

CRECIMIENTO DE UNA CADENA FRANCESA

Las papelerías anticrisis

El grupo **Bureau Vallée** entró en España poco antes de que empezara la recesión y ya cuenta con 10 tiendas ≡ **La marca** abrirá cinco establecimientos este año y facturará siete millones

ANTONI FUENTES
BARCELONA

Las típicas papelerías de barrio o de pueblo han sufrido los rigores de la crisis. La tasa de desaparición de esos comercios de proximidad ha sido elevada desde el 2008 debido a las dificultades de asumir los costes con unos ingresos menguantes. Sin embargo, justo unos meses antes de que estallara la recesión, abrió la primera tienda en España de la cadena francesa de papelerías Bureau Vallée.

Ese establecimiento pionero se encuentra en Vilanova i la Geltrú y ha dado pie a la apertura de otras nueve tiendas y a la ubicación de la sede central de la filial española de la cadena en la misma ciudad de la comarca del Garraf. El grupo llegó a los cinco millones de facturación en el 2014 y se ha marcado como objetivo alcanzar los siete millones durante este ejercicio con la apertura de cinco nuevos establecimientos.

«El concepto de negocio de nuestras tiendas es muy adecuado para un periodo como la actual crisis porque es cuando la gente se fija más en el precio de lo que compra», explica Fabienne Maler, directora general de Bureau Vallée



►► **Negocio** ► Fabienne Maler, en una de las papelerías en Catalunya.

La empresa compite con precios bajos, marcas y muebles de oficina

España. La marca basa su competitividad en un mercado muy disputado en precios bajos con productos de marca y en un formato de tiendas de unos 500 metros cuadrados en las que además de poder comprar una cartulina por tres céntimos es posible encontrar material informático y muebles de oficina que pueden costar mucho más junto a áreas de autoservicio para trabajar y fotocopiar y encuadernar documentos,

una combinación que se sale del concepto de negocio habitual de una papelería.

La idea se le ocurrió a Bruno Peyroles mientras trabajaba como director de un hipermercado Alcampo en Francia y después de un viaje a EEUU en el que conoció de primera mano los establecimientos de la cadena Office Depot. En 1990 abrió su primera tienda de Bureau Vallée y ahora ya cuenta con un grupo formado por 230 tiendas.

La expansión de la compañía se centra este año en España, que se ha convertido en el segundo mercado después de Francia. De momento ya tiene casi a punto la apertura de dos tiendas en Barcelona y Alicante y busca emplazamientos para otras tres.

El crecimiento se produce en régimen de franquicia, en el que ya se encuentran la mitad de los comercios. Uno de esos franquiciados, Joan Pons, destaca que, a pesar de la fuerte inversión que supone disponer de un local de una superficie de 500 metros cuadrados, tiene «la flexibilidad de poder comprar directamente a los proveedores con un descuento negociado por la cadena y así adaptar la oferta a la demanda en cada zona». ≡