

DEVENEZ FRANCHISÉS  
BUREAU VALLÉE

**COMMERÇANTS  
& ENGAGÉS**



Franchise Bureau Vallée

## LE PORTRAIT FRANCHISÉ DU MOIS : MATHILDE GARREAU

Bureau Vallée, leader sur le marché des fournitures de bureau et de la papeterie pour les professionnels et le grand public, est devenu un exemple pour la franchise. A l'heure où de nombreuses personnes se posent la question de leur avenir professionnel, Bureau Vallée met en avant les visages de la réussite de son modèle de franchise afin d'inspirer de nouvelles vocations et recruter de nouveaux candidats.



**MATHILDE GARREAU**

FRANCHISÉE À PARIS 9 (75)

*Mathilde Garreau, jeune maman trentenaire, dirige le magasin Bureau Vallée dans le 9ème arrondissement de Paris et a connu le réseau à travers Louis Burton. Elle nous raconte son parcours de franchisee et livre sa vision de l'entrepreneuriat.*

### De la grande distribution à la franchise

Mathilde Garreau a fait ses premières armes dans le secteur de la grande distribution. Un secteur réputé difficile, et qui pour Mathilde a été «une très bonne école». Passionnée par son travail et très impliquée, les perspectives de changer d'univers se font vite ressentir.

« Après 8 ans dans la grande distribution alimentaire, je travaillais beaucoup, j'étais passionnée. On m'a souvent encouragée à monter ma boîte, je n'aurais pas du tout pensé entreprendre. Mais être au contact des franchisés m'a poussée à d'abord m'intéresser à ce modèle d'entreprise. Je n'étais pas rassurée à l'idée de vouloir monter une boîte seule. »

En dehors de son travail, Mathilde est une passionnée de voile et suit les courses de Louis Burton, skipper pour Bureau Vallée. C'est lors de départs de courses qu'elle a l'occasion de rencontrer des membres du réseau Bureau Vallée. Immédiatement ces derniers lui partagent leurs expériences en tant qu'entrepreneurs au sein de ce réseau.

Mathilde est séduite par l'idée d'ouvrir une franchise et se renseigne sur les modèles existants. Elle est à la recherche d'un réseau sérieux, ambitieux, bien implanté, exigeant.

Cependant, elle souhaite approcher une enseigne à taille humaine avec une dimension familiale. Après plusieurs recherches, elle choisit Bureau Vallée, qui correspond à ses attentes.

### L'aventure de la franchise... en toute sérénité !

Quand Mathilde décide de se lancer dans la franchise, elle souhaite s'implanter dans Paris.

« Ce qui pouvait être un frein a été une force tout de suite, on sent qu'il y a un esprit d'équipe au sein du réseau Bureau Vallée, il y a une symbiose. Je me suis dit que si demain j'ouvrais un magasin je ne serais jamais toute seule, et c'était très rassurant.»

Dès le processus d'intégration, Mathilde, comme tous les candidats Bureau Vallée, bénéficie d'une formation de 70 jours qui comprend des journées d'immersions, d'échanges avec des membres de l'enseigne de papeterie. Pour autant, Mathilde témoigne d'une vraie prise de responsabilité et d'autonomie qui lui est laissée.

« J'ai immédiatement senti que la cheffe d'entreprise c'était moi. La gestion du personnel, la façon dont je recrute, comment j'active mon réseau... l'organisation des tâches en interne etc. Évidemment, il faut que ça soit cohérent et qu'elles soient en adéquation avec Bureau Vallée.»

« Il n'y a pas une semaine où je n'échange pas avec un franchisé du réseau, on sent une solidarité et une entraide très fortes, avant le recrutement et encore après. Les solutions aux problèmes que l'on rencontre ne se prennent jamais seul. La Centrale donne de l'importance aux franchisés parce qu'ils font avancer l'enseigne.»

**330** MAGASINS  
SUR 5 CONTINENTS

**10%** DE TAUX  
DE CROISSANCE

**7%** DE TAUX  
DE RENTABILITÉ



ACCOMPAGNEMENT  
INDIVIDUALISÉ

**Bureau Vallée**  
Le discount est dans notre nature

#### À propos de Bureau Vallée

Bruno Peyrolles crée en 1990 le 1er magasin Bureau Vallée et introduit en France le concept de «Superstore» de papeterie et de fournitures de bureau, dont les valeurs concilient discount, marques et développement durable, sous le nom de «discount durable». Qualité, choix, conseil, services, vrac libre-service... Bureau Vallée vend les grandes marques dont beaucoup produisent en France et en Europe, Bureau Vallée compte aujourd'hui 327 magasins répartis en France et à l'étranger.

Contact presse :

Rachel Aline Diot - 06 67 01 73 61 - rachelalinediot@shadowcommunication.fr  
Maryline Pilorge - 06 12 57 15 37 - marylinepilorge@shadowcommunication.fr

DEPUIS 30 ANS

**& COMMERÇANTS  
ENGAGÉS**



# Franchise Bureau Vallée

## LE PORTRAIT FRANCHISÉ DU MOIS : MATHILDE GARREAU

**MATHILDE GARREAU**

**FRANCHISÉE À PARIS 9 (75)**

*Mathilde Garreau, jeune maman trentenaire, dirige le magasin Bureau Vallée dans le 9ème arrondissement de Paris et a connu le réseau à travers Louis Burton. Elle nous raconte son parcours de franchisee et livre sa vision de l'entrepreneuriat.*

### Une contribution sociétale et sociale

Après 8 ans dans la grande distribution, Mathilde ne regrette pas son choix. Elle est une entrepreneuse épanouie, qui maîtrise et construit son avenir et a pris conscience de l'impact qu'elle avait sur l'environnement, l'économie, le social.

« Il y a 3 ans, vous m'auriez dit que je monterais mon enseigne, je vous aurais ri au nez. Je ne dis pas que c'est facile, mais si on est courageux et ambitieux, on prend beaucoup de plaisir. Je dis souvent que je donne toute mon énergie dans mon magasin, mais que c'est aussi mon projet qui me donne de l'énergie. »

À travers son expérience de membre de l'enseigne de papeterie Bureau Vallée, Mathilde livre une vision contemporaine de l'entrepreneuriat, elle sait prendre des risques mais des risques qui « paient ». Elle a le sentiment de contribuer à quelque chose : créer de l'emploi, participer au développement d'une entreprise respectueuse de l'environnement. Une contribution qui se veut à la fois sociétale et sociale.

« Je me sens plus responsable que je ne l'étais en tant que salariée... je suis commerçante et engagée ! ».

**330** MAGASINS  
SUR 5 CONTINENTS

**10%** DE TAUX  
DE CROISSANCE

**7%** DE TAUX  
DE RENTABILITÉ



ACCOMPAGNEMENT  
INDIVIDUALISÉ

**Bureau Vallée**

Le discount est dans notre nature

#### À propos de Bureau Vallée

Bruno Peyroles crée en 1990 le 1er magasin Bureau Vallée et introduit en France le concept de « Superstore » de papeterie et de fournitures de bureau, dont les valeurs concilient discount et marques et développement durable, sous le nom de « discount durable ». Qualité, choix, conseil, services, vrac libre-service... Bureau Vallée vend les grandes marques dont beaucoup produisent en France et en Europe. Bureau Vallée compte aujourd'hui 327 magasins répartis en France et à l'étranger.

Contact presse :

Rachel Aline Diot - 06 67 01 73 61 - [rachelalinediot@shadowcommunication.fr](mailto:rachelalinediot@shadowcommunication.fr)

Maryline Pilorge - 06 12 57 15 37 - [marylinepilorge@shadowcommunication.fr](mailto:marylinepilorge@shadowcommunication.fr)