



TRÉSORS POUR JUSTE UN DOLLAR !

LE SLOGAN D'UNE NOUVELLE BANNIÈRE QUÉBÉCOISE !

Le sympathique leader-fondateur de Dollar Chest, **M. Harold Barbosa**, est un homme qui reçoit bien les gens à son bureau de Kirkland... comme un vrai Québécois. Il a de l'expérience dans le secteur du commerce à l'échelle internationale au cours des trente dernières années.

Cet homme m'a impressionné par son langage franc, clair et plein d'humour. «*J'ai beaucoup d'expérience en affaires et c'est le monde du dollar qui me passionne le plus, car c'est le domaine qui offre le plus de possibilités*» me confie-t-il.

Il est tellement passionné qu'il s'est fait un principe d'affaires: «*Un magasin à un dollar doit offrir que de la marchandise à un dollar*». Il se met d'ailleurs en fureur, semble-t-il, quand il voit certains commerces se disant à «un dollar» et qu'il y trouve toutes sortes de choses vendues plus cher. Je pense qu'il serait d'accord si le gouvernement réglementait le secteur, car ça ne ferait que du bien à toute l'industrie en général et la bonne réputation du concept 1\$ auprès de la population. Un concept qui offre à la population une valeur extrême à tout ce qu'il se procure!

DOLLAR CHEST SE DÉMARQUE TRÈS BIEN DE LA VRAIE COMPÉTITION

Leur mission est écrite en noir sur blanc dans leur brochure corporative dédiée à tout nouveau franchisé/franchisée: «Répondre en tout temps aux goûts et besoins des consommateurs en les anticipants».

Naturellement on parle de tout comme produits : pour



la cuisine, la toilette, la maison en général, pour le lavage, les soins de santé et de la peau, en passant par l'électronique, des outils, les chandelles, les accessoires variés, pour la voiture, les cadeaux, les fleurs, des produits de consommation courante, de la nourriture, des bonbons variés, des fournitures diverses, des vêtements, du linge, de décorations, des plastiques de toutes sortes, etc. etc. etc. **ET TOUJOURS À UN PRIX UNIQUE DE 1\$!**

LE PLUS GRAND RESPECT AUPRÈS DES FRANCHISÉS EST LA CLÉ DU SUCCÈS CHEZ NOUS!

«*Si nous avons le plus grand respect pour nos franchisés et leurs besoins spéciaux selon leur marché respectif, c'est que nous avons pas le choix!*» «*En fait, si nous voulons que nos franchisés respectent leur clientèle et ses besoins et goûts particuliers, nous devons être respectueux envers lui*», m'explique le président.

C'est pour cela que l'entreprise a mis au point un logiciel qui, centralement, répond dans les

24 heures à tout manque en inventaire, quelle que soit la succursale. Un plus pour les franchisés qui n'auront pas cette tâche fastidieuse de mettre constamment à jour leur inventaire. En fait, me lance **Harold Barbosa**: «Nous voulons que nos franchisés, dont le profil idéal est un couple, vendent et s'occupent uniquement de connaître leur clientèle et de s'impliquer dans leur communauté. Nous sommes donc là pour leur faciliter la tâche et s'assurer de leurs succès».

À cause de sa popularité auprès de la population, le marché manque encore beaucoup de magasins-escomptes 1\$. C'est donc maintenant qu'il faut saisir votre chance, sinon, ça sera un autre qui ouvrira prochainement dans votre quartier un Dollar Chest, et là il sera trop tard pour réagir! ■

Pour plus amples renseignements, vous pouvez visiter le site Internet www.dollarchest.com ou communiquer directement avec M. Barbosa au : 514.697.3479 ou lui écrire par courriel à : info@dollarchest.com.