

Résultats 2021

Avec un CA en croissance de 15% et 25 nouveaux magasins, Bureau Vallée poursuit son développement

À l'occasion de Franchise Expo Paris 2022 qui se tiendra à la Porte de Versailles du 20 au 23 mars prochains, Bureau Vallée revient sur son bilan 2021 et aborde les enjeux de 2022. Une occasion pour les futurs franchisés de découvrir le Groupe familial alors que se clôture une année 2021 record en termes d'ouvertures de magasins Bureau Vallée. Une croissance continue qui atteste de la résilience d'un modèle qui en 2022 va continuer de capitaliser sur ce qui fait son succès : ses franchisés !

Une croissance en reflet des besoins de Français

Pour le Groupe, l'année 2021 s'affiche à nouveau sous le signe de la croissance. Si 2020 a été exceptionnelle à plus d'un titre, en 2021 le réseau Bureau Vallée a su tenir le cap pour continuer à faire progresser l'entreprise.

- Avec un CA à 568 Millions d'euros HT en 2021, Bureau Vallée signe une progression de 14.8%
- Le nombre de clients de Bureau Vallée a également progressé de 16%
- Si le e-commerce avait connu une forte croissance en 2020 (CA de 19 M€ vs 7,4M€ en 2019), la part du digital en 2021 continue de progresser pour représenter 4% du CA de l'enseigne.

Cette croissance est marquée par de belles performances dans certaines catégories de produits, souvent dopées par la crise sanitaire. C'est notamment le cas des produits d'ergonomie (+99%), des fauteuils de bureau (+42%) mais aussi du matériel informatique (écrans : +22% et claviers : +19%) ainsi que des produits d'impression.

En revanche les cartouches d'encre et PC portables sont moins dynamiques en 2021 vs 2020.

Une stratégie éprouvée et pérenne

L'année 2021 marque aussi une année record en termes de croissance externe : 25 magasins ont vu le jour en 2021, portant ainsi au total le nombre de magasins Bureau Vallée à 373.

Sur cet ensemble de 373 magasins Bureau Vallée, 326 sont en franchise. Quant aux ouvertures de magasins, 45% proviennent de collaborateurs ou franchisés Bureau Vallée ayant déjà un point de vente

« En 2022, nous allons continuer de développer notre réseau. Il est solide, basé sur des liens très forts tissés entre les franchisés et le siège. Notre enseigne incarne une vision moderne de l'entrepreneuriat alliant solidarité, transparence, honnêteté et responsabilité ... des valeurs qui trouvent écho en ces périodes de crise et qui renforcent assurément la cohésion au sein de notre réseau. » commente Adrien Peyroles, Directeur Général de BUREAU VALLEE.

Si aujourd'hui ils sont nombreux à rejoindre l'enseigne et à adhérer à ces valeurs c'est que Bureau Vallée a su développer une stratégie qui place le pouvoir d'achat et la préservation de l'environnement au cœur de ses priorités.

Pour exemple en matière de pouvoir d'achat, Bureau Vallée a décidé de geler les prix de 100 produits sur 2022, dans le but de ne pas impacter le pouvoir d'achat de ses clients malgré l'augmentation des prix des matières premières.

Et en matière de préservation de l'environnement, l'enseigne fait figure de pionnier sur le sujet avec près de 30 années d'actes concrets en faveur de la préservation de la planète. Dès 1994, l'entreprise a été l'une des premières à proposer le rachat de cartouches d'encre et par la suite à proposer des produits high-tech reconditionnés. Plus récemment, Bureau Vallée a mis en place une démarche innovante en partenariat avec des acteurs locaux pour reconditionner des imprimantes.

Focus sur les tremplins pour accéder au statut de franchisé

Le réseau Bureau Vallée fait preuve d'agilité et également de solidarité en proposant plusieurs voies pour satisfaire les candidats et leur permettre d'accéder au statut de franchisé.

Il est à noter que la moitié des ouvertures de magasins du réseau provient des **cessions**. Le rachat du fonds de commerce représente un investissement plus lourd mais aussi plus sûr car la clientèle est déjà constituée.

- **Le multi- franchisé**

La moitié des franchisés Bureau Vallée sont des **multi-franchisés**, environ 40% des franchisés ont au moins deux magasins et 60% des candidats viennent de l'interne.

L'avantage de la multi-franchise permet par ailleurs de se fortifier, de se développer sur le territoire en s'ouvrant à de nouvelles opportunités.

- **La location gérance**

Actuellement, 3 magasins sont en location gérance dans le réseau Bureau Vallée. Le principe est simple : un salarié qui a fait ses preuves et sous couvert de bons résultats, a la possibilité de racheter au fur et à mesure une franchise.

Il peut ainsi devenir franchisé dans un délai en moyenne de 3 à 5 ans.

- **Le fonds Omnium, plan d'aide pour devenir franchisé**

Le **fonds Omnium** est un fonds d'investissement participatif, créé fin 2016 et géré par des franchisés du réseau. Il leur permet d'investir dans l'avenir de l'enseigne en participant au financement de nouveaux magasins. Les franchisés jouent un rôle de banquier en complétant le tour de table insuffisant d'un candidat, en investissant dans la création ou la reprise d'un magasin.