

*« Dites oui à vos aspirations entrepreneuriales en vous associant à **Géant du Meuble**,
une marque d'ameublement dynamique en constante évolution.
Nous vous convions à une aventure à la fois humaine et professionnelle exceptionnelle !»*

Christel Talbot-Lamarre

SAGAM, L'APPUI D'UN GROUPE SOLIDE :

Fondé en 1973 par des associés issus de familles reconnues, Sagam est une centrale d'achat née d'un groupement d'indépendants réunis autour de la passion du meuble.

Acteur incontournable depuis 50 ans dans l'univers de l'ameublement milieu - haut de gamme pour tous les modes de vies et tous les moments de vie, le fonctionnement de la Sagam repose sur un principe fondateur :
« Ensemble, nous sommes plus forts commercialement. »

Sur le modèle d'une centrale, SAGAM apporte à ses adhérents des services mutualisés d'achats, de commerce et de marketing. Notre groupe compte **près de 80 magasins dans toute la France** sous 3 enseignes dont Géant du Meuble, la marque franchisée du Groupe.

GÉANT DU MEUBLE, LE VRAI DU COMMERCE :

Géant du Meuble se distingue par son engagement à sélectionner pour ses clients **le meilleur des produits européens**. Avec une spécialisation dans les «pièces à vivre», **nous proposons une large gamme de collections, intemporelles et régulièrement enrichies d'exclusivités, dont la qualité est assurée par un choix méticuleux de fabricants et un approvisionnement en circuit court.**

Notre enseigne prône une **expérience d'achat authentique**, valorisant le contact physique – **voir, toucher, essayer** – tout en intégrant habilement les atouts du digital pour enrichir la relation client.

Nos magasins, dirigés par des spécialistes indépendants de l'ameublement, reflètent un état d'esprit unique mêlant **prix justes, accueil chaleureux, services personnalisés et accompagnement professionnel, témoignant ainsi notre engagement envers le «vrai du commerce».**

LES FORCES DE NOTRE ENSEIGNE :



1. Intégrez un réseau coopératif uni par des défis communs :

- Cultivez l'échange, le partage d'idées et de solutions au quotidien.
- Engagez-vous en tant que contributeur clé au sein d'une enseigne en plein essor.



2. Profiter de l'appui d'une structure agile : "la centrale"

- Recevez l'accompagnement d'une équipe d'experts.
- Profitez d'un accès à des ressources et outils centralisés.



3. Accroître la visibilité de votre point de vente :

Avec une stratégie de communication nationale et multicanale, complétée par des initiatives locales : affichage, campagnes digitales, catalogues et événements en magasin... la centrale met à disposition un ensemble d'outils pour relayer les campagnes Corporate et Commerciales.



4. Gagner en puissance d'achat :

- Bénéficiez d'un accès privilégié à un vaste réseau de fournisseurs et à des collections exclusives.
- Améliorez votre capacité de négociation, votre rentabilité, et votre efficacité commerciale.

OUVRIR UN MAGASIN GÉANT DU MEUBLE :

Pour mieux **répondre aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui et de demain**, nous avons imaginé un **nouveau concept de magasin** qui combine une scénographie innovante et un parcours expérientiel inspirant. Dotée d'un espace **IN/OUT afin de répondre aux besoins d'équipement des extérieurs**, cette nouvelle destination des solutions d'aménagement permet à notre enseigne de **repenser la relation entre le conseiller et le client** et de proposer une **expérience en point de vente unique**.

Investissement pour un magasin de 800 m² :



Engagement :
3 ans



Apport personnel :
150 000€



Stock à financer pour un
800 m² : 200 000€



Redevance Marketing :
0,65% du CA



Local commercial de
90-100€/m² en zone rurale



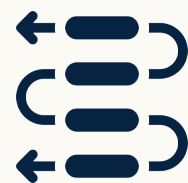
Droits d'entrée :
15 000€ incluant les plans
d'architecte du concept Store
adapté au local



Redevance d'exploitation :
1,1% pour un CA inférieur à
1 525 000€. 0,8% pour un CA
supérieur à 1 525 000€



Frais d'agencement :
315€/m² avec le concept
Store GM : 280 000€

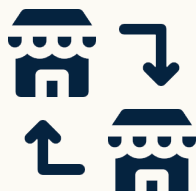


Redevances informatiques :
configurateur en magasin +
base de données : 0,35%

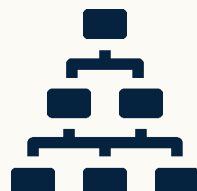
Gain :



Rentabilité : 4-5%



Remises arrières en
moyenne à 3%



Logiciel ERP commun à tout le
réseau pour piloter le magasin.



Formation dans les meilleurs
magasins du Groupe

NOS EMPLACEMENTS DISPONIBLES :

- **Nord, Région Lyonnaise, Sud-Ouest, Sud-Est**, Périphérie des villes, zone de chalandise **minimum 50 000 habitants**
- **Zones commerciales** bénéficiant de la présence d'acteur dans l'alimentaire
- Surface à partir de **800 m² + réserve**
- Accompagnement possible dans la recherche d'emplacements

LES SERVICES APPORTÉS PAR LA CENTRALE :

- **Un plan d'assortiment adapté** à la diversité des tailles de nos magasins, garantissant une meilleure rentabilité grâce à des conditions commerciales avantageuses négociées pour notre groupe.
- **L'accès aux dernières technologies** pour renforcer l'efficacité et la qualité de nos services numériques. Notre système de planification des ressources d'entreprise (ERP), leader sur le marché, est enrichi d'une base de données exhaustive et unique, complétée par un configurateur sur tablette en magasin.
- **Une approche marketing qui intègre le développement d'infrastructures** et d'outils numériques visant à renforcer la relation privilégiée avec nos clients. L'adoption de la dimension Web To Store permet également de proposer un accompagnement sur mesure qui correspond aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui.
- **Un nouveau concept merchandising pour le magasin de demain** qui incarne un nouvel art de vivre à la Française mêlant mise en scène des nouvelles tendances de l'ameublement et la valorisation des services.



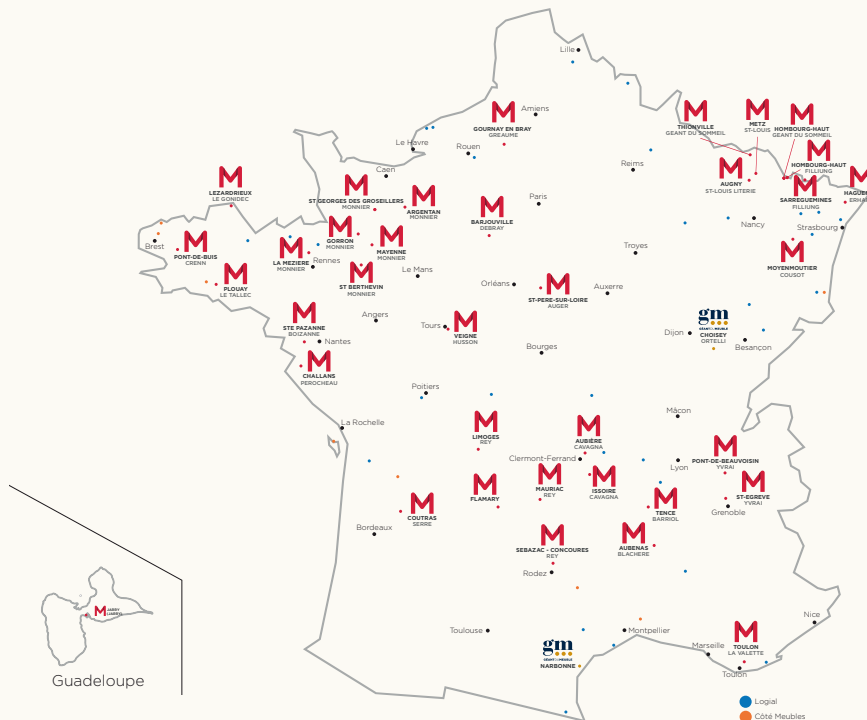
UN MARCHÉ PORTEUR :

Après une année 2021 exceptionnelle à la suite du COVID, l'ameublement est resté en 2022 et 2023 une valeur refuge pour les consommateurs qui privilégient toujours l'aménagement de leur habitat. Les intentions d'achats des Français en matière de mobilier pour 2024 ont augmenté de 6% avec un intérêt toujours vif des ménages pour améliorer leur intérieur.

NOS ENGAGEMENTS RSE :

L'enseigne Géant du meuble se positionne sur les enjeux environnementaux et entre sur le marché du réemploi avec :

- Un référencement de produits issus de circuits courts, France et Europe.
- Un accès à un Estimateur de seconde vie, solution de recyclage de l'ameublement des clients, grâce à un partenariat avec Izidore, la marketplace française spécialisée dans l'achat et la vente de meubles de seconde main.



Découvrez notre enseigne, échangez et posez toutes les questions relatives à votre projet :
Contactez-nous !

Tel : +33 7 88 14 03 44, christel.talbot-lamarre@sagam-groupe.fr