

# DELKO

# LES NOUVEAUX GARAGES

## DELKO DEVELOPPEMENT

# CHARTRE DE FRANCHISE



**DELKO DEVELOPPEMENT**

283 av. des Monts Aurélien  
ZA Saint Charles - 13710 Fuveau  
Tél. : 04 42 53 44 89 - Fax : 04 42 29 09 81  
Email : delko.developpement@delko.fr

**DELKO****LES NOUVEAUX  
GARAGES**

## Un groupe **en pleine croissance**

Le groupe DELKO, dont le premier centre a été créé en 1999 dans les Bouches-du-Rhône, compte aujourd'hui plusieurs dizaines de centres.

L'activité DELKO a pour vocation l'entretien et la réparation automobile toutes marques. En effet, le Centre Delko dispose d'une large gamme complète de prestations basées sur un service de qualité.

Grâce à un maillage du territoire et une installation soigneusement choisie dans des zones semi-urbaines ou rurales, les centres DELKO proposent un service de proximité adapté aux besoins de chaque automobiliste.

A mi-chemin entre les hyper spécialistes à succursales multiples (implantés en centre ville), les centres auto types (situés dans les grandes zones commerciales), les concessionnaires (installés dans les zones de pôles automobiles) et les garagistes, DELKO est le seul concept complet de mécanique et d'entretien réussi toutes marques.

Fort du succès qu'il connaît depuis ses débuts, le groupe a pour ambition de continuer à se développer en favorisant l'épanouissement collectif et individuel des hommes et des femmes qui le font vivre.



Centre DELKO Vitrolles, 2010

# LES DATES CLEF

**1999** : Création du premier centre DELKO à La Bouilladisse (Bouches-du-Rhône)

**2001** : Test et validation du concept sur 3 centres intégrés

**2004** : Création de « DELKO DEVELOPPEMENT », structure de développement qui gère l'expansion de l'enseigne par la franchise

**2008** : Les 34 centres DELKO sont une réussite, certains franchisés exploitent jusqu'à 4 centres

**2009 - 2010** : Développement de l'enseigne dans le Sud-Est, le Sud-Ouest et Rhône-Alpes

**2010** : Test du concept Proxi Pièces par 3 magasins. Vente de pièces pour les professionnels. À terme, 10 sites prévus sur 2011

D'ici fin 2010 : 60 magasins DELKO ouverts

**2011** : Développement dans le Grand Ouest, 100 centres prévus d'ici fin 2011 en France

La capacité d'ouverture en France est de plus de 1000 centres.

# POINTS FORTS

## Pour le **consommateur**

- Proximité et facilité d'accès
- Accueil convivial et rassurant
- Gamme et prestations complètes
- Prix compétitifs
- Services : Diagnostics gratuits, devis clairs et précis, mécaniciens qualifiés et expérimentés, véhicules de prêt, intervention avec ou sans rendez-vous
- Fidélisation du client par un accueil personnalisé et une prise en charge globale du besoin du client
- Magasin à taille humaine
- Signalétique forte
- Sécurité technique des interventions, garantie constructeur préservée, suivi des normes écologiques





# POINTS FORTS

## Pour le **franchisé**

- Marché stable et sécurisant
- Activité régulière et produits de consommation courante insensibles aux modes
- Vente de produits de nécessité sans invendu et faible risque de vol
- Franchisés issus de divers horizons, proches les uns des autres et satisfaits de leur activité
- Réseau convivial et pragmatique
- Zones et emplacements nombreux, nous ne recherchons pas l'emplacement n° 1 mais le meilleur rapport qualité /prix
- Concurrence locale peu agressive et désorganisée (centres auto indépendants - agents de marque - garagistes - petits pneumaticiens)
- Rentabilité forte

# VOTRE CENTRE VOTRE FRANCHISEUR

- Clientèle fiable (80 % de notre CA est réalisé avec des habitués)
- Fort retour sur investissement
- Faible turn-over
- Gestion administrative et comptable simple
- Nombre de fournisseurs réduits
- Ouvert du lundi au samedi midi (il est important, dans notre philosophie, que vous conserviez une vie privée malgré vos fonctions de chef d'entreprise)



## Une structure de 25 personnes à votre service

### Développement

Proposition d'un emplacement et adaptation au concept DELKO

### Gestion-Finance

Accompagnement juridique et financier

### Publicité-Marketing

Campagne de lancement et plan de communication annuel

### Achat

Centrale de référencement très performante, prix d'achat magasin les mieux placés du marché

### Informatique

Mise à disposition et maintenance du système informatique en réseau

### Direction commerciale

Accompagnement du lancement (recrutement, commande d'implantation, merchandising, etc.), élaboration et suivi du plan d'actions en lien avec les animateurs de réseau

## Un centre de formation :

Commercial, technique, achats, informatique, gestion





# PROFILS

## des **franchisés**

### **1** Le franchisé opérationnel

- Dôté de réelles qualités de commerçant et de proximité
- Dirige son centre en occupant le poste de Directeur
- Disposant d'un apport de 70 K en fonction du local et de l'emplacement

### **2** Le franchisé multi-sites

- Compétences de Chef d'Entreprise
- Dispose d'un apport de 100K par centre
- Il est détaché de l'activité opérationnelle de son entreprise





# LES NOUVEAUX GARAGES

## Un déploiement national

*Déjà plus de 70 implantations en France !  
35 ouvertures prévues en 2012.*

