parking: minimum 10

Surface de vente: minimum 250 m² (hors réserve)

Type de contrat: franchise

Durée du contrat: 9 ans (renouvelable)

Exclusivité territoriale: oui

Investissement global moyen: - aménagement et équipement 415.000 €
- stock moyen 60.000 €
- droit d'entrée 25.000 €

Soit un total de: 500.000 €

**Dont apport minimum
en fonds propres:** 100.000 €

Redevance de franchise: 4,5 % du CA hors TVA

Redevance publicitaire: 0,5 % du CA hors TVA

Nombre de personnel moyen: 6 à 8 personnes (en E.T.P.)

CA hebdomadaire: entre 25.000 et 70.000 €

Coordonnées de contact: Mme Kristin Heylaerts ou M. Yves Delaye

Email: kheylaerts@delitrateur.be, Tél: 071/204.300

Delitrateur S.A. Chaussée de Namur 59,

1400 Nivelles

Profil du candidat

Nous recherchons des hommes et des femmes qui ont envie de s'impliquer totalement dans la gestion de leur point de vente, dans la dynamisation et la motivation de leur équipe, et qui contribuent ainsi par la qualité de leur travail à l'essor du point de vente.

Une grande affinité avec les produits frais, un esprit ouvert, un sens développé de l'accueil et du service au client sont également des atouts-clés du métier.





Etapes à suivre

Vous avez entendu parler du concept Delitrateur, vous avez lu des articles dans la presse, vous fréquentez un Delitrateur près de chez vous, vous avez rencontré un de nos franchisés ou un de nos collaborateurs,... et vous êtes tenté par ce type de point de vente en franchise ?

Voici les étapes que nous vous proposons de suivre jusqu'à la signature du contrat. Nous restons bien entendu libres de part et d'autre d'interrompre la procédure.

- 1) Vous remplissez le formulaire de candidature directement via le site www.delitrateur.com/fr (cliquez en bas sur « DEVENIR FRANCHISE ») ou via le formulaire papier ci-joint, et vous l'envoyez à l'adresse indiquée, par email ou courrier à l'attention de Mme K. Heylaerts.
- 2) Vous êtes invité à visiter un ou plusieurs de nos points de vente.
- 3) Un rendez-vous est fixé au magasin de Nivelles pour vous présenter le concept de franchise Delitrateur et répondre à vos premières questions.
- 4) Nous organisons pour vous un stage découverte de 2 jours dans un de nos points de vente.
- 5) Un debriefing est planifiée pour répondre à vos questions suite au stage.
- 6) Une réunion de travail vous est proposée à Nivelles afin de vous présenter notamment un compte d'exploitation type et notre contrat de franchise.
- 7) Si un projet concret est présenté, un document d'information précontractuelle peut être remis. Un mois plus tard au plus tôt, nous pouvons signer le contrat de franchise.





Dossier de candidature franchisé

Données personnelles

Nom : Prénom :

Age : Date de naissance :

Sexe : Lieu de naissance :

Adresse : Nationalité :

..... Lanque maternelle :

CP : Ville :

Téléphone : Bureau :

GSM : E-mail :

Fax : Nom et prénom du conjoint :

Situation familiale :

Enfants (nombre et âge) : Profession :

..... Profession du conjoint :

Votre parcours professionnel (Joindre un CV si possible)

Etudes & formation :

Expérience professionnelle :

Connaissances linguistiques :





Votre candidature chez Delitrateur

Quelle est votre activité actuelle ?

Niveau de responsabilités :

Pourquoi en changer ?

Comment nous avez-vous connus ?

Etes-vous un professionnel de la distribution ?

De la restauration ?

Sinon, de quel secteur ?

Connaissez-vous la franchise ?

Pourquoi vous y intéresser ?

Pourquoi particulièrement notre concept ?

Etudiez-vous d'autres réseaux ? Dans quels secteurs ?

Etes-vous géographiquement mobile ?

Quelles villes vous intéressent pour votre projet (par ordre de préférence) ?

1°

2°

3°

4°

Possédez-vous (ou connaissez-vous) un emplacement dans l'une de ces villes ?

Précisez : Terrain ? Bâtiment en construction ? Bâtiment existant ? Enseigne actuelle ?

.....

Avez-vous l'intention de diriger vous-même l'entreprise ?

Seul ?

Avec votre conjoint ?



Quelqu'un d'autre ?
A quelle date pourriez-vous commencer ?
Autres remarques importantes :

Renseignements financiers confidentiels

De quel montant minimum de fonds propres en euros disposez-vous pour cette affaire ?
.....

Disposez-vous d'un patrimoine personnel ? De quelle nature ?
.....

Valeur ? Dont hypothèque ?
.....

Votre motivation

Pouvez-vous, en quelques lignes, résumer votre motivation et vos attentes par rapport à ce projet ?
.....
.....
.....
.....

Si vous avez déjà géré des équipes et des budgets, racontez-nous :
.....
.....

Vos autres remarques :
.....
.....

Quelles sont vos possibilités prochaines pour un rendez-vous ?
.....

Mme K. Heylaerts
kheylaerts@delitrateur.be

Delitrateur S.A.
Chaussée de Namur 59
1400 Nivelles

Signature :

