



CREA TU GRAN SUPERFICIE DE
MATERIAL DE OFICINA
DE LA MANO DE UNA
EMPRESA LÍDER

PAPELERÍA, CONSUMIBLES, OFIMÁTICA,
INFORMÁTICA, MOBILIARIO...



FRANQUICIA



Bureau Vallée: material de oficina y escolar a precios bajos para todos //

Empecé mi carrera profesional en el sector de la gran distribución francesa, convirtiéndome en Director de un hipermercado Alcampo.

Durante un viaje profesional a EE.UU., descubrí el concepto de SUPERMERCADO DE PAPELERÍA Y MATERIAL DE OFICINA. Este concepto me sedujo inmediatamente por la diversidad de productos, las posibilidades de innovación y una sólida clientela constituida a la vez por profesionales y particulares.

He perfeccionado el concepto añadiendo un gran valor: el precio "DISCOUNT" (precios bajos) porque es una de las vías de desarrollo más eficaces para vender, desarrollarse rápidamente y garantizar el éxito a largo plazo.

En 1990 abrí mi PRIMER CASH & CARRY BUREAU VALLÉE. AHORA HAY CERCA DE 300 TIENDAS, lo que convierte a Bureau Vallée en la principal red europea de grandes superficies especializadas en

papelería, mobiliario y material de oficina, ofimática, informática y consumibles de impresión.

Una historia de éxito que no hace más que empezar. Gracias a un ritmo sostenido de aperturas, nuestra enseña afianza cada día su posición de líder dentro de su mercado.

Esta historia es sobre todo humana. Bureau Vallée es una familia, una comunidad de personas que comparten los mismos valores: diálogo, confianza, compromiso, solidaridad...

Comparten también la misma visión del mundo de la empresa: el deseo de construir, el deseo de éxito.

MÁS DE LA MITAD DE NUESTRAS APERTURAS se hace por desarrollo interno de franquiciados que abren más de una tienda: el éxito de cada uno construye la prosperidad de todos.

Bruno Peyroles
Fundador

BUREAU VALLÉE EN CIFRAS

26

aperturas al año
de media

300

millones de euros
en ventas en 2015

Cerca de

300

tiendas

en Francia, España y otros países,
en franquicia y en propiedad

130

mil m² de superficie
comercial

26

años de
experiencia



LAS TIENDAS BUREAU VALLÉE

Se sitúan en el centro del business model de Bureau Vallée, desarrollamos un **concepto de proximidad y de servicio a la vez**.

El concepto de "Superstore" nació en EE.UU., frente a los hipermercados que tienen una oferta generalista. Se trata de desarrollar grandes superficies especializadas. Cada sector de actividad tiene su "CATEGORY KILLER" de la misma manera que otras enseñas en sectores como el deporte, el juguete o el textil, Bureau Vallée ocupa este puesto para el material de oficina, escolar y consumibles informáticos.



UN FORMATO INNOVADOR EN ESTE SECTOR: UNA GRAN SUPERFICIE ESPECIALIZADA CON PRECIOS BAJOS TODO EL AÑO

- **Superficie de las tiendas de 120 a 600 m²**, en periferia o en centro ciudad.
- Surtido extenso de **6.000 referencias de libre servicio en tienda** y 18.000 en catálogo (a título comparativo, un hipermercado tiene menos de 1.000 referencias en papelería, fuera de época de vuelta al cole).
- Oferta de las mejores marcas del sector al precio más bajo.
- Especialista en impresoras y consumibles de impresión (cartuchos y tóners de marca y compatibles).
- Merchandising muy estudiado.
- Zona de servicios para el cliente: copistería, encuadernación, sellos en 10 minutos...
- **Alto grado de fidelización** por el surtido y los precios.

MATERIAL DE ESCRITURA / MOBILIARIO / INFORMÁTICA Y OFIMÁTICA



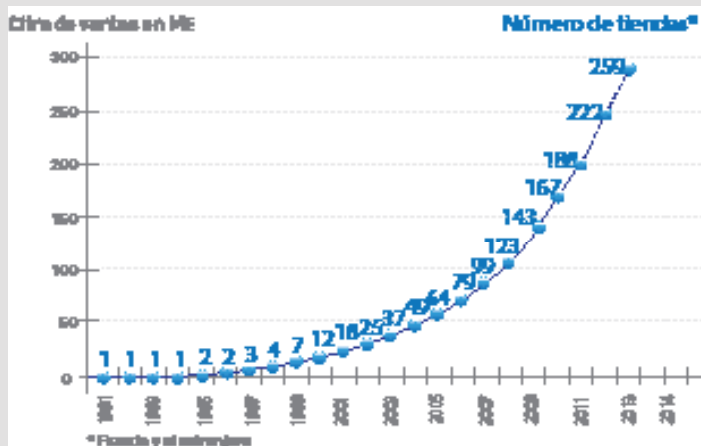
CONSUMIBLES Y CARTUCHOS / PAPELERÍA / ESPACIO SERVICIOS



UN MODELO, CERCA DE 300 TIENDAS

La clientela de las tiendas Bureau Vallée está compuesta por particulares y profesionales.

Nuestro éxito se basa en el conocimiento de estos dos perfiles de clientes y de nuestra capacidad para fidelizarlos con una oferta adaptada.



- **EL CLIENTE PROFESIONAL:** los objetivos de Cash and Carry son perfectamente identificables: los clientes provienen de las pequeñas y muy pequeñas empresas y de la más reciente SOHO (Small Office Home Office, o sea, todos aquellos que trabajan desde casa). El desarrollo de la informática en casa ofrece a este último target un potencial de crecimiento muy prometedor. Asociaciones, clubs y colectivos completan el panel de clientes profesionales que representan la mitad de sus clientes y la mitad de las ventas aproximadamente.

- **LOS CLIENTES PARTICULARES:** se sienten atraídos por el amplio surtido de productos y su oferta de precios bajos. Defender el poder adquisitivo de las familias proponiendo productos de calidad, las últimas tendencias y las licencias más apreciadas, es parte de nuestra misión cotidiana.

Profesionales y particulares se completan y se refuerzan dentro de un mercado en constante evolución y progresión.

LA COMUNICACIÓN AL SERVICIO DE LA MARCA

La comunicación es un factor esencial para desarrollar una preferencia de marca en el consumidor, así como para generar tráfico en las tiendas durante todo el año.

Acciones de comunicación regulares (aproximadamente una decena al año) contribuyen a extender la notoriedad de la marca y de las tiendas en su entorno local.

Bureau Vallée realiza una comunicación con precios agresivos y productos que generan mucho tráfico en las tiendas y gran conocimiento de marca dentro de un modelo de gran distribución.





INVIERTE EN UN SECTOR INNOVADOR DE DISTRIBUCIÓN ESPECIALIZADA

OFRECEMOS UN MODELO CON FUTURO

Nuestro modelo de negocio se sostiene sobre 26 años de experiencia:

- ✓ El precio más bajo pero siempre sobre productos de marca y de calidad.
- ✓ Especialización en consumibles de impresión.
- ✓ Creamos tráfico en las tiendas con operaciones de comunicación potentes, regulares y para todo tipo de público.

NUESTRO ASESORAMIENTO COMO GARANTÍA DE ÉXITO

- ✓ Ayuda para instalar la tienda: búsqueda de local, negociación del contrato...
- ✓ Ayuda para la apertura con una formación de dos meses en una tienda piloto, elaboración del plan tipo, de la gama de productos...

Asesoramiento a lo largo del contrato, con una estrecha colaboración, reuniones de trabajo, formación, salones, etc.

OFRECEMOS LA EXPERIENCIA DEL LÍDER EUROPEO

- ✓ BUREAU VALLÉE es la primera red francesa de grandes superficies de papelería.
- ✓ Cerca de 300 tiendas, 30 nuevas aperturas cada año.
- ✓ **El 50% de nuestros franquiciados ha abierto un segundo o tercer punto de venta.**
- ✓ Una Central que negocia con más de 100 proveedores para conseguir los mejores precios y que adapta los productos constantemente según las evoluciones del mercado y del consumidor.

COMPARTE NUESTROS VALORES

Integración de la protección del medio ambiente en la estrategia de la marca.

- ✓ Escucha y diálogo.
- ✓ Confianza y responsabilidad.
- ✓ Competencia y profesionalidad.
- ✓ Solidaridad.

OFRECEMOS UN CONCEPTO ADAPTADO A ESPAÑA

BUREAU VALLÉE explota 4 tiendas en la región de Barcelona y 1 en la Comunidad de Madrid, verdaderos pilotos para la adaptación del concepto. Contamos a día de hoy con 9 franquicias.

A pesar de un contexto económico muy difícil, nuestras ventas no dejan de crecer más del 10% anual en nuestras tiendas.



LOS REQUISITOS

FORMATO MEDIANA SUPERFICIE

“ Zona de influencia de 100.000 habitantes.

“ Local de 250 a 600 m², en periferia o centro ciudad. “

“ Inversión total (+/-) 140.000 euros, según superficie del local y obras.

“ Aportación personal mínima a partir de 60.000 euros en función del tamaño de tienda y de zona de influencia. “

FORMATO URBANO

“ Zona de influencia de 15.000 a 40.000 habitantes.

“ Local de 120 a 250 m², en periferia o centro ciudad. “

“ Inversión total (+/-) 90.000 euros, según superficie del local y obras.

“ Aportación personal mínima a partir de 30.000 euros en función del tamaño de tienda y de zona de influencia. “



«Un concepto DISCOUNT con 26 años de experiencia que se adapta a los nuevos hábitos de consumo de crisis y post-crisis con un consumidor más maduro y exigente en busca de los mejores precios»

Selección de candidatos
(departamento de expansión de franquicia)
644 983 883
franquicia@bureau-vallee.es



Central Bureau Vallée
Ronda Europa, 51
08800 Vilanova i la Geltrú
Barcelona
www.bureau-vallee.es