

LE COMMERCE EN FRANCE

LES DISTRIBUTEURS DE FOURNITURES DE BUREAU

- ANTALIS
- ACTEBIS
- ALTER BURO
- BETCHTLE
- BUREAU VALLEE
- GROUPE BUROPLUS
- ECOBUROTIC
- ESI
- FIDUCAL BUREAUTIQUE
- GROUPE AUCHAN BUREAUTIQUE
- INTROPA
- INMAC WSTORE
- LYRECO
- GROUPE MAJUSCULE
- MANUTAN
- OFFICE DEPOT
- OFFICE EXPRESS
- PERIWAY
- ROUGE PAPIER
- RAJA
- STAPLES
- SPICERS
- UNIFOB
- .

LE COMMERCE EN FRANCE



ANTALIS

LE COMMERCE EN FRANCE

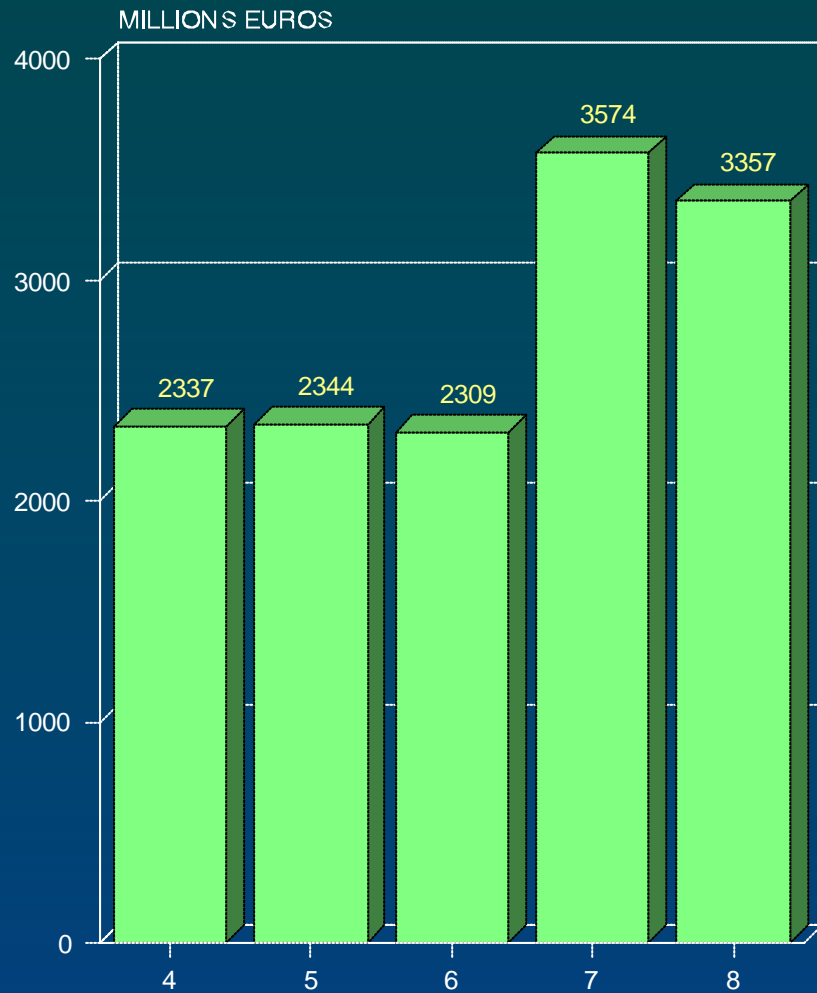
ANTALIS

- ♦ Avant d'être détenue à 100% par Sequana, Antalis a été la division de distribution du groupe Arjo Wiggins Appleton, elle-même le résultat de la fusion de 1990 de Arjomari et Wiggins Teape.
- ♦ Antalis est le premier groupe européen de la distribution de documents de communication de support (papier Print & Office, Visual Communication & Packaging).
- ♦ Aujourd'hui, plus de 230.000 clients - des imprimantes et aux revendeurs de grandes entreprises et agences de communication dans 53 pays comptent sur les produits d'Antalis et services.
- ♦ Antalis propose une large gamme de produits et de services dans quatre domaines principaux:
 - Print : une large gamme de papiers couchés, autocopiants et créatives et d'enveloppes pour Imprimeurs, graphistes, designers, éditeurs et agences de communication
 - Office : a une vaste sélection de papier, d'enveloppes et de consommables de bureau pour les revendeurs, les entreprises et les administrations du secteur public
 - Emballage: les produits, solutions et équipements pour le conditionnement et la protection des biens industriels en cours de transport et de stockage
 - Les spécialistes de l'approvisionnement en papier, carton, matières plastiques utilisés pour créer des enseignes de qualité

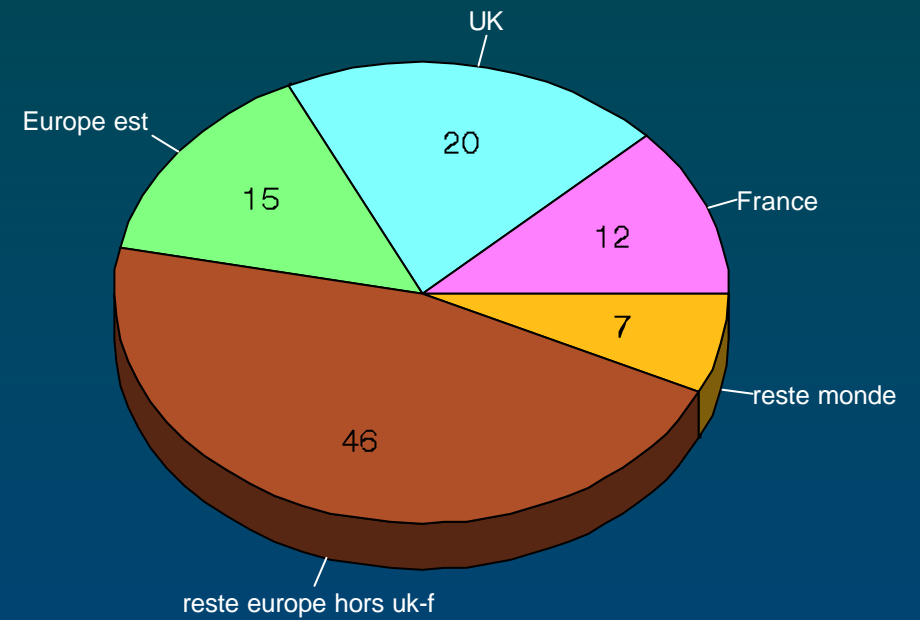
LE COMMERCE EN FRANCE

ANTALIS 2008

CHIFFRE AFFAIRES



CHIFFRE AFFAIRES PAR REGION



LE COMMERCE EN FRANCE

ANTALIS FRANCE

- ♦ La naissance d'Antalis en 2000 est le fruit de la fusion de 3 entités.
- ♦ Grâce à l'harmonisation de ses pratiques et une approche globale de son marché, Antalis a mis au point l'offre la plus large et la plus proche des besoins de ses clients, et ce de façon homogène dans tous les pays où ils interviennent.
- ♦ En France, Antalis couvre alors quatre activités : Print, Office, Visual Communication et Packaging.
- ♦ Antalis ouvre une nouvelle dimension dans la distribution papetière, celle d'une plus grande liberté d'action au service des professionnels.
- ♦ La force d'Antalis réside dans la mise en commun des expériences, activités et savoir-faire des entités qui ont progressivement bâti la réputation du groupe auprès de ses clients.
- ♦ Antalis n°1 en France
 - La gamme de produits la plus large du marché avec 9 000 références
 - 350 000 tonnes de supports graphiques livrés chaque année
 - Une capacité de stockage de 70 000 m²
 - Le plus grand centre logistique des distributeurs de papier européens situé à Sénart
 - 2 600 livraisons quotidiennes en France (hors échantillons).
 - Une présence nationale avec des agences réparties dans toute la France.
 - Les savoir-faire de 665 salariés au service de plus de 20 000 clients

LE COMMERCE EN FRANCE



ACTEBIS

LE COMMERCE EN FRANCE

ACTEBIS

- ♦ Actebis France,
 - grossiste en produits informatiques et filiale d'Otto Versand leader du marché de la VPC, occupe la 3^{ème} place sur le marché français affichant un chiffre d'affaire en 2006 de 513 millions d'euros.
 - présent dans 13 pays Européens à travers un réseau de 50 000 revendeurs spécialisés, Actebis commercialise une large gamme de produits (Hardware et Software) des industriels majeurs du marché micro-informatique
- ♦ Le groupe Actebis emploie 2000 salariés en Europe. Sa filiale Française compte 200 salariés. Notre métier est en constante évolution, au même titre que les évolutions techniques et les attentes de nos clients. Toutes nos compétences sont à l'image de cette dynamique. Nos collaborateurs évoluent au rythme de ce challenge : renforcer notre positionnement sur le marché français.
- ♦ Qui sont nos revendeurs ?
 - revendeurs de proximité (clientèle ciblées : PME-PMI, professions libérales et particuliers)
 - grande distribution spécialisée (clientèle ciblées : les particuliers)
 - corporate dealers (clientèle ciblée : PMI/PMI, collectivités, administration..)
 - spécialistes en distribution de consommables
 - e-commerce (revente via site commerçant dédié)
 - assembleurs (spécialistes des produits d'intégration)
 - VAR-SSII (spécialistes des produits à valeur ajoutée pour la vente de solutions)

LE COMMERCE EN FRANCE

ACTEBIS

- ♦ **1986** Actebis Groupe est fondé en Allemagne
- ♦ **1993** Ouverture de la filiale française essentiellement sur la distribution de composants à destination des assembleurs
- ♦ **1998** Création d'une nouvelle division de produits finis de marques (PC, portables et impression..)
- ♦ **1999** Rachat et fusion avec le grossiste DSM. Nouvel entrepôt de 6000 m²
- ♦ **2000** Lancement de l'activité consommable
- ♦ **2001** Ouverture du site marchand actebis.fr et première commande électronique, création de la cellule consommables
 - Augmentation de la surface de stockage à 16.000 m²
- ♦ **2002** Recrutement d'équipes spécialisées pour le lancement des activités consommables et logiciels
- ♦ **2003** Portefeuille de 5000 clients
- ♦ **2004** Création de l'activité Electronique grand public
 - Explosion de la convergence numérique
- ♦ **2005** Les PC de bureau détrônés par les portables
 - CA des commandes passées sur Internet de 23%
 - En décembre : 16 156 commandes passées. (12 000 par mois en moyenne sur l'année)
- ♦ **2006** Lancement de l'activité téléphonie
- ♦ **2007** -Lancement du site marchand comptoir.actebis.fr
 - Augmentation de la surface de stockage à 24.000 m²
 - Déménagement du siège Actebis France
 - Actebis devient filiale du groupe ARQUES Industries AG
- ♦ **2009** - Grossiste en produits informatiques, Actebis France est une filiale du groupe Actebis dont l'actionnaire est Droege International et occupe une place de leader sur le marché français.
 - La société dispose d'une équipe commerciale sédentaire et terrain organisée par rUgion qui apporte plus de proximité et plus de réactivité.
 - La gamme s'étend sur les principales familles de produits du secteur hardware, software et consommable.
 - Ces produits sont distribués auprès des revendeurs de proximité, de la grande distribution spécialisée, de spécialistes du consommable et de VARS.

LE COMMERCE EN FRANCE



ALTER BURO

LE COMMERCE EN FRANCE

ALTER BURO

- ♦ Alter Buro en quelques chiffres
 - Une société du groupe OBE (OBE : 110M euros de CA, plus de 400 collaborateurs)
 - Une couverture nationale, des agences commerciales
 - Plus de 230 collaborateurs
 - Une plateforme logistique de préparation de commande de 10 000 m²
 - 2 sites certifiés Iso 9001 : Siège social et plateforme logistique sur Nantes
- ♦ La certification ISO 9001 : 2000
 - Obtention de la certification Iso 9001 version 2000 en Octobre 2007
 - Pourquoi la certification ?
 - Accroître notre efficacité
 - Améliorer la qualité de nos prestations auprès de nos clients
- ♦ Cette certification s'applique à notre siège social et notre plateforme logistique
- ♦ Nos métiers & Savoir-faire
 - Fournitures de bureau et matériel bureautique (plus de 7 000 références)
 - Consommables d'impression remanufacturés (marque A+B Imaging)
 - Solutions de service (prestations logistiques associées, collecte et valorisation des déchets,...)



LE COMMERCE EN FRANCE



BETCHLE

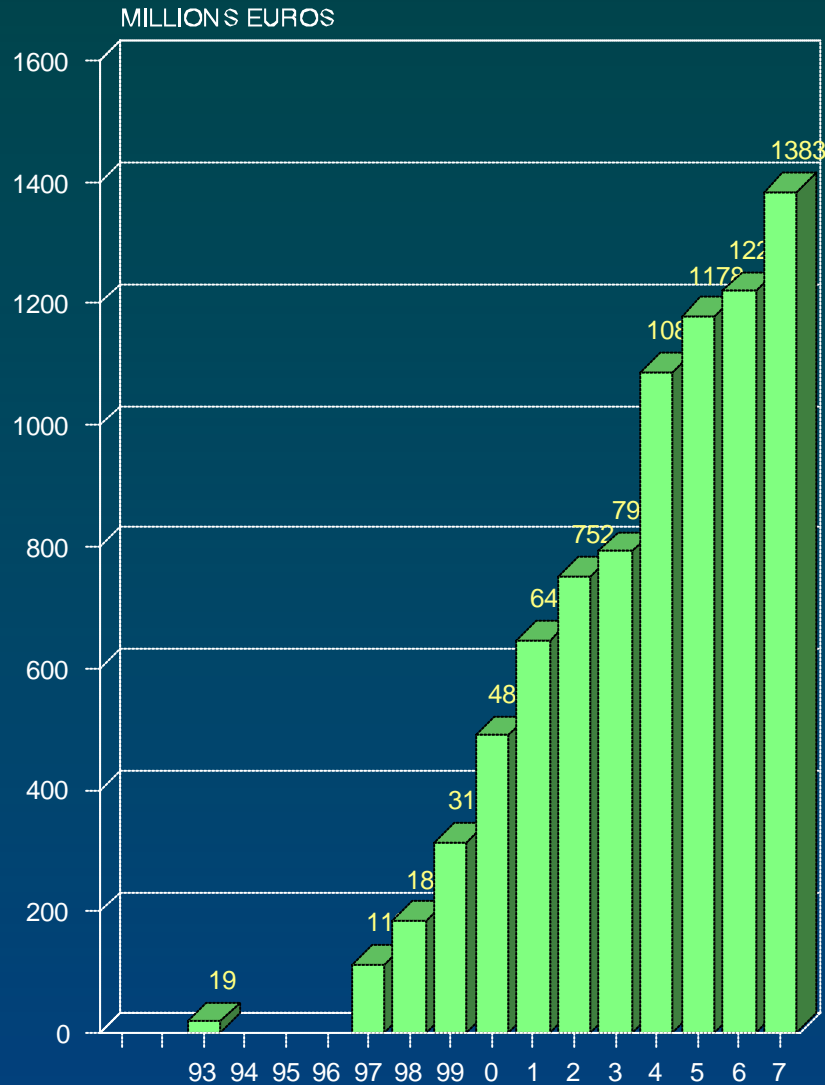
LE COMMERCE EN FRANCE

BECHTLE

- Bechtle AG dispose de 60 S.S.I.I. en Allemagne et en Suisse . C'est un des leaders du marché informatique européen.
- Nous proposons une gamme complète de solutions pour les structures informatiques de nos clients qu'ils viennent de l'industrie, du secteur public ou du monde de la finance.
- Les clients de nos S.S.I.I. bénéficient de conseils stratégiques sur la livraison de matériel et de logiciels, la planification et la réalisation de projets, l'intégration de systèmes, la maintenance ou encore la formation continue.
- Avec Bechtle direct, c'est plus de 24 000 produits informatiques que nous vous proposons à la vente directe par catalogue ou sur Internet. Nous sommes le seul fournisseur à mettre quotidiennement à jour les prix et la disponibilité de tous les articles.
- **2006** - Sur la base des chiffres provisoires du chiffre d'affaires, le directoire confirme un chiffre approximatif de plus de 1,2 milliard d'euros (année précédente : 1,18 milliard d'euros). En dépit des nombreuses mesures stratégiques et de l'établissement d'une nouvelle structure du groupe, Bechtle a continué de connaître une croissance prospère en 2006.
- **2007** - 1.383 milliard euro de chiffre affaires
- objectif
 - 2010 - 2 milliards euros
 - 2020 - 5 milliards euros
- En ouvrant une filiale en Pologne dans le deuxième trimestre de 2010, Bechtle veut suivre de façon constante sur sa stratégie de croissance internationale dans le commerce électronique et Ó accéder au marché européen de l'Est.
- La société sera ainsi présent dans douze pays européens avec direkt Bechtle sa marque .

LE COMMERCE EN FRANCE

CHIFFRE AFFAIRES BECHTLE



comprendreladistribution

LE COMMERCE EN FRANCE



BUREAU VALLEE

LE COMMERCE EN FRANCE

BUREAU VALLEE

- ♦ Bureau vallée est une entreprise forte de 14 années d'expérience dans le domaine de la vente de consommables de bureau.
 - Surface spécialisée en fournitures de bureau, papeterie, bureautique, mobilier et consommables informatiques.
 - L'enseigne a un positionnement discount.
 - Elle se développe par l'informatique, ne propose pas de livraison, les magasins sont des "cash and carry".
 - Nos clients sont à 70% des professionnels et 30% des particuliers.
- ♦ magasin Bureau Vallée
 - Zone de chalandise regroupant 70 000 à 100 000 habitants.
 - Situation en périphérie des villes, en zone commerciale ou en bordure d'un axe d'accès important.
 - Surface du local: 400 à 1 200 m².
- ♦ 2005
 - Bureau vallée compte à ce jour 71 magasins. 50% de nos ouvertures sont réalisées par des franchisés qui ouvrent un second ou troisième magasin.
- ♦ La chaîne de fournitures de bureau, papeterie, bureautique et consommables informatiques, qui a développé un réseau de 71 magasins, lance un second concept adapté aux centres villes. Bureau Vallée en ville, c'est son nom, affiche le même positionnement discount que l'enseigne d'origine, qui est implantée dans les zones d'activité commerciale. Mais elle nécessite des surfaces plus petites (100 à 180 m², contre 500 à 1 000 m²). Deux unités, ouvertes en 2005 et 2006, ont déjà été testées. Le franchiseur, estimant que ce format a fait ses preuves, entend désormais le dupliquer plus largement, sur des zones de chalandise de 20 000 habitants. Une 3^{ème} ouverture est prévue dans le Pas-de-Calais courant avril 2007.

LE COMMERCE EN FRANCE

BUREAU VALLEE

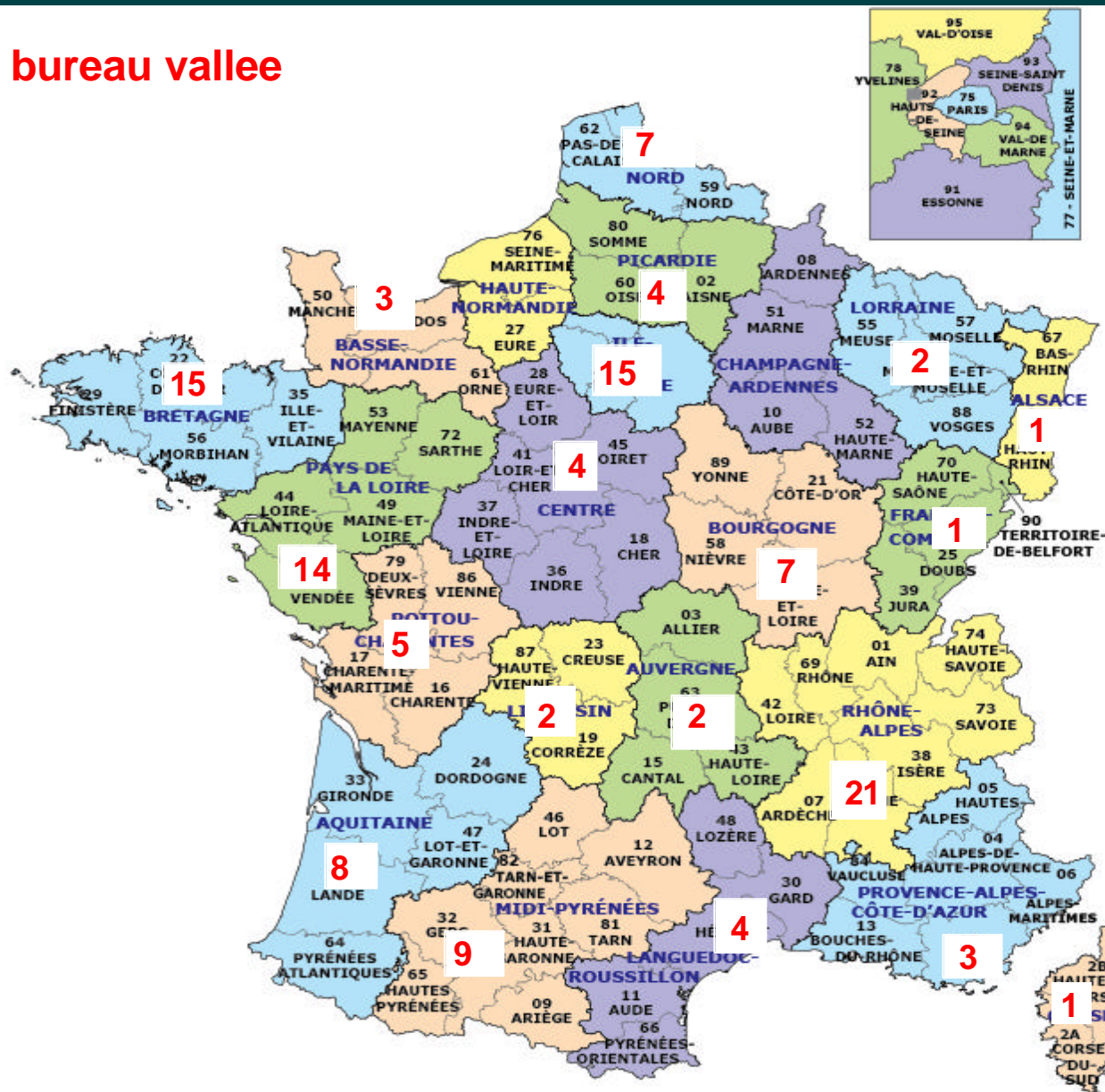
• DES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

- BUREAU VALLEE souhaite se développer sur toute la France et Outre-mer, en agglomérations de plus de 30 000 habitants, dans les deux versions du concept, 300 m² et 1 000 m², en centre ville et en zone commerciale périphérique.
- L'enseigne étudie toute opportunité d'ouverture en master-franchise dans les DOM-TOM et à l'étranger avec des priorités données à des pays comme la Belgique et l'Espagne.
- 2008
 - 120 magasins dont 5 en dom tom
- 2009
 - 133 magasins
 - En 2009, 48% des franchisés ont ouvert un second ou troisième magasin
 - L'enseigne a un positionnement de "discounter"



LE COMMERCE EN FRANCE

bureau vallee



LE COMMERCE EN FRANCE

GRUPE BURO+

- GROUPE BURO+
 - LES ADHERENTS
 - BURO +
 - HYPER BURO

LE COMMERCE EN FRANCE

GROUPE BURO+

- ♦ Le Groupe Buro+, c'est 2 200 collaborateurs qui contribuent chaque jour à la réussite du N°1 des fournitures de bureau. État des lieux chiffré d'un groupe qui affiche une réussite qui dure depuis plus de 60 ans.
- ♦ L'offre du Groupe Buro+ compte 7 200 produits provenant de nos 250 fournisseurs partenaires. Ces milliers de références sont gérées et stockées via la plate-forme logistique nationale localisée à Rosny-sous-Bois comptant pas moins de 20 000 m² de zone de stockage. Chaque année, nous traitons 25 millions de commandes !
- ♦ ...distribuées par 200 adhérents et franchisés
- ♦ Notre réseau de proximité est implanté partout en France et acteur de la vie économique et sociale grâce ç ses 200 points de vente. Le plus de nos enseignes : allier les avantages de la vente par représentant à ceux d'une implantation régionale qui nous confère une vraie proximité avec les acteurs économiques locaux.
- ♦ le Groupe Buro+ pérennise son réseau, accompagne ses adhérents et répond efficacement aux évolutions du marché via des actions commerciales terrain. Notre ambition à 5 ans est l'ouverture de 7 à 8 superstores Hyperburo par an pour atteindre 70 à 80 magasins à l'horizon 2012 !
- ♦ Côté Buro+ Express, notre objectif est le recrutement de nouveaux adhérents pour couvrir l'ensemble des zones. Côté Buro+ Direct, notre but est de poursuivre l'optimisation ininterrompue de notre logistique.
- ♦ international
 - Le Groupe est affilié au groupement de fournisseuristes BPGI (Business Products Group International), d'Europe, d'AmÚrique du Nord et d'Océanie. Sa mission : maximiser la compétitivité d'achat des articles de bureau pour ses groupements participants. Le groupe Buro+ fait profiter ses clients d'une puissance de négociation à l'échelle mondiale et donc des tarifs les plus avantageux.
 - BPGI c'est...
 - 3 924 entreprises membres
 - 8,5 milliards d'euros de vente aux utilisateurs finaux 12 pays sur 3 continents .

LE COMMERCE EN FRANCE

GROUPE BURO+

- ♦ La logistique du Groupe Buro+ c'est une plateforme nationale avec des relais locaux terrain : nos distributeurs adhérents et franchisés, qui stockent en permanence l'essentiel des produits de consommation courante pour une livraison garantie en 24h !
 - La plate-forme en chiffres 140 collaborateurs
 - 50 000 tonnes de marchandises livrées chaque année
 - 99,59 % de taux de service en préparation de commande
- ♦ Les colis sont regroupés sur palette par client puis par zone géographique. C'est une flotte de 1 500 véhicules qui sillonne les routes pour livrer en 24h, nos 200 000 entreprises clientes et satisfaire pas moins de 2 millions de clients !
- ♦ Ce sont nos distributeurs locaux et de proximité, qui assurent eux-mêmes les livraisons en direct auprès de leurs clients, par le biais de camionnettes. C'est notre façon de donner de l'air à la planète.



LE COMMERCE EN FRANCE



BURO +

LE COMMERCE EN FRANCE

BURO +

• Buro+

- 2 000 collaborateurs
- 200 000 clients
- Regroupant 147 distributeurs et présente sur tout le territoire français et l'Outre Mer, l'enseigne Buro+ symbolise l'offre complète en fournitures de bureau et consommables informatiques.
- 50 000 tonnes de fournitures livrées /an
- 7 200 références
- 270 000 catalogues
- 2 millions de mailings
- Regroupant 147 distributeurs et présente sur tout le territoire français et l'Outre Mer, l'enseigne Buro+ symbolise l'offre complète en fournitures de bureau et consommables informatiques !
 - 12 univers produits Informatique
 - Bureautique ,Réunion
 - Fournitures de bureau ,Classement , Présentation de documents ,Papier , Dessin ,Courrier
 - Mobilier , Environnement du bureau
 - Hygiène
- Buro+ ce sont deux concepts de distribution complémentaires pour un n°1. Vente par représentants + réseau de magasins de proximité = service total
 - Buro+ Direct : 80 plates-formes régionales pour acheter toutes ses fournitures de bureau et son consommable informatique sans avoir à se déplacer. Vous bénéficiez de la visite d'un conseiller Buro+ en direct, chez vous. La proximité Buro+ .
 - Buro+ Express : des magasins de 100 à 400 m2, implantés en centre-ville et dans des zones commerciales, Buro+ Express offre à ses clients, grand public et professionnels, un large choix de fournitures de bureau et de consommables informatiques ! Le tout accessible en libre-service assisté et enrichi de services ++ (photocopies, tampons, imprimerie, livraisons, montage mobilier, devis, ouverture de compte...).

LE COMMERCE EN FRANCE

BURO + EXPRESS

- ♦ BURO+ EXPRESS : "UN ESPACE DYNAMIQUE"
- ♦ Un catalogue de plus de 6000 références.
- ♦ Des promos mensuelles, des mailings 8 pages aussi bien dédiés à l'entreprise qu'au particulier, une animation par un jeu concours national, des affiches, de la PLV (publicité sur Lieu de Vente)...
- ♦ Le plus grand choix, les plus grandes marques et les prix les mieux négociés
- ♦ Buro + est membre fondateur d'Euro Buro, groupement d'intérêt économique couvrant de nombreux pays et 1^{ière} puissance d'achat européenne dans le domaine des fournitures de bureau et consommables informatiques. Une force de négociation qui nous permet de proposer les meilleurs prix à tous nos clients.
- ♦ Grâce à sa base de données européenne qui comporte plus de 32 000 références,
- ♦ Buro + est à même de répondre à vos demandes les plus spécifiques. De plus, sous notre propre marque, nous nous engageons sur une gamme de produits qui répondent le mieux au critère coût/usage/qualité.

LE COMMERCE EN FRANCE

BURO+



LE COMMERCE EN FRANCE

BURO+



LE COMMERCE EN FRANCE



HYPERBURO

LE COMMERCE EN FRANCE

HYPERBURO

- ♦ HYPERBURO, le réseau n°1 français de magasins de mobilier, fournitures de bureau et micro-informatique en franchise vous dit tout.
- ♦ HYPERBURO, le leader français de l'Office Superstore en franchise
 - En 1989, Jean-Pierre LE BRETON dirige une entreprise spécialisée dans la vente et la maintenance d'informatique de gestion et de photocopieurs, ainsi que dans l'agencement de bureaux. La vente de fournitures se cantonne pratiquement aux consommables de ces mêmes matériels. Jean-Pierre LE BRETON est déjà persuadé que l'évolution extraordinaire du marché des matériels de bureautique et de micro-informatique va bouleverser profondément l'ensemble du monde de la distribution de ces produits, de leurs accessoires et de leurs consommables
 - De 1986 au début de 1989, 154 "Office Superstores" ont été ouverts sous 15 enseignes différentes à travers les Etats-Unis. Sur une surface allant de 1 500 à 3000 m², ils offrent à la clientèle des P.M.E., des professions libérales et du "Home Office" de 2 000 à 7 000 références en fournitures, petite bureautique et mobilier, et ce à des prix "Discount". Ils réalisent chacun un chiffre d'affaires de 2,5 à 7 millions de dollars U.S. (3,5 millions en moyenne). Leur part de marché est de 2.6%.
- ♦ 153 nouveaux magasins sont planifiés sur 1989 et AMERICAN OFFICE DEALER annonce un raz-de-marée pour les années à venir, prévoyant, pour 1995, 600 Superstores couvrant 5 à 10% du marché U.S.
- ♦ Au regard de la situation en France à cette époque (le marché est couvert essentiellement, outre les G.M.S., par 7500 détaillants spécialisés dans la papeterie et 1000 fournisseuristes dont 10 importants et 2 dominants : GASPARD et GUILBERT), il apparaît immédiatement qu'une place est à prendre pour un modèle de superstore "à la Française", offrant des prix attractifs aux petites entreprises, aux artisans et professions libérales, ainsi qu'aux particuliers.
- ♦ Jean-Pierre LE BRETON dépose la marque HYPERBURO dès le 2 juin 1989.

LE COMMERCE EN FRANCE

HYPERBURO

- ♦ La première étape consiste à vérifier que la clientèle existe en France, et qu'elle est prête à se déplacer.
- ♦ la clientèle potentielle est d'abord celle des consommateurs de fournitures et d'équipement de bureau insatisfaits de l'offre qui leur est faite à travers les circuits traditionnels de distribution :
 - Ces consommateurs sont les commerçants, les artisans, les professions libérales, les entreprises de moins de 10, voire de moins de 20 salariés, et enfin une part émergente de particuliers : ils constituent tous ensemble le marché SOHO selon la terminologie anglo-saxonne (Small Office Home Office).
 - Le deuxième groupe de clients potentiels est constitué des entreprises plus importantes, des administrations et des collectivités locales, pour lesquelles le nouveau concept est une offre de proximité complémentaire voire alternative.
- ♦ HYPERBURO offre à la clientèle plus de 5 000 références sélectionnées parmi les grandes marques, disponibles en libre-service en permanence, proposées toute l'année au meilleur prix.
 - Le tarif est le même pour tout le monde.
 - Le paiement comptant est privilégié.
 - L'ouverture d'un compte est possible sous conditions, le principe de règlement des factures de fin de mois étant par LCR au 15 du mois suivant.
 - La livraison demeure exceptionnelle et est payante.
- ♦ Le premier magasin HYPERBURO est ouvert à Quimper (Finistère) le 27 avril 1991.
- ♦ 2006
 - 33 magasins en France et au Maroc ouverts aux professionnels et aux particuliers, offrant plus de 5 000 références en libre service.
 - 32 en France
 - 1 au Maroc

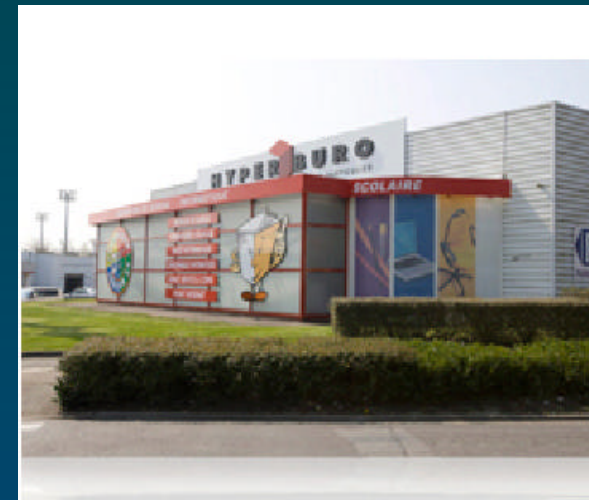
LE COMMERCE EN FRANCE

HYPERBURO

- ♦ Hyperburo est l'enseigne des superstores franchisés du Groupe Buro+. Ces grandes surfaces spécialisées sont généralement situées en périphérie des villes et en zones commerciales.
- ♦ Implanté partout en France, avec 37 points de vente, Hyperburo propose sur plus de 700 m² de surface de vente en libre service : une offre exhaustive de matériel et consommables informatiques, papeterie et mobilier.
- ♦ Hyperburo, c'est aussi toute une palette de services : copies, reliure, impression connectée à partir de tous supports, tampons ou encore location de matériel.
- ♦ 5 univers produits Informatique & Périphérique
 - Cartouches Laser & Jet d'encre
 - Papeterie scolaire & de bureau
 - Mobilier & Agencement
 - Espace Copies & Reliure
- ♦ 5 000 références de produits, disponibles en permanence dans nos magasins
- ♦ Hyperburo
- ♦ 2008
 - 200 collaborateurs
 - 37 magasins en France
 - Plus de 5 000 références en libre service
 - 6,5 millions de mailings diffusés par an
 - 30 000 m² de surface de vente totale du réseau
 - 37 points de vente, répartis dans toute la France
- ♦

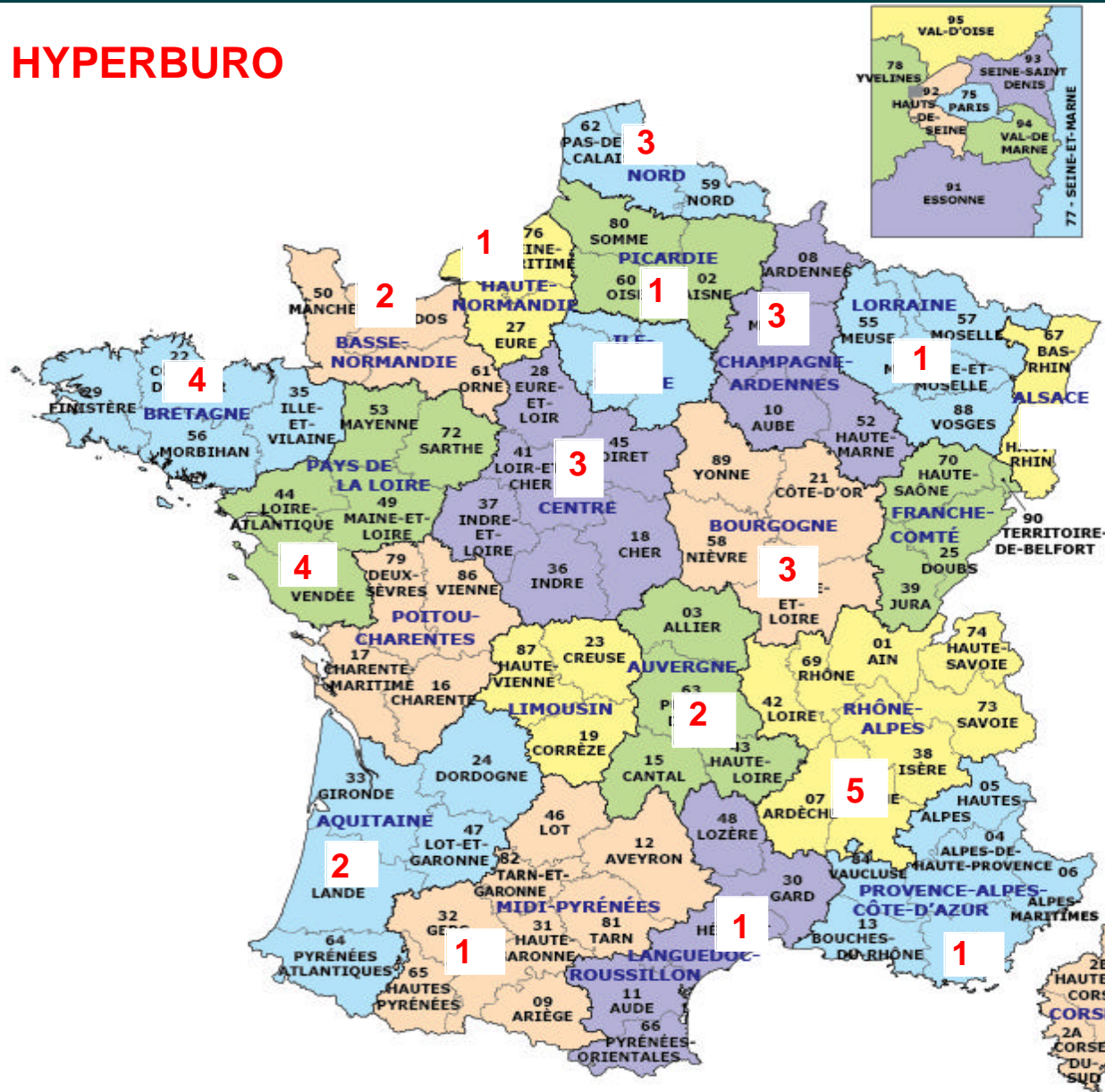
LE COMMERCE EN FRANCE

HYPERBURO



LE COMMERCE EN FRANCE

HYPERBURO



LE COMMERCE EN FRANCE



ECOBUROTIC

LE COMMERCE EN FRANCE

ECOBUROTIC

- ♦ Leader français, spécialiste des consommables informatiques, écoburotic propose depuis 15 ans des solutions pour optimiser les coûts d'impression.
- ♦ Expert dans le conseil par téléphone, notre diagnostic est adapté à chaque entreprise.
 - écoburotic est spécialisé dans la vente par téléphone de consommables informatiques aux professionnels.
- ♦ Avec plus de 4700 références en stock et une fiabilité de l'approvisionnement sur toutes les références du marché, nous effectuons nos livraisons en moins de 24 heures sur toute la France.
- ♦ Chiffres clés
 - 1991, date de création de la société écoburotic
 - 2007, création de la société Ecoburotic en Belgique
 - Plus de 20 M euros de chiffre d'affaires et 60 000 entreprises clientes en Europe
 - Plus de 100 collaborateurs au service de nos clients

LE COMMERCE EN FRANCE



ESI

LE COMMERCE EN FRANCE

ESI

- ♦ Créée en 1985,
- ♦ la société E.S.I. France est un des leaders de la distribution informatique en France. Elle emploie aujourd'hui 170 salariés et son siège se trouve près de Strasbourg à La Wantzenau. 30 agences sont implantées à travers la France, l'Allemagne, le Luxembourg et la Belgique pour répondre rapidement aux exigences de leurs clients.
- ♦ Nous disposons de 26 Agences en France, 2 en Belgique, 1 en Allemagne et 1 au Luxembourg
- ♦ Quelques chiffres significatifs :
 - Capital : 14 044 800 Euros
 - Effectif : 170 personnes dont 70 commerciaux/assistants
 - Une flotte de 77 véhicules
 - CA 2006 : 78.7 M euros
 - CA 2007 : 83,8 M Euros
 - CA prévision 2008 : 85 M Euros
 - Surfaces bureaux, magasin et stock (La Wantzenau) 15 000 m²
 - Valeur marchande du stock : 8,2 M Euros (inventaire 2007)
 - Expédition : 100 000 colis/an
 - marque wriblay



LE COMMERCE EN FRANCE



FIDUCAL BUREAUTIQUE

LE COMMERCE EN FRANCE

FIDUCAL BUREAUTIQUE

- ♦ **1949**- Création de la société SACI
- ♦ **1949-1990**- La société SACI est spécialisée dans l'impression de documents administratifs pour les professionnels de la comptabilité
- ♦ **1990-1992** - Introduction au second marché de la société SACI et entrée dans le capital du groupe FIDUCIAL
 - Acquisition de BRUN PASSOT : évolution vers la distribution de fournitures de bureau
- ♦ **1992-1994**-Investissement dans la robotisation du centre logistique à Heyrieux
- ♦ **1995-1998**- Développement prioritaire dans la distribution de fournitures de bureau avec une forte croissance interne et externe par les acquisitions de l'activité fournitures de CCMX, BEILS et des sociétés Reproducta, Pro Bureau.
 - Certification ISO 9002 version 1998
 - Implantation en Belgique via les acquisitions DYNA BURO et BURO LOOK
- ♦ **2001-2003** -Croissance externe : Rachat des sociétés OMB - AMS - BEILS
 - Extension du centre logistique d'Heyrieux à 22 000 m2
- ♦ **2003** -SACI devient FIDUCIAL Office Solutions, le pôle de distribution de la Firme FIDUCIAL
- ♦ **2004** -Certification ISO 9001 version 2000
- ♦ **2005**- Croissance externe : Rachat des sociétés HABERT Bureau, PERIGORD Bureau et DFB.
- ♦ Extension de la certification à la Belgique FIDUCIAL Office Solutions Belgium
- ♦ **2006**- Création de FIDUCIAL Office Solutions Espagne
- ♦ **2007-2008**- Renouvellement de la certification ISO 9001.
 - Adhésion au Global Compact et à EOSA (European Office Supplies Alliance)

LE COMMERCE EN FRANCE

FIDUCAL BUREAUTIQUE

- ♦ FIDUCIAL, leader mondial des services pluridisciplinaires auprès des petites entreprises
 - Présents sur les cinq continents, les 13.000 collaborateurs du réseau FIDUCIAL développent un chiffre d'affaires de 1.5 milliard d'US \$ (2008). La Firme est présente dans le monde entier, à travers des filiales européennes, américaines et par l'intermédiaire de FIDUCIAL International, réseau de membres et correspondants, composé d'experts-comptables, d'avocats et de consultants.
 - Présent dans 78 pays avec 1 310 implantations
 - N°17 des firmes comptables dans le monde
 - N°1 des cabinets français d'expertise comptable
 - N°4 des réseaux pluridisciplinaires en France
- ♦ Les chiffres clés de FIDUCIAL Office Solutions
 - FIDUCIAL Office Solutions est le spécialiste de l'équipement du bureau. Présent en France, en Belgique, et en Espagne, FIDUCIAL Office Solutions compte plus de 1 000 collaborateurs, 54 000 clients et réalise un chiffre d'affaires de 220 millions d'euros,
 - Nos implantations couvrent l'ensemble du territoire national à travers un réseau de 44 agences et délégations commerciales et 29 plateformes logistiques régionales.
 - Notre force de vente s'appuie sur une équipe d'environ 365 commerciaux et 136 assistantes commerciales.
 - En matière de logistique, 204 chauffeurs, y compris les monteurs de mobilier effectuent des livraisons sur tout le territoire.
- ♦ FIDUCIAL Office Solutions s'engage à répondre au mieux aux besoins de ses clients en matière de fournitures de bureau, de bureautique, de mobilier de bureau et d'imprimés personnalisés à travers :
 - Un catalogue de produits de fournitures de bureau, papier et consommables informatiques, de 7 000 références dont 1 000 à notre propre marque PROGRESS.
 - Un catalogue bureautique en ligne renouvelé régulièrement pour suivre de près les évolutions technologiques.
 - Un catalogue mobilier de plus de 15 000 références et des spécialistes de l'aménagement pour optimiser toutes les installations.
 - Une imprimerie pour la conception et la réalisation de tous les documents imprimés.

LE COMMERCE EN FRANCE

FOURNITURES DE BUREAU- AUCHAN

- BRUNEAU
- OTTO
- TOP OFFICE

LE COMMERCE EN FRANCE



BRUNEAU

LE COMMERCE EN FRANCE

BRUNEAU

♦ historique

- C'est en 1955 que Jean-Marie Bruneau a créé la société qui allait vite s'imposer en France comme le N°1 de la Vente Par Correspondance de matériel de bureau. C'est la vision d'une entreprise très proche de ses clients, à leur écoute permanente, qu'il a concrétisée au fil des années, en portant une attention particulière à la qualité des produits et en mettant la priorité sur le service.
- 1963 Les affaires se développent. Jean-Marie Bruneau et sa petite équipe de 9 personnes déménage à Palaiseau (Essonne) dans un bâtiment de 600 m². A cette époque, le catalogue comprenait moins de 200 articles.
- 1971 Le développement de l'activité entraîne un nouveau déménagement. Bruneau s'installe dans un bâtiment de 10.000 m², toujours à Palaiseau. La société compte alors 70 collaborateurs, et le premier catalogue en couleurs fait son apparition !
- 1978 Un deuxième entrepôt de 4.000 m² s'ajoute au premier. La société emploie alors 236 personnes. C'est aussi l'année de l'introduction de l'informatique !

♦ Les Ulis

- 1986 La société Bruneau, pour faire face à son expansion rapide, s'installe sur un site ultra-moderne aux Ulis (Essonne) qui accueille ses 360 collaborateurs. Les 40.000 m² de surface bâtie permettent de stocker les 4.000 références du catalogue qui comporte alors 172 pages.

♦ Agrandissement de l'entrepôt

- 2004 Le nombre de références proposées au catalogue triple et les entrepôts sont agrandis pour offrir une surface de plus de 75 000 m².
- 2006 Aujourd'hui, la société Bruneau est fière d'être le leader français de la Vente Par Catalogue de mobilier, d'équipement et de fournitures de bureau. Son catalogue papier offre sur plus de 700 pages plus de 15.000 références, que l'on retrouve également sur ce site web. Tous les articles sont disponibles sur stock, pour garantir aux clients une livraison dans les 24 heures partout en France, en Belgique, en Espagne et en Allemagne.

LE COMMERCE EN FRANCE

BRUNEAU

- Bruneau est le leader, en France, de la Vente Par Catalogue de mobilier, d'équipement et de fournitures de bureau. La société propose à tous les professionnels - entreprises, administrations, collectivités, professions libérales, indépendants - un large choix de produits répondant à tous leurs besoins. Depuis plus de 45 ans, elle met son savoir-faire, son efficacité et sa performance au service de ses clients
- Elle a été l'une des premières sociétés à être certifiée en 1995 par la norme de qualité de services ISO 9002, attribuée par l'Association Française d'Assurance Qualité.
- Depuis 1996, la société fait partie du Groupe 3 SUISSES INTERNATIONAL. Ce rapprochement avec l'un des leaders européens de la Vente à Distance donne à l'entreprise les moyens de développer son essor à l'international.
- C'est ainsi qu'une première implantation en Belgique a eu lieu en 1998, avant l'ouverture d'autres marchés européens comme l'Espagne.
- Quelques chiffres 2007 :
 - près de 900 collaborateurs sur le site des Ulis
 - plus de 15.000 références en stock
 - plus de 1,5 millions de commandes chaque année
 - 25 000 colis préparés par jour
 - plus de 900 000 clients
 - 77.000 m2 de surface de stockage
 - un chiffre d'affaires de plus de 270 millions d'euros h.t.
 - 1 h maximum entre la prise de commande et la préparation de votre colis
- Présence à l'étranger
 - La première implantation en Belgique a eu lieu en 1998, avant l'ouverture à d'autres marchés européens comme l'Espagne, l'Allemagne, les Pays-Bas et le Luxembourg



LE COMMERCE EN FRANCE



OTTO

LE COMMERCE EN FRANCE

OTTO

- 2007
- Le leader mondial de la VAD vient de créer une co-entreprise avec le groupe français PPE en vue de développer une activité de vente par correspondance d'articles de mode sur le marché russe.
 - La nouvelle entité créée en joint-venture entre Otto (qui détiendra 70% du capital) et le groupe français PPE, leader de la vente à distance en Russie, donnera naissance à deux sociétés : Direct Catalogue Service, basée à Moscou, devrait lancer son activité courant 2007, avec les gammes Bon Prix et Witt Weiden choisies chez Otto. La seconde société, baptisée Business Service, sera chargée de la mise en place et du fonctionnement de l'entrepôt et de la logistique et sera basée à Tver.
 - L'accord de partenariat reste toutefois soumis aux formalités obligatoires de dépôt de dossiers et à l'obtention des autorisations requises auprès des autorités russes

LE COMMERCE EN FRANCE

OTTO OFFICE

- Otto Office s'est spécialisé dans les fournitures de bureau à prix discount. Particulièrement adapté aux petites et moyennes entreprises, Otto Office se positionne sur le marché des fournitures de bureau avec une politique de prix attractifs et des service de livraison rapide.
- Otto Office est présent en France, en Allemagne, en Belgique, en République Tchèque et en Slovaquie.
- papeterie , Fournitures de bureau , Ecriture , Organisation classement , Bureautique, Informatique,| Aménagement , Sièges , Mobilier ,
- plus de 300 produits à la marque discount OTTO office

LE COMMERCE EN FRANCE

OTTO VERSAND

- ♦ Le groupe OTTO Versand est le N°1 mondial sur le marché de la Vente Par Correspondance. 46 entreprises sont réparties dans 19 pays. En France l'entreprise Otto Office, filiale du groupe OTTO, est spécialisée dans la vente de produits pour le bureau à destination des professionnels.
- ♦ Nos produits (près de 7500 références en stock) sont distribués par correspondance au moyen de nos catalogues papier et sur notre site internet. Nous vous proposons un vaste choix de papeterie, fournitures et consommables, bureautique et informatique, d'équipement et même du mobilier.
- ♦ produits otto
 - entrée de gamme
 - produits standards
 - sélection QUALITE
 - gamme de produits écologiques
- ♦ Otto Office c'est aussi une présence dans 4 pays
 - FRANCE
 - ALLEMAGNE
 - REPUBLIQUE TCHEQUE
 - SLOVAQUIE



LE COMMERCE EN FRANCE

ORGA SYSTEMES

- Conçoit l'aménagement sur mesure et fournit le mobilier des espaces professionnels pour les grandes entreprises.
- - Presentation d'ORGAsystem
 - ORGAsystem a été fondée en 1976 et appartient au Groupe 3Suisse International depuis le 1er octobre 2001. Notre équipe de Responsables Grands Comptes s'est habituée à toutes sortes d'aménagements, qu'il s'agisse d'un simple bureau ou de plusieurs étages. Mais nous nous occupons également de mobiliers spécifiques : « c a l l c e n t e r », meubles de rangements, accessoires, éclairages, hôtellerie, restauration, industriel, jusqu'à la mise en place de cloisons et de décoration d'intérieure.
 - ORGAsystem est fabricant, notre usine de fabrication possède un outil industriel performant, gage d'une capacité de production soutenue et d'une réelle compétitivité. Un bureau d'étude peut concevoir vos mobiliers en CAO.DAO. Ces outils nous permettent de réaliser vos idées par la fabrication à l'unité et en séries de mobiliers sur mesure, répondant parfaitement à vos besoins de personnalisation et avec un soin particulier pour la qualité.
 - ORGA system est aussi importateur. Nous avons des relations suivies avec nos fournisseurs depuis plus de 20 ans.
 - Que ce soit en tant que fabricant ou importateur, nous effectuons un contrôle qualité systématique de tous les produits à la sortie de la chaîne et au déballage.
- ORGA système possède un service logistique, de livraison et de montage interne. Mais notre société profite aussi de l'important service logistique de JM Bruneau en France et dans toute l'Europe.
 - Avantages Service Logistique ORGA system :
 - un service de livraison et de montage interne
 - des plate formes logistique en France et en Europe
 - des livraisons dans la France entière entre 48 et 72H selon les produits
 - respect des dates de livraison planifiées avec le client
 - suivi de la logistique et du montage en direct
 - un stockage au sein de l'entrepôt de JM Bruneau de 78 000m²
 - une équipe de livreur-monteur dédié, formée pour être à l'écoute du client
 - la protection, l'enlèvement des débris et le nettoyage des bureaux lors des chantiers
 - possibilité de réaliser des stock tampon personnalisés

LE COMMERCE EN FRANCE



TOP OFFICE

LE COMMERCE EN FRANCE

TOP OFFICE

- Longtemps réservé aux libraires de centre ville pour les particuliers, la grande distribution pour la rentrée et la VPC pour les professionnels, le marché des fournitures et équipements de bureau vit une réelle mutation.
 - - La France se tourne vers les services et l'économie de la connaissance.
 - - Les PME et PMI, les TPE et entreprises individuelles sont appelées à se multiplier.
 - - Les nouvelles technologies de l'information (informatique, périphériques et consommables...) gagnent les particuliers et deviennent des équipements du quotidien.
 - - Les loisirs créatifs se développent et font chaque jour de nouveaux adeptes.
 - - Sur ce nouveau marché, riche de nouvelles et grandes perspectives, des publics et clients toujours plus diversifiés revêtent de trouver sous un même toit, tous les produits qui répondent à leurs besoins pour le travail, l'école, la maison, la vie.
- Top Office appartient au groupe Mulliez. A l'heure des TPE et les PME sont appelées à se multiplier, les équipements du travail, des études et des loisirs créatifs se confondent. Top Office offre la plus large gamme de produits (8500 références) pour répondre aux besoins de tous les publics.
- Par ses implantations et son référencement Top Office se donne les moyens de se développer sur les marchés des professionnels et des particuliers en s'appuyant sur le professionnalisme d'un groupe qui a acquis l'expertise du métier des grandes surfaces spécialisées
- En 2006 Top Office innove en se lançant dans la franchise.

LE COMMERCE EN FRANCE

TOP OFFICE

- ▶ Depuis le 1er janvier 1996, date à laquelle fut créé le premier magasin à Villeneuve d'Ascq, Top Office s'est efforcé de conjuguer largeur et profondeur de gamme.
- ▶ Avec plus de 8 000 références à ce jour, chacun y trouve tout ce qu'il faut pour écrire "son histoire", à sa façon, plus librement.
- ▶ Au fil de son développement et de l'ouverture de ses 22 magasins, Top Office est resté fidèle à son positionnement de départ :
- ▶ Les dates clés :
 - ▶ **1996** : premier magasin test à Villeneuve d'Ascq (59)
 - ▶ **1997** : second magasin test à Chambray-les-Tours (37)
 - ▶ **Août 2002** : ouverture du quinzième magasin à Nantes-Orvault (face au centre commercial Auchan de Saint-Herblain)
 - ▶ **Août 2003** : quatre magasins ouvrent simultanément le 27 août.
 - ▶ **Août 2004** : ouverture du vingtième magasin à Marseille (La Valentine)
- ▶ **2008** - 35 magasins top office



LE COMMERCE EN FRANCE

top office



LE COMMERCE EN FRANCE

INTROPA

- BPGI
- INTROPA
 - B2B
 - LES ADHERENTS
 - BUROTEC- VIABURO
 - LYON BUREAU
 - CHARLEMAGNE
 - GROUPE AB-AVEYRON BUREAUTIQUE-SOBERIN
 - DACTYL BUREAU
 - SETICO

LE COMMERCE EN FRANCE

BPGI

- ♦ Business Products Group International BPGI est une association de groupement d'achat indépendants de fournitures de bureau
- ♦ BPGI se compose de 21 groupes membres dans 19 pays avec un service dans 25 pays
 - chiffres affaires 15 milliards de dollars
 - Catalogues produits 4,1 millions
 - Nombre de clients 2,6 millions

Buying Group	Pays
Bureau national	Australie
Office Choice	Australie
Novexco Inc	Canada
in / out en tant que	Danemark
Makro Paper	Espagne
RED	Espagne
Sett SC Grup	Espagne
BPGI	Etats-Unis
is.group	Etats-Unis
TriMega Purchasing Association	Etats-Unis
groupe buro+	France
G3+-Intropa-Unifob	France
Majuscule	France
CCA - Italie	Italie
Gruppo in ufficio	Italie
ICCS	Italie
Office Products Depot	Nouvelle-Zélande
BPGI	Pays-Bas
Quantore International	Pays-Bas
Bureau Club Ltd	Royaume-Uni
Integra Office Solutions Ltd	Royaume-Uni
Nemo Groupe	Royaume-Uni
ICCS	Suisse
PEG	Suisse
PEG	Suisse

LE COMMERCE EN FRANCE

INTROPA

- Notre Groupe présent sur toute la France (et plus globalement sur le monde) vous permet d'avoir un contact de proximité... Notre offre, une des plus globale du marché, réponds à tous les besoins de l'entreprise.
- Notre objectif n'est pas de vendre du matériel de bureau, mais de "nous associer" à nos clients pour les aider dans leur gestion courante. L'attention personnalisée représente notre philosophie en matière de Service Client.. Nous voulons fournir à nos clients non seulement des produits utiles, mais aussi des services à valeur ajoutée apportant des solutions intégrales.
- La qualité est notre but. Notre catalogue est l'un des plus complets du marché. Avec plus de 4000 références, il va du stylo à bille le plus élémentaire à l'ordinateur portable le plus sophistiqué.

- LES ADHERENTS

- Viaburo
- Sne Soberim
- Setico
- Action Bureautique
- Adour Bureau
- Charlemagne
- Dactyl Buro du centre
- Lyon Bureau
- Librairie papeterie Gérard



LE COMMERCE EN FRANCE

b2b

- ♦ Les Objectifs :
 - Optimiser la chaîne de traitement des achats de fournitures de bureau avec :
 - Le respect de l'organisation client.
 - L'adaptation à tous types de structures : des plus simples aux plus compliquées.
 - L'automatisation des demandes de validations et des transmissions de commandes
 - La suppression de la transmission des documents papier
 - Des fonctionnalités de suivi des pré-commandes, des commandes, des budgets, des catalogues personnalisés et des articles.

- ♦ Quelques avantages cités...
 - 6000 articles référencés
 - Livraison 24h
 - Bon de commande personnalisé
 - Administration des utilisateurs
 - Statistiques

LE COMMERCE EN FRANCE

BUROTEC

- BUROTEC est l'un des 8 adhérents français de la centrale d'achat INTROPA, partenaire du groupement mondial BPGI.
- Cette adhésion nous permet d'ajouter à notre catalogue des produits spécifiques de fournitures garantissant un excellent rapport qualité/ prix.
- coté des grandes marques du marché, découvrez dans nos rubriques notre sélection de produits INTROPA : écriture, CD Rom, colle, classement, étiquettes, cartouches...
- Première société indépendante de services et de distribution du Nord de la France, Burotec a tissé au fil des ans des relations étroites avec les principaux acteurs du marché : constructeurs de matériels, éditeurs de logiciels, sociétés de services.
- Quelques chiffres 2005
 - BUROTEC a été créée en 1969
 - Son Chiffre d'Affaire est de 43,5 ME
 - A ce jour Burotec se compose d'une équipe de 270 salariés répartis sur 6 agences qui couvrent 7 départements
- Notre offre
 - Une société diversifiée pour une meilleure réponse à vos besoins :
 - Solutions Informatique : Matériel, systèmes et formation.
 - Systèmes d'impression
 - Aménagement d'espaces
 - Fournitures de bureau & consommables informatiques.
- Plus de 20 ans d'expérience vous garantissent des prestations de qualité, démontrées par la satisfaction et la fidélité de nos partenaires et clients.

LE COMMERCE EN FRANCE

BUROTEC-VIABURO

- ♦ Créée en 1969, la société Burotec a été rachetée par Monsieur et Madame THEOT en 1980.
- ♦ De 1969 à 1980, BUROTEC distribue uniquement du matériel de bureau et des machines à écrire. À partir de 1980, avec l'élargissement de la gamme de produits : Informatique, Bureautique, Mobilier de bureau, Formation, Fournitures et Consommables informatiques
- ♦ En 1993, BUROTEC devient concessionnaire de la marque Steelcase, numéro 1 mondial du mobilier de bureau et du savoir-faire en Aménagement.
- ♦ C'est aussi une année marquée par l'ouverture de 2 agences, sur Beauvais et Compiègne.
- ♦ C'est en 1998 que la société FORMES ET FONCTIONS, agenceur d'Espaces situé dans le Nord, est rachetée par Burotec.
- ♦ 2002 marque un tournant pour le service Fournitures : un partenariat naît avec le Groupe Intropa.
- ♦ Cette même année, le capital est ouvert aux salariés.
- ♦ C'est en 2004 que le rachat total par les salariés se fera.
- ♦ JANVIER 2009 : naissance de VIABURO tandem réunissant les métiers Fournitures de Bureau et Aménagement d'Espace.

LE COMMERCE EN FRANCE

VIABURO

- Quelques chiffres
 - VIABURO a été créée en 2009
 - 20 M euros de chiffre d'affaire en 2008, 14 pour le service Mobilier et 6 pour le service Fourniture
 - A ce jour VIABURO se compose d'une équipe de 70 collaborateurs répartis sur 3 agences



LE COMMERCE EN FRANCE

LYON BUREAU

- ♦ Une double expertise, dans deux métiers totalement complémentaires et un solide capital- expérience :
 - Un Pôle LB Fournitures et Consommables
 - (depuis 57 ans) pour vos besoins courants de papeterie et bureautique
 - ♦
 - Un Pôle LB AMENAGEMENT
 - (depuis 40 ans) :
 - dédié au Mobilier Bureau/Collectivité et l'Aménagement D'Espaces
- ♦ Aujourd'hui ,l'un des premiers distributeurs indépendants de France.
- ♦ Une notoriété et une position dominantes sur le RHÔNE et DEPARTEMENTS LIMITROPHES et une solide implantation sur le reste de la région RHÔNE- ALPES
 - 28 commerciaux sur 5 départements (69-01-38-42-73) en charge du suivi des Grandes Entreprises Régionales-PME- Administrations et Collectivités territoriales
 - Un SHOW ROOM et une BOUTIQUE à LYON

LE COMMERCE EN FRANCE

LYON BUREAU

- ♦ LEADER REGIONAL AU SERVICE DU BUREAU
 - Du " crayon " à l'Etude et l'Agencement de bureaux
 - l'offre multi-service de proximité
 - le souci du service total
 - le conseil avant vente
- ♦ LYON BUREAU, c'est
 - 5000 clients dont 4500 sur Rhone Alpes et 3000 sur le Rhone,
 - Une notoriété et une position dominantes sur le marché LYONNAIS,
 - Un des premiers distributeurs indépendants de France,
 - 48 ans d'expérience
 - 55 collaborateurs dont 20 commerciaux proches de vous,
 - Un chiffre d'affaires (croissance interne uniquement) multiplié par 15 en 25 ans :
 - 1976 786 000 euros HT
 - 2000 10 260 000 euros HT
 - 2003 11 408 000 euros HT
 - 2005 11 622 000 euros HT



LE COMMERCE EN FRANCE

CHARLEMAGNE

- ♦ Charlemagne, entreprise locale, spécialiste de la fourniture de bureau depuis plus de 30 ans, vous guide dans vos choix et vous offre un service de proximité adapté à votre activité.
- ♦ Une offre produit de 16000 références et la possibilité de commander un ou plusieurs articles hors catalogue.
 - Contact et suivi personnalisé.
 - Traitement et préparation des commandes.
 - Achat garanti sans risque.
 - Services Livraisons gratuites.

 - catalogue général de fournitures de bureau
 - catalogue de plus de 7000 articles
 - 3000 articles de fournitures de bureau à prix génériques qualité et provenances certifiées.
- ♦ Charlemagne, spécialiste scolaire depuis plus de 30 ans et adhérent indépendant du groupe Majuscule, vous garantit la disponibilité de 13 000 articles au meilleur prix.
 - 6 magasins librairie papeterie
 - 1 magasin fournitures de bureaux
 - Charlemagne coassocié du groupe Majuscule



LE COMMERCE EN FRANCE

GROUPE AB -AVEYRON BUREAUTIQUE-SN SOBERIM

- Créée en 1961 à PAU, notre société est devenue une actrice majeure de la technologie du bureau sur le Sud-Ouest et le leader régional en fournitures de bureau. Nous avons aussi souhaité nous rapprocher de nos clients afin d'apporter le service de proximité
- Aujourd'hui, notre société est présente sur :
- PAU - TARBES - MONT de MARSAN - OLORON- BAYONNE- TOULOUSE - BORDEAUX - DECAZEVILLE - VILLEFRANCHE- RODEZ - MILLAU.
- 1. La fourniture de Bureau 2. Le Mobilier de Bureau 3. Le mobilier de collectivité 4. La Micro-Informatique 5. Internet 6. Services 7. Téléphonie 8. Copieurs
- Quelques chiffres :
 - 45 ans d'historique
 - 1 plate forme logistique ISO 9001 de 6000m²
 - 8 agences -
 - 48 collaborateurs
 - 3 500 clients
 - 19 000 références



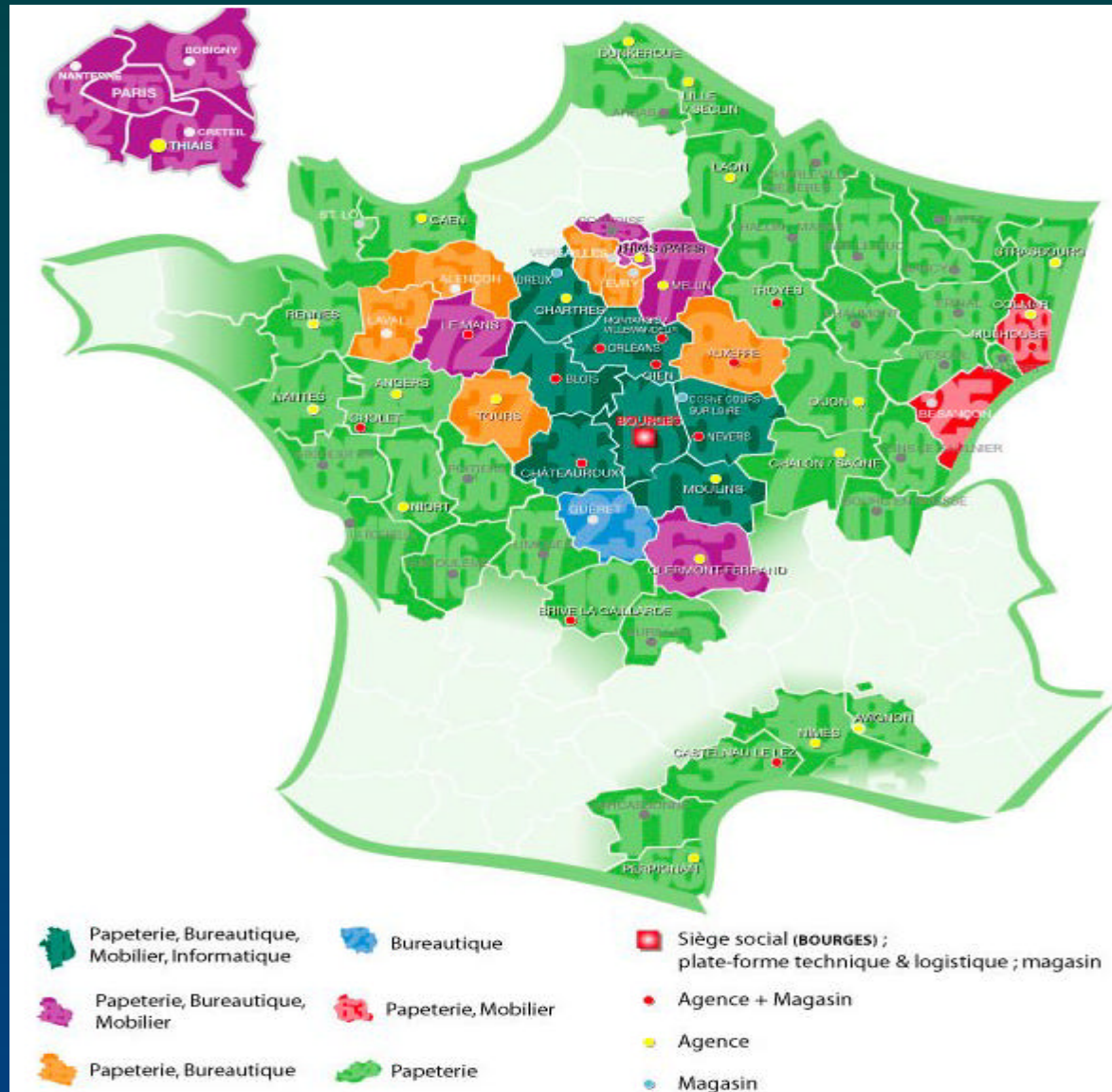
LE COMMERCE EN FRANCE

DACTYL BURO

- Plus de 75 ans d'histoire unissent Dactyl Buro et ses clients. Au départ simple entreprise de fournitures pour la Mécanographie, Dactyl Buro devient sous l'impulsion de Jack GAMARD et de ses collaborateurs une entreprise de pointe dans ses activités.
- De 180 employés en 1989, Dactyl Buro emploie plus de 600 personnes à ce jour dans 4 domaines d'activité: la bureautique, l'informatique, l'aménagement de bureau et collectivités, et les fournitures de bureau qui représentent plus de 58 % du chiffre d'affaires de Dactyl Buro.
- Dactyl Buro couvre 62 départements, 34 agences, 16 magasins de proximité, sans oublier le commerce par Internet. Tous les collaborateurs sont fortement imprégnés de la culture de l'entreprise.
- La rapidité de l'évolution technologique a parfaitement été intégré dans l'entreprise qui investit chaque année dans la formation de ses techniciens, comme pour l'amélioration de ses moyens logistiques
- Dactyl Buro a obtenu la certification ISO 9001 version 2000 pour les divisions PAPETERIE et MOBILIER et BUREAUTIQUE. Aujourd'hui et grâce à la volonté des hommes et des femmes, Dactyl Buro couvre 33 départements, 20 agences, 14 magasins de proximité, sans oublié son site internet

LE COMMERCE EN FRANCE

DACTYL BURO



LE COMMERCE EN FRANCE

SETICO

- Bienvenue sur le site internet de SETICO. Découvrez l'univers du bureau, de la nouveauté qui fera plus d'un envieux, au classique qui a fait ses preuves, chaque produit proposé a fait l'objet, grâce à une expérience acquise depuis 1971 d'une sélection rigoureuse. Il existe un véritable partenariat de qualité privilégiant les relations commerciales avec notre clientèle, associé à une logistique adaptée à vos besoins
- 2 agences en région parisienne



LE COMMERCE EN FRANCE



INMAC WSTORE

LE COMMERCE EN FRANCE

INMAC WSTORE

- historique

- **1984** : naissance d'Inmac, 1ère enseigne de Vente par Catalogue de produits informatiques aux entreprises.
- **1998** : naissance de Wstore, 1ère enseigne de Vente par Internet de produits informatiques aux entreprises.
- **1999** : Création de WStore UK.
- **2001**: Création d'i-com software, éditeur de solutions logiciels de gestion électronique des transactions à destination des acteurs de la distribution informatique.
- **2005** : fusion de Wstore et Inmac pour former le leader de la Vente Directe de produits technologiques aux entreprises.
 - La complémentarité des deux entreprises permet de construire un modèle de distribution unique, saluée par le secteur.
- **2009** -Systemax finalise l'acquisition d'un distributeur européen de matériel informatique aux entreprises

- METIER

- N°1 français de la distribution informatique directe, nous fournissons aux entreprises et administrations des produits et solutions technologiques : PC, portables, serveurs, périphériques, logiciels, consommables et accessoires.
- l'ensemble des besoins avec 300 marques et 30000 produits

- Le 18 Septembre **2009**, Systemax Inc (NYSE: SYX) a annoncé qu'il a finalisé l'acquisition de WStore Europe SA, un distributeur européen de produits informatiques aux entreprises, exerçant des activités en France (Inmac WStore SAS et I-COM Software) et au Royaume-Uni (WStore UK Limited). Les conditions financières de l'acquisition n'ont pas été divulguées.
- Systemax Inc est classé parmi les 1000 plus grandes entreprises américaines par le magazine Fortune. Systemax distribue des produits et consommables informatiques, des produits électroniques grand public et des produits industriels. Le groupe vend sur internet, en magasin et par catalogue de vente à distance via de nombreuses enseignes présentes en Amérique du Nord et en Europe. Ses marques principales sont TigerDirect, CompUSA, Circuit City, MISCO et Global Industrial. Le groupe fabrique et vend également des ordinateurs et des accessoires sous les marques Systemax et Ultra.

LE COMMERCE EN FRANCE

US SYSTEMAX INC

- ♦ groupe US Systemax Inc. Quelques chiffres :
 - Plus de 5000 employés dans le monde.
 - 20 sites dans 9 pays :
 - USA
 - Canada
 - France
 - Grande-Bretagne
 - Allemagne
 - Pays-Bas
 - Italie
 - Suède
 - Espagne
- ♦ Plus de 50 années d'expérience de la vente directe
- ♦ En Europe, Systemax Inc. commercialise ses produits par l'intermédiaire de 14 sites différents. Systemax Inc. est cotée à la Bourse de New York (NYSE) sous le symbole SYX.

LE COMMERCE EN FRANCE

MISCO

- Créée en 1991, MISCO livre dans la France entière, à partir de ses entrepôts de Verrières-Le-Buisson (91), des produits informatiques à plus de 50.000 clients entreprises et professionnels, et ce dans les délais les plus courts du marché.
- La large gamme de produits proposée par MISCO inclut notamment : ordinateurs (de bureau, portables, notebooks), imprimantes, modems, moniteurs, produits réseaux, logiciels, fournitures, accessoires, mobilier, et bien d'autres encore. MISCO fait partie de fait partie de Systemax Inc., société américaine réalisant un chiffre d'affaires annuel de plus de \$1,80 milliards et figurant au classement des 1000 premières sociétés publié par le magazine Fortune.

LE COMMERCE EN FRANCE

LYRECO

- LYRECO
 - LE GROUPE
 - LES CHIFFRES CLES
 - IMPLANTATIONS
- LA PAPETHEQUE
 - L'ENSEIGNE
 - .

LE COMMERCE EN FRANCE

LYRECO

- D'origine française, le Groupe Lyreco est fondé depuis l'entreprise familiale Gaspard qui existe depuis 1926 et a adopté en 1985 le nom Lyreco pour toutes les filiales. Le siège se trouve à Marly (France).
- Chez Lyreco, notre travail est notre passion. Votre représentant du Service à la clientèle de Lyreco, votre Représentant, votre livreur et même le personnel de soutien à l'interne de Lyreco sont tous engagés à offrir, à vous nos clients, le niveau de service le plus élevé qui soit. Du Canada jusqu'en Asie en passant par l'Europe, notre équipe mondiale de plus de 10000 employés dans 28 pays, se consacre à vous fournir les meilleures solutions possibles en prévision de l'évolution de votre entreprise et avec le souci du maintien de la qualité de votre milieu de travail.
- Après notre rentrée dans les marchés slovaque et autrichien, Lyreco continue son développement en Europe centrale.
- Depuis l'automne 2006 les sociétés actives en Hongrie et République tchèque ont également accès au service inégalé de Lyreco. Notre groupe s'étend désormais sur 28 pays, dans 4 continents, et par le biais d'alliances stratégiques dans 33 pays et 5 continents, aux Etats-Unis, en Russie, en Egypte et en Afrique du Sud.
- Nos clients de ces deux pays seront desservis, tout comme les clients en Slovaquie et en Autriche, à partir de notre siège en Bratislava (Slovaquie). Notre centre de distribution ultramoderne garantit la même excellence de service, ce qui signifie que Lyreco applique sa philosophie commerciale dans tous les pays le groupe est présent.
- 2001 - signature d'une alliance stratégique entre STAPLES et le GROUPE LYRECO
 - L'objectif est de fournir un service international plus complet aux entreprises par une complémentarité de couverture internationale
 - accord entre les 2 sociétés aux états unis en 2006

LE COMMERCE EN FRANCE

LYRECO 2005

- ♦ **MARQUES PROPRES**
 - ils offrent une alternative compétitive aux marques leader.
 - IMPEGA premium
 - IMPEGA
 - IMPEGA budget
- ♦ **LES CATALOGUES**
 - ils sont un véritable outil de travail tant national et international
 - pour les clients internationaux le catalogue rassemble 2850 produits
 - ils sont en stock dans et peuvent être dans chacun des pays
- ♦ **LES COMMANDES**
 - par téléphone
 - par internet
- ♦ **LIVRAISON**
 - le taux de service est supérieur à 99% (moyenne des livraisons assurées jour J+1)
- ♦ Lyreco, une entreprise respectant l'environnement
- ♦ **CHIFFRE AFFAIRES 2005**
 - 1.785 milliards euros
- ♦ Pour garantir un accompagnement global à nos clients, nous avons conclu 3 alliances stratégiques avec les principaux leaders mondiaux du marché :
 - STAPLES (Etats-unis)
 - PRAGMATIC (Russie)
 - SPEEDSEND (Egypte)

LE COMMERCE EN FRANCE

LYRECO EN FRANCE 2005

- ♦ 2005
 - Chiffre d'Affaires 2005 : 465 millions d'euros CA consolidé aux normes IAS
 - Effectifs : 2150 collaborateurs, dont
 - 759 commerciaux
 - 217 conseillers commerciaux
 - 350 chauffeurs-livreurs
 - 541 préparateurs (Villaines-la-Juhel et Digoin).
- ♦ LIVRAISON
 - 44 centres d'éclatement répartis sur toute la France
 - 350 chauffeurs-livreurs
 - Livraison, service après-vente, retour, reprise des cartouches laser et jet d'encre usagés.
 - Taux de service : 99,6 %
 - Livraison en 24 heures (pour 95 % de nos clients)
- ♦ CATALOGUE
 - 5523 références dont 634 nouveautés
 - 908 produits IMPEGA
- ♦ INFRASTRUCTURE
 - 759 commerciaux sur toute la France dont 230 exclusivement attachés aux grands comptes.
 - Plus de 217 commerciaux pour répondre au téléphone à toutes vos questions et enregistrer en temps réel plus de 10 000 commandes quotidiennes
 - 350 chauffeurs-livreurs aux couleurs Lyreco, apportant chaque jour plus de 44 000 colis jusque dans vos services
 - 2 plates-formes logistiques de 71 000 m² possédant en stock plus de 10 000 références, grâce auxquelles la mise à disposition des articles est de 99,6 %

LE COMMERCE EN FRANCE

LYRECO EN FRANCE 2008

- ♦ 2008
 - Chiffre d'Affaires 2008 : 540 millions d'euros à comptable norme française
 - Effectifs : 2197 collaborateurs, dont
 - 893 commerciaux
 - 188 conseillers commerciaux
 - 370 chauffeurs-livreurs
 - 536 préparateurs (Villaines-la-Juhel et Digoin).
 - 44 centres d'écoulement répartis sur toute la France
 - 370 chauffeurs-livreurs
 - Livraison, service après-vente, retour, reprise des cartouches laser et jet d'encre usagés.
 - Taux de service : 99,5 %
 - Livraison en 24 heures (pour 95 % de nos clients)
 - Vos colis déposés dans votre bureau
 - Près de 6000 références et plus 840 nouveautés
 - 1044 produits LYRECO
 - 893 commerciaux sur toute la France dont 358 exclusivement attachés aux grands comptes.
- ♦ Objectif : anticiper toutes vos exigences
 - Plus de 188 commerciaux pour répondre au téléphone à toutes vos questions et enregistrer en temps réel plus de
 - 10 200 commandes quotidiennes
 - 370 chauffeurs-livreurs aux couleurs Lyreco, apportant chaque jour plus de 55 000 colis jusque dans vos services
 - 2 plates-formes logistiques de 71 000 m² possédant en stock plus de 8 000 références, grâce auxquelles la mise à disposition des articles est de 99,5 %
 - 44 centres d'écoulement répartis sur toute la France afin de vous assurer une livraison sous 24 H dans 95% des cas.
- ♦ Accords internationaux
 - Office Max aux USA et Mexique
 - Waltons en Afrique du Sud
 - Pramatic Express en Russie
 - Office Products Depot en Nouvelle Zéland

LE COMMERCE EN FRANCE

LYRECO - LES PRODUITS LYRECO

- L'aspect et le design de tous nos produits Lyreco, Lyreco Premium et Lyreco Budget ont été remaniés pour aboutir à une image plus moderne et plus facilement identifiable dans nos catalogues. Les logos Lyreco vous aideront aussi à trouver nos produits dans les différentes sections.
- Lyreco a mis au point une gamme étendue de produits de sa propre marque, choisis avec soin, fabriqués conformément aux normes les plus strictes. Du papier à la papeterie de bureau en passant par une gamme de cartouches d'impression recyclées, les produits Lyreco offrent une solution alternative qui bénéficie de nos garanties qualité et garanties produits.

LE COMMERCE EN FRANCE



CHIFFRES CLES

LE COMMERCE EN FRANCE

LYRECO IMPLANTATIONS INTERNATIONALES

pays	date implant	ca 2005 mil euros	nombre employés	accord collaboration
Allemagne	1996	127.0	717	
bénélux		142.4	800	
Espagne		121.5	624	
danemark	1996	78.7	341	
finlande		6.0	21	
France		481.5	2284	
irleland	1998	14.2	94	
Italie	1996	61.0	399	
norvège	1998	22.3	100	
république tchèque.Autriche.hongrie. slovaquie	2006			
pologne	1998	58.7	622	
suisse		74.6	333	
royaume uni		364.3	1764	
suède	1997	57.8	225	
russie				pragmatic express
europa				
hong kong	1996	8.0	24	
corée du sud		0.3	48	
thailande		1.9	111	
malaysie-singapour	2005			
japon	2001	4.9	95	
taiwan	1998	4.2	102	
asie				
usa				staples
canada	1991	100.2	399	
amérique				
nouvelle zélande				work for me
australie		61,8	371	
oceanie				
egypte				speesend
afrique du sud				waltons
afrique				

LE COMMERCE EN FRANCE

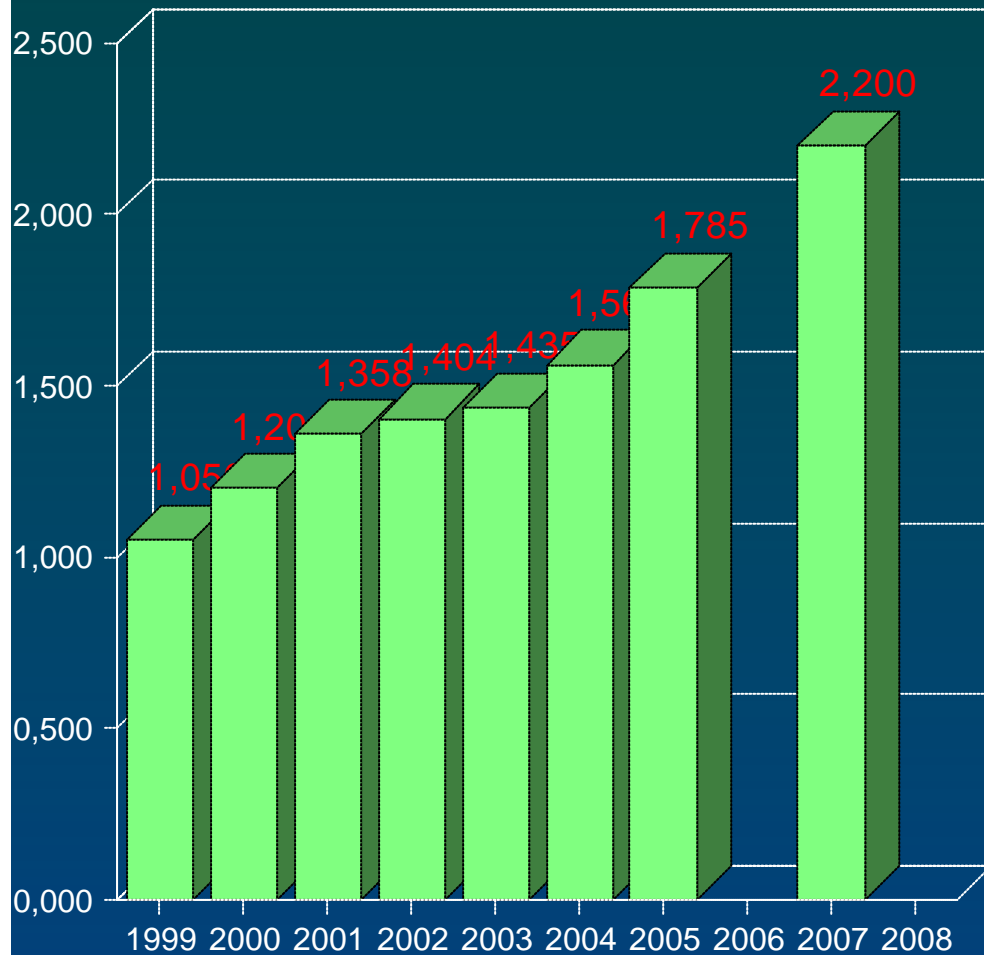
LYRECO IMPLANTATIONS INTERNATIONALES

pays 2009	date implant	nombre employés	accord collaboration
Autriche	2006	22	
Allemagne	1996	803	
bénélux	1957	847	
Espagne	1999	702	
danemark	1945	359	
finlande	1991	50	
France	1926	2262	
Hongrie	2006	24	
Irlande	1998	70	
Italie	1996	846	
norvège	1950	98	
république tchèque	2006	32	
pologne	1998	728	
suisse	1987	330	
Slovaquie	2006	69	
royaume uni	1952	29	
suède	1997	29	
russie			pragmatic express
europa		7300	
hong kong	1997	93	
corée du sud	2004	105	
thailande	2002	126	
malaysie-singapour	2005	110	
japon	2001	93	
taiwan	1999	101	
asie		628	
usa			office max
canada	1932	365	
amérique		365	
nouvelle zélande			work for me
australie	1999	288	
oceanie		288	
egypte	2001	76	speesend
afrique du sud			waltons
afrique		76	

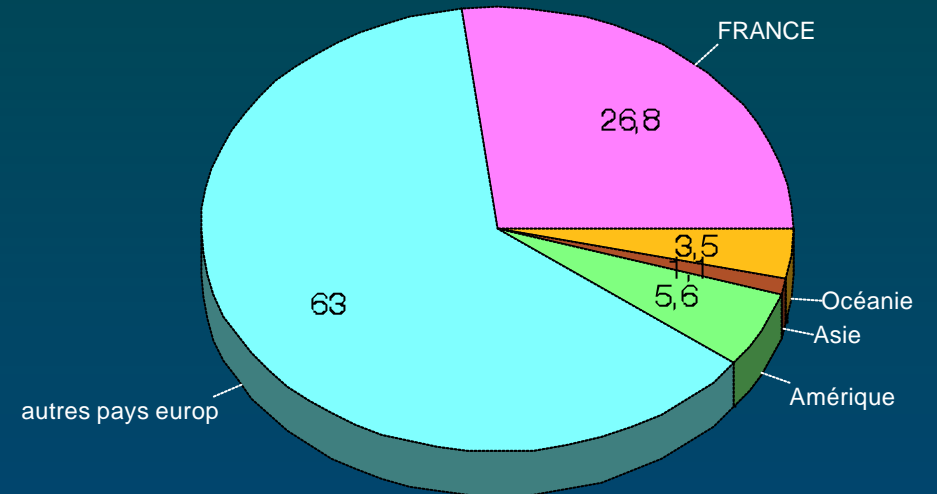
LE COMMERCE EN FRANCE

LYRECO

chiffre affaire milliards euros



structure du chiffre affaires



LE COMMERCE EN FRANCE

LYRECO - LES IMPLANTATIONS

📌 EUROPE

 **AUSTRIA**
German

 **BELGIUM**
Dutch / English / French

 **CZECH REPUBLIC**
Czech

 **DENMARK**
Danish / English

 **FINLAND**
Finnish

 **FRANCE**
English / French

 **GERMANY**
German

 **HUNGARY**
Hungarian

 **IRELAND**
English

 **ITALY**
Italian / English

 **LUXEMBOURG**
English / French

 **NETHERLANDS**
Dutch / English

 **NORWAY**
Norwegian / English

 **POLAND**
Polish

 **SLOVAKIA**
Slovak

 **SPAIN**
Spanish / Catalan

 **SWEDEN**
Swedish / English

 **SWITZERLAND**
German / English
French / Italian

 **UNITED KINGDOM**
English

📌 ASIA

 **HONG-KONG**
English / Chinese

 **JAPAN**
English / Japanese

 **KOREA**
Korean

 **MALAYSIA**
English

 **SINGAPORE**
English

 **TAIWAN**
Chinese

 **THAILAND**
Thai



📌 NORTH AMERICA

 **CANADA**
English / French



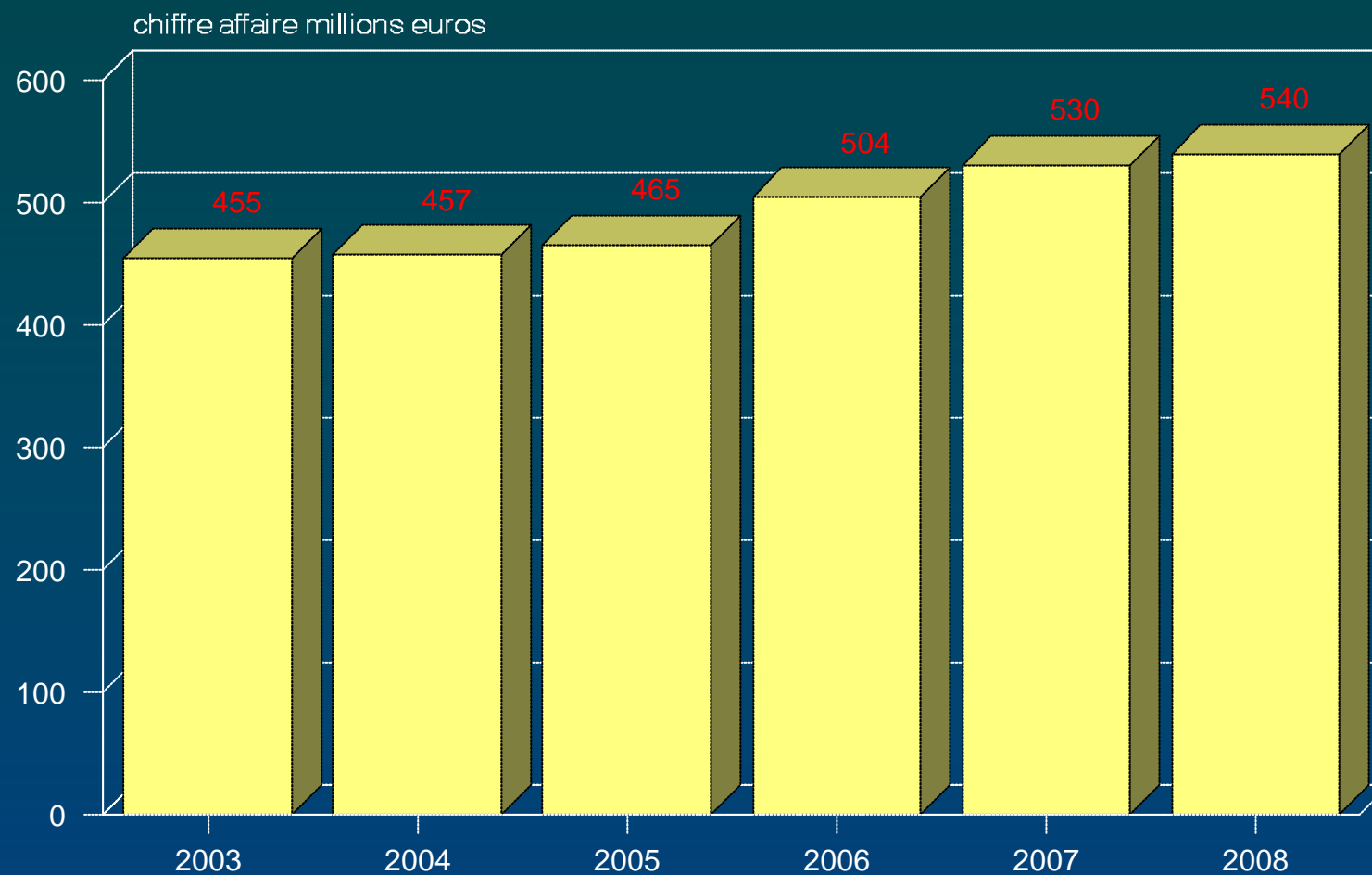
📌 OCEANIA

 **AUSTRALIA**
English



LE COMMERCE EN FRANCE

LYRECO FRANCE



LE COMMERCE EN FRANCE



LA PAPETHEQUE

LE COMMERCE EN FRANCE

LA PAPETHEQUE

- La Papéthèque appartient à un groupe international, LYRECO, présent dans 28 pays. L'origine de ce groupe est la société Gaspard, très connue en France comme étant le spécialiste des fournitures de bureau.
 - La Papéthèque est un magasin spécialiste de la papeterie Librairie situé en centre-ville.
- L'enseigne :
 - La première enseigne La Papéthèque a été posée en 1986. Le groupe Lyreco a choisi de développer son réseau à la fois avec des magasins en intégré mais aussi en franchise.
 - La première boutique en franchise a été ouverte en 1992.
 - La Papéthèque qui possède aujourd'hui 26 magasins répartis en France (12 succursales et 14 franchisés) a acquis un véritable savoir-faire
- La franchise
 - Aide à l'étude de marché
 - SODEPAP (Société de Développement des Magasins La Papéthèque) - La Papéthèque vous proposera la méthodologie pour réaliser votre étude de marché : densité de la population, existence d'écoles, d'universités, présence de la concurrence, importance du tissu économique, qualité des emplacements disponibles...
 - Des méthodes de gestion éprouvées
 - approvisionnements optimisés
 - merchandising de présentation
 - merchandising de gestion
 - étude marketing
 - tableaux de bord, ratios
 - Aménagement de la surface de vente

LE COMMERCE EN FRANCE

LA PAPETHEQUE

- ♦ Le marché visé par La Papéthèque est en croissance continue depuis plusieurs années.
 - Cette progression s'appuie principalement sur des gammes de produits nouveaux et à forte demande : consommables pour l'informatique (professionnelle, familiale) et pour les loisirs créatifs .
- ♦ Stabilité du poids des détaillants.
 - Marché global atteint (avec carterie) : 5,9 milliards d'euros/an
 - La part des détaillants se maintient depuis 2001 : 16,5
 - Quelles sont les nouvelles voies du marché ?
 - les consommables informatiques
 - les loisirs créatifs (grâce notamment à un effet 35 heures)
- ♦ Qui sont nos clients ?
- ♦ - Les magasins la papéthèque ont pour cible :
 - les familles plutôt aisées avec 2 ou 3 enfants
 - les scolaires et étudiants
 - les commerçants, artisans et professions libérales
- ♦ Un concept simple et fort
 - Il est bâti autour du papier qui véhicule, au travers de souvenirs évoqués, une notion de plaisir pour nos clients.
 - Choix de gammes de produits en fonction de cibles clairement identifiées, animations et promotions renouvelées mensuellement... l'expérience de La Papéthèque n'est plus à faire.
- ♦ Lyreco dispose d'une logistique qui a fait son succès, de deux entrepôts (71 000 m2) et d'un stock de 6 500 références livrables sous 24 heures, sans minimum de commande et en franco de port.
 - 2008
 - 18 magasins

LE COMMERCE EN FRANCE

LA PAPETHEQUE



LE COMMERCE EN FRANCE

GRUPE MAJUSCULE

- GROUPE MAJUSCULE
 - MAJOR CLUB
 - MAJUSCULE LIBRAIRIES PAPETERIES
 - MAJUSCULE DES ENSEIGNANTS
 - BUREAU CENTER
 - SEQUENCE INFORMATIQUE

LE COMMERCE EN FRANCE

GROUPE MAJUSCULE

- ♦ LE GROUPE MAJUSCULE

- le groupement majuscule est un groupement coopératif spécialisé en fournitures de bureau, fournitures scolaires, papeterie et librairie
- constitué de 150 adhérents indépendants sur le territoire français le groupe rassemble 4 enseignes
 - major club - fournitures de bureau
 - plus de 200 conseillers en France
 - librairies papeteries
 - toute la papeterie dans le centre ville
 - partenaires des enseignants
 - écoles maternelles, crèches, centres de loisirs
 - bureau center
 - tout l'équipement du bureau pro et perso

- ♦ membre du groupement européen EURO BURO (leader européen en matière de fournitures et de papeterie) le groupe majuscule constitue une puissance d'achat

- zone de stockage de 15000 m² et plus de 13000 références
- chiffre affaires 400 millions euros ht consolidé
- 250 fournisseurs
- 15000 m² de stockage
- 13000 références

- ♦ adhérent du groupement BPGI

LE COMMERCE EN FRANCE



MAJOR CLUB

LE COMMERCE EN FRANCE

MAJOR CLUB

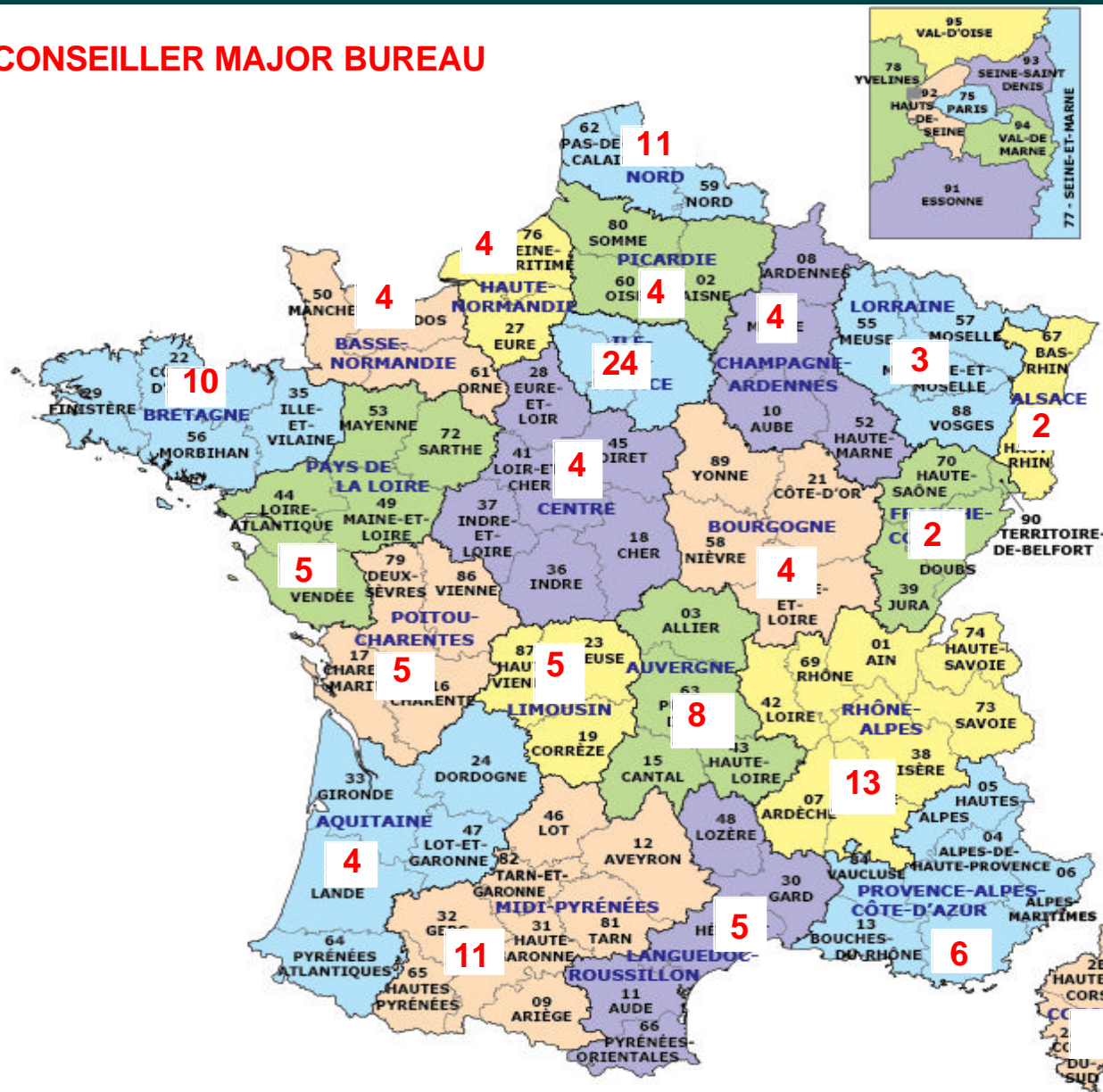
- ♦ MAJOR CLUB 2008

- 21000m² de stockage
- 2.3 millions de colis préparés soit 30000 tonnes par an
- livraison 24h/48h
- 7.5 millions commandées par an
- 13000 articles stockés
- plus de 500 nouveautés chaque année
- 200 conseillers en France
- une triple certification iso

- ♦ les catalogues Majuscule de commande pour vos achats de fournitures de bureau sur le site internet de votre point de vente Majuscule, précédemment à l'enseigne major club et maintenant Majuscule ! Parce que nous voulons devenir votre partenaire de confiance, nous vous garantissons une livraison sous 24/48h, avec l'assurance de la disponibilité permanente de plus de 15000 articles !

LE COMMERCE EN FRANCE

CONSEILLER MAJOR BUREAU



LE COMMERCE EN FRANCE



MAJUSCULE

LE COMMERCE EN FRANCE

MAJUSCULE LIBRAIRIES-PAPETERIES

- ♦ MAJUSCULE, LES PAPETIERS LIBRAIRES -centre ville-

- 2005 - 74 magasins en France

- Lieu de rencontre, de calme, de conseil, les papetiers libraires MAJUSCULE sont tout cela à la fois.

- De beaux magasins, aux couleurs d'inspirations profondes et équilibrées pour un public de 7 à 77 ans. Votre papetiers, c'est votre centre de vie et de culture

- Partout en France, à la Rentrée , Noël, Pâques, Fêtes des mères, nous ne manquerons pas une occasion de vous servir...

- La papeterie sous toutes ses formes vous donne rendez-vous pour tout un choix de cadeaux, de fantaisie, de fournitures, de Beaux arts et de loisirs.

- A votre écoute, à votre service, nos conseillers vendeurs MAJUSCULE sauront vous satisfaire.

- 2008- 80 magasins en France

- 4 magasins aux dom tom



LE COMMERCE EN FRANCE

LIBRAIRIE MAJUSCULE



LE COMMERCE EN FRANCE

MAJUSCULE PAPETERIE MATERIELS ET LOISIRS EDUCATIFS

- ♦ MAJUSCULE

- PAPETERIE MATERIELS ET LOISIRS EDUCATIFS

- spécialiste de la fourniture scolaire

- écoles maternelles et primaires

- centres loisirs

- garderies et centres aérés

- crèches

- clubs et associations

- centres spécialisés

- chaque année majuscule publie un catalogue avec 5362 articles qui se réunis en 8 rubriques

- dessin ,initiation beaux arts

- travaux manuels

- librairie

- musique,sports et jeux

- fournitures de papeterie

- équipement de la classe

- papiers pour photocopies et imprimantes

- informatique et bureautique

- plateforme de stockage de 12 000m²

- une gamme spécifique à la marque MAJUSCULE

- une disponibilité optimale

LE COMMERCE EN FRANCE

BUREAU CENTER

- ♦ date de création 2000
 - développement du réseau juin 2001
- ♦ capital
 - 51 % société clipper
 - 49% majuscule
 - 18 magasins en France
 - 1 magasin en dom tom
- ♦ séquence informatique
 - crée en 1990 le réseau séquence informatique a su se faire connaître et reconnaître sur le plan national.
 - 25000 micro-ordinateurs vendus par an
 - 150 millions d'euros de chiffre affaires
 - capacité de production de 4000 pc par mois
- ♦ bureau center commercialise des produits assemblés de la marque PIXELL computer
- ♦ STRUCTURE DU CHIFFRE AFFAIRES 2005
 - fournitures et consommables 66%
 - point service 3%
 - mobilier 6 %
 - bureautique et informatique 25 %
- ♦ 2008 - 21 magasins



LE COMMERCE EN FRANCE

SEQUENCE INFORMATIQUE

- ♦ En 16 ans, le réseau Séquence a su se faire connaître et reconnaître régionalement et nationalement. Avec 30 000 micro-ordinateurs vendus par an et plus de 160 millions d'euros de chiffre d'affaires, le réseau Séquence est le premier réseau national de distributeurs indépendants.
- ♦ L'indépendance financière et juridique de ce réseau est le garant de sa pérennité et de son objectivité.
- ♦ Un réseau indépendant et de proximité
 - A proximité de ses clients, ce réseau de distributeurs indépendants investis de leur métier, attentifs aux bons investissements de leurs clients, disponibles, compétents, propose les meilleurs choix du moment.
 - Partout en France, vous découvrirez dans les show-rooms locaux les micro-ordinateurs issus des dernières technologies.
- ♦ Groupement National
 - Nos sociétés sont établies localement depuis des années sur l'ensemble du territoire national, et proches de leurs clients. Elles sont de dimension humaine, ce qui leur permet de rester parfaitement à l'écoute de vos besoins.
 - Tous les points de vente du réseau Séquence Informatique sont parfaitement en mesure de vous apporter du conseil en avant-vente pour mieux orienter votre choix et votre décision sur les produits et services qui vous sont nécessaires.
- France 2008
 - 35 magasins



LE COMMERCE EN FRANCE



MANUTAN

LE COMMERCE EN FRANCE

MANUTAN

- **1966** -Co-crée par André et Jean-Pierre Guichard en 1966, Manutan est la première société française de vente par catalogue d'équipement industriel.
- **1967** -Premier routage du catalogue Manutan qui générera 48 000 francs de chiffre d'affaires.
- **1973** - Dès le début des années 70, Manutan affiche ses ambitions européennes avec la création des sociétés Key Industrial Equipment au Royaume-Uni (1973), Manutan NV en Belgique (1974) et Bott SA en France (1973).
- **1985** - L'introduction en Bourse de la société Manutan SA a lieu le 27 septembre 1985. Manutan SA est cotée sur le Second Marché de la Bourse de Paris.
- **1987** -Le Groupe engage une deuxième phase de développement en Europe avec :
 - la création de filiales en Italie (1987) et en Allemagne (1988),
 - les acquisitions de WITRE AB en Suède (1989), WITRE A/S en Norvège (1989).
- **1992** -Le Groupe franchit le cap du milliard de francs de chiffre d'affaires.
- **1994** -Jean-Pierre Guichard, co-fondateur du Groupe, succède à son père André au poste de Président du Directoire du groupe Manutan, ce dernier prenant alors les fonctions de Président du Conseil de Surveillance.
- **1995** -Acquisition d'Overtoom, leader aux Pays-Bas et en Belgique. Le Groupe s'implante au Danemark via sa filiale suédoise.
 - Manutan ouvre un bureau de représentation au Portugal (1996).

LE COMMERCE EN FRANCE

MANUTAN

- ♦ **1999**- l'activité française de vente à distance de Manutan est filialisée sous le nom de Manutan SA.
 - La holding prend alors le nom de Manutan International.
 - De nouvelles acquisitions permettent au Groupe de s'implanter en République Tchèque, en Suisse (Fabritec), et de renforcer sa présence au Royaume-Uni (Euroequipment).
 - Le Groupe s'implante en Finlande (WITRE).
 - Le Groupe acquiert la société Métro Storage Equipment en Irlande.
- ♦ **2001** -Les premiers sites marchands sont ouverts et des solutions e-procurement sont disponibles pour les Grands Comptes.
- ♦ **2004** -Le Groupe s'implante en Espagne mais aussi dans les pays récemment membres de l'Union Européenne : Hongrie, Slovaquie, Pologne.
 - La société IppoPresto est créée pour cibler les petites entreprises. Un concept 100% Internet.
- ♦ **2006**, le Groupe lance son projet stratégique à horizon 2009.
- ♦ **2007** - Le groupe Manutan s'implante en Russie (Moscou) et envoie son premier catalogue russe en octobre.
- ♦ **2008**, Manutan International fait l'acquisition de la société Rapid Racking spécialiste anglais de la vente à distance de solutions de stockage et rayonnage.
- ♦ **2008**, le groupe Manutan franchit le cap des 500 millions d'euros de chiffre d'affaires et réalise plus de 20 % de ce chiffre d'affaires par le canal Internet.
- ♦ **2009**, le chiffre d'affaires du Groupe s'élève à 489 millions d'euros.

LE COMMERCE EN FRANCE

MANUTAN

- ♦ Le groupe Manutan est un acteur clé de la vente à distance aux entreprises depuis plus de 40 ans. Sa connaissance du marché et l'expertise de ses équipes en font un partenaire privilégié des entreprises pour leurs achats non stratégiques.
- ♦ Avec l'explosion d'Internet et le développement du commerce électronique, la Vente à Distance (VAD) évolue et devient un mode de distribution prédominant. Le groupe Manutan, pionnier de la VAD, a su exploiter ce potentiel en faisant du canal Internet un axe de développement majeur.
- ♦ Les entreprises plébiscitent la vente à distance pour leurs achats récurrents (fournitures, équipement..). Les professionnels trouvent dans ce mode de distribution de véritables solutions alliant choix, rapidité et services associés. Leur objectif, consacrer moins de temps aux achats non stratégiques.
- ♦ L'offre du groupe Manutan attire une clientèle diversifiée, Très Petites Entreprises ou multinationales, administrations ou collectivités locales. La valeur de leur commande moyenne s'élève à 350 euros.
- ♦ 600 000 clients, issus de tous les secteurs économiques, font confiance au groupe Manutan. La moitié du chiffre d'affaires est généré par les entreprises du secteur des services.
- ♦ Le groupe Manutan commercialise une offre généraliste de produits non stratégiques couvrant l'ensemble des besoins des entreprises.
- ♦ Composée de plus de 200 000 références, cette offre regroupe les produits nécessaires aux entreprises en matière de manutention, levage, stockage, fournitures industrielles, sécurité, hygiène, emballage, mobiliers de bureau et atelier, fournitures et consommables..
- ♦ Les équipes marketing s'appuient sur leur expertise produits et marchés pour constituer une offre large adaptée aux attentes clients. Leurs critères de sélection sont l'innovation, la qualité, la compétitivité et l'adéquation aux besoins des marchés locaux. Elles travaillent en étroite collaboration avec les 2 000 fournisseurs référencés par le Groupe, principalement en Europe.

LE COMMERCE EN FRANCE

MANUTAN

- ♦ Créé en 1966, le groupe Manutan est un spécialiste de la vente à distance d'équipement industriel et de bureau aux entreprises et collectivités locales.
 - Présent dans 20 pays européens au travers de 24 sociétés.
 - 200 000 références proposées dans plus de 200 catalogues et 24 sites marchands à 600 000 clients en Europe.
 - 1 106 salariés. Un chiffre d'affaires de 390 millions d'euros en 2005/2006.
- ♦ Proximité clients et efficacité opérationnelle
- ♦ 4 zones opérationnelles assurent au Groupe présence européenne et respect des spécificités locales. Proximité géographique des marchés, similitude des offres et des attentes clients sont les principaux critères de regroupement des entreprises au sein d'une zone. Cette organisation permet de développer des synergies marketing et de gestion tout en respectant les particularités de chacun des marchés.
 - ♦
 - Zone Sud Belgique (Manutan) - Espagne - France - Italie - Portugal.
 - Zone Centre Allemagne - Autriche - Belgique (Overtoom) - Hongrie - Pays-Bas - Pologne - République Tchèque - Slovaquie - Slovénie - Suisse.
 - Zone Ouest Irlande - Royaume-Uni.
 - Zone Nord Danemark - Finlande - Norvège - Suède.
- ♦ 2008
- ♦ Le groupe Manutan regroupe 24 filiales opérationnelles implantées dans 20 pays européens qui proposent aux entreprises une offre généraliste sans égal.
- ♦ Cette offre regroupe les produits nécessaires en matière de manutention, levage, stockage, fournitures industrielles, sécurité, hygiène, emballage, mobiliers de bureau et atelier, fournitures et consommables.
- ♦ Le Groupe commercialise ses 200 000 références au travers de catalogues papier et électroniques, et fournit aux entreprises des solutions adaptées à leurs besoins spécifiques.

LE COMMERCE EN FRANCE

MANUTAN

- ♦ 2009
- ♦ Après une année record, en 2007/2008, à 502 millions d'euros, le chiffre d'affaires du Groupe, impacté par la crise économique, connaît un recul contenu de 2,8 % grâce à l'acquisition de Camif Collectivités-Entreprises en France en avril 2009. A périmètre et change constants, le chiffre d'affaires enregistre un recul de 15,9 % par rapport à l'exercice précédent, qui affecte tous les pays où le Groupe est implanté.
- ♦ Cette politique volontariste permet au groupe de maintenir sa rentabilité opérationnelle, hors prise en compte de Camif Collectivités-Entreprises, au dessus de 7 % du chiffre d'affaires.
- ♦ 600 000 clients font confiance aux 24 filiales du groupe Manutan.

LE COMMERCE EN FRANCE

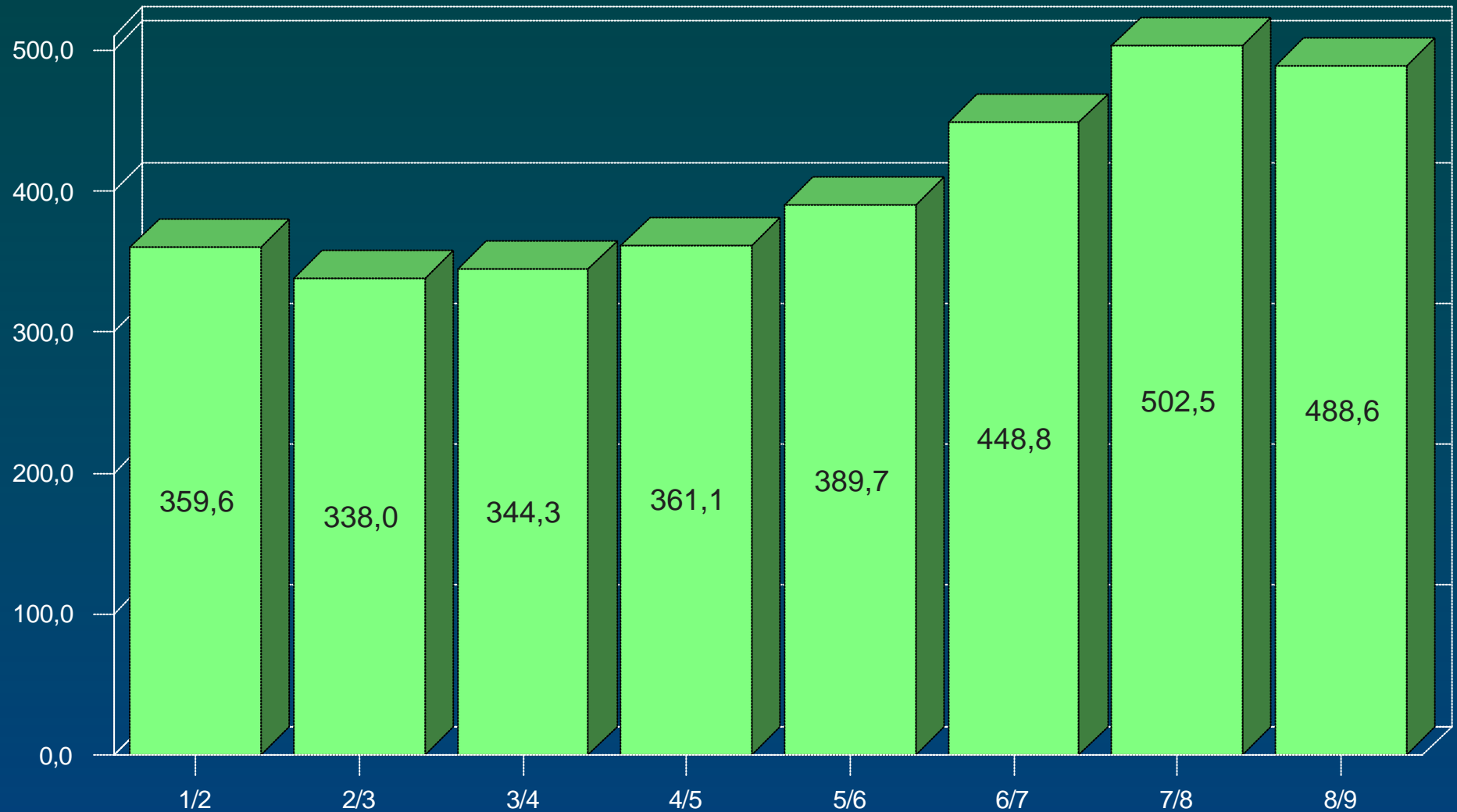
MANUTAN

- ♦ Retrouvez plus de 200 000 références !
- ♦ Zone Sud
 - Manutan France
 - Manutan Italie
 - Manutan Espagne
 - Manutan Portugal
 - Manutan Belgique
 - Ipsopresto France
 - Camif Collectivités
- ♦ Zone est
 - Manutan Rep. Tchèque
 - Manutan Pologne
 - Manutan Hongrie
 - Manutan Slovaquie
 - Manutan Slovénie
 - Manutan Russie
- ♦ Zone centre
 - Overtoom Pays-Bas
 - Overtoom Belgique
 - Overtoom Allemagne
 - Overtoom-Fabritec (Suisse)
- ♦ Zone Nord
 - Witre Suède
 - Witre Norvège
 - Witre Danemark
 - Witre Finlande
- ♦ Zone ouest
 - Key ind. (Royaume-Uni)
 - Metro (Irlande)
 - Rapidracking (Royaume-Uni)

LE COMMERCE EN FRANCE

MANUTAN

chiffre affaires millions euros



LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT

- OFFICE DEPOT HISTORIQUE
 - LE GROUPE
 - IMPLANTATIONS
 - MAGASINS OFFICE DEPOT
 - GUILBERT-OFFICE DEPOT BUSINESS SOLUTIONS
 - VIKING DIRECT

LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT

- Office Depot, Inc. est le plus important distributeur mondial de produits et services de bureau. Créé en 1986, l'entreprise a ouvert son premier magasin à Fort Lauderdale, en Floride. En 2006, nous avons vendu 15 milliards de \$ de produits et services à des consommateurs et entreprises de toutes tailles par le biais de nos trois business units : North American Retail Division (Division Nord-Américaine de Vente au Détail), North American Business Solutions Division (Division Nord-Américaine de Vente au Détail), North American Business Solutions Division (Division Nord-Américaine de Solutions aux Entreprises) et International Division (Division Internationale). Nous distribuons nos produits par de multiples réseaux : magasins force de ventes contractuelles, sites Internet, catalogues de vente directe et centres d'appels, tous soutenus par un réseau d'entrepôts et d'opérations de livraison.
- Le Groupe Office DEPOT mondialement connu pour être l'un des meilleurs distributeurs de fournitures et de matériels de bureau, exerce son activité au travers de trois réseaux de distribution : la vente à distance et Internet, les magasins, la vente aux grands comptes.
- D'origine nord américaine, le Groupe Office DEPOT est présent dans 23 pays et emploie plus de 50 000 personnes. En France, nous commercialisons nos produits sous trois marques et réseaux distincts : Office DEPOT, Viking Direct et Office Depot Business Solutions.

LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT

- ♦ **1986** - Pat Sher, Jack Kopkin et Stephen Dougherty créent Office Depot Inc. en Floride
 - Ouverture du premier magasin à Fort Lauderdale, en Floride, en octobre
 - Chiffre d'affaires : 2 millions de \$
 - 3 magasins en Floride
- ♦ **1987** - David I. Fuente est nommé PDG
 - Chiffre d'affaires : 34 millions de \$
 - 10 magasins en Floride et en Georgie
 - Effectifs : 800
- ♦ **1988** - Introduction au NASDAQ le 1er juin 1988 sous le symbole "ODEP"
 - Adoption d'un plan de stock-option pour les salariés
 - Chiffre d'affaires : 132 millions de \$
 - 26 magasins dans sept Etats
 - Effectifs : 1 600
- ♦ **1989** - Chiffre d'affaires : 314 millions de \$
 - 67 magasins dans 12 Etats
 - Effectifs : 3 500
- ♦ **1990** - Regroupement avec Office Club, Inc. signé le 20 décembre 1990
 - Lancement de la carte de crédit Office Depot
 - Chiffre d'affaires : 626 millions de \$
 - 122 magasins dans 19 Etats
 - Effectifs : 5 600 au 28 février 1990

LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT

- **1990** - Acquisition de The Office Club en avril
 - Office Depot devient le premier distributeur de fournitures de bureau en Amérique du Nord
 - Office Depot est coté à la bourse de New York sous le symbole "ODP"
 - Chiffre d'affaires : 1,3 milliards de \$
 - 228 magasins dans 29 Etats
 - Effectifs : 9 000
- **1992** - Chiffre d'affaires : 1,7 milliards de \$
 - 284 magasins en Amérique du Nord
 - Effectifs : 11 000
- **1993** - Chiffre d'affaires : 2,6 milliards de \$
 - 351 magasins en Amérique du Nord
 - Effectifs : 20 000
- **1994** - Chiffre d'affaires : 4,3 milliards de \$
 - 420 magasins en Amérique du Nord
 - Effectifs : 26 000
- **1995** - Chiffre d'affaires : 5,3 milliards de \$
 - 501 magasins en Amérique du Nord
 - Effectifs : 30 000
- **1996** - 10ième anniversaire
 - Annonce d'un programme d'ouverture de magasins Office Depot au Japon dans le cadre d'un accord de joint venture
 - Lancement du premier site e-commerce B2B
 - Chiffre d'affaire : 6 milliards de \$
 - 570 magasins en Amérique du Nord
 - Effectifs : 31 000

LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT

- ♦ **1997** - Office Depot demeure le premier distributeur mondial de produits de bureau
 - Chiffre d'affaires : 6,7 milliards de \$
 - 602 magasins en Amérique du Nord
 - Effectifs : 35 000
- ♦ **1998** - Fusion avec Viking Office Products, l'un des leaders de la vente directe de produits de bureau en Europe et en Australie
 - La Division Internationale du Groupe opère sous les noms Office Depot et Viking. A la fin de l'année, le Groupe possède 15 magasins en France et gère 72 magasins en Colombie, Hongrie, Israël, Japon, Mexique, Pologne et Thaïlande par le biais d'accords de jointe venture et de licence
 - Sous l'enseigne Viking Office Products, le Groupe possède des opérations de vente directe et de livraison en Australie, Autriche, Belgique, France, Allemagne, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas et Royaume-Uni.
 - Plus d'1 milliard de \$ de ventes internationales
 - Ouverture de plus de 100 nouveaux magasins aux Etats-Unis, un record dans l'histoire du Groupe
 - Les ventes des magasins nord-américains dépassent 5 milliards de \$
 - Lancement du site web officedepot.com en janvier
 - Le site web d'Office Depot reçoit plusieurs récompenses Internet prestigieuses dans sa première année, y compris CIO Web Business 50/50, Retail Network Innovation et Biz Rate Buyers Best Gold awards
 - Les ventes e-commerce atteignent 66,5 millions de \$
 - Chiffre d'affaires : presque 9 milliards de \$ (8,99)
 - 702 magasins en Amérique du Nord
 - Effectifs : 44 000
- ♦ **2001** - Chiffre d'affaires : 11,2 milliards de \$
 - 859 magasins en Amérique du Nord
 - Effectifs : 45 000
- ♦ **2002** - Chiffre d'affaires mondial des ventes en ligne : 2,1 milliards de \$

LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT

- ♦ **2003** - Acquisition de Guilbert S. A., l'un des leaders européens de la vente contractuelle de fournitures de bureau, doublant d'un coup le chiffre d'affaires européen du Groupe
 - Premier magasin américain de fournitures de bureau à offrir un site web entièrement fonctionnel en espagnol
 - Numéro deux mondial de la vente en ligne avec des ventes de 2,6 milliards de \$
 - Chiffre d'affaires : 12,4 milliards de \$
 - 900 magasins en Amérique du Nord
 - Effectifs : 46 000
- ♦ **2005** - Ouverture de son 1000ème magasin
- ♦ **2006** - Fête son 20 ième anniversaire
 - Chiffre d'affaires : 15 milliards de \$
 - Effectifs : 50 000
- ♦ **2007** - En France, Guilbert prend officiellement le nom de Office Depot Business Solutions
- ♦ **2009** - fermeture de 118 magasins aux Etats Unis

LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT LES ENSEIGNES

- OFFICE DEPOT

- L'objectif d'Office DEPOT est de répondre aux besoins des professionnels, PME/PMI, artisans et particuliers. Ceci par le biais de différents réseaux de distribution : grands magasins, magasins de proximité, commande par courrier, téléphone, fax ou Internet grâce à notre site Web sécurisé

- WIKING

- L'objectif de Viking Direct est de répondre aux besoins des petites entreprises et des professions libérales à travers différents canaux de distribution : commande par courrier, téléphone, fax ou Internet grâce à notre site Web sécurisé

- OFFICE DEPOT Business Solutions

- A propos de Office Depot Business Solutions en Europe Office Depot Business Solutions, le leader européen de la distribution de fournitures de bureau aux entreprises, est implanté dans 9 pays en Europe et emploie 5 700 personnes. Office Depot Business Solutions développe une activité de vente directe (contract) qui repose sur un réseau de 1500 représentants en Europe et plus de 9500 références produits dont 2400 sous la marque propre Niceday.
- Office DEPOT BSD (Business Services Division) a été lancé en Septembre 2001 en France.

LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT

- La Division Détail a été lancée en 1996, avec ses deux premiers grands magasins sous la marque déposée d'Office Dépôt. Parallèlement à l'ouverture des grandes surfaces en France, Office Dépôt a également introduit le concept de magasin en ville dans ce secteur du marché. Des points de vente situés dans la rue principale des centres-villes, offrent ainsi aux commerçants et consommateurs du centre-ville un accès direct aux produits et aux principaux services commerciaux.
- Ensemble avec toutes ses filiales, Office Dépôt est le fournisseur privilégié autour du monde concernant les fournitures de bureau et est représenté dans 23 pays :

présence d'Office Dépôt à l'étranger

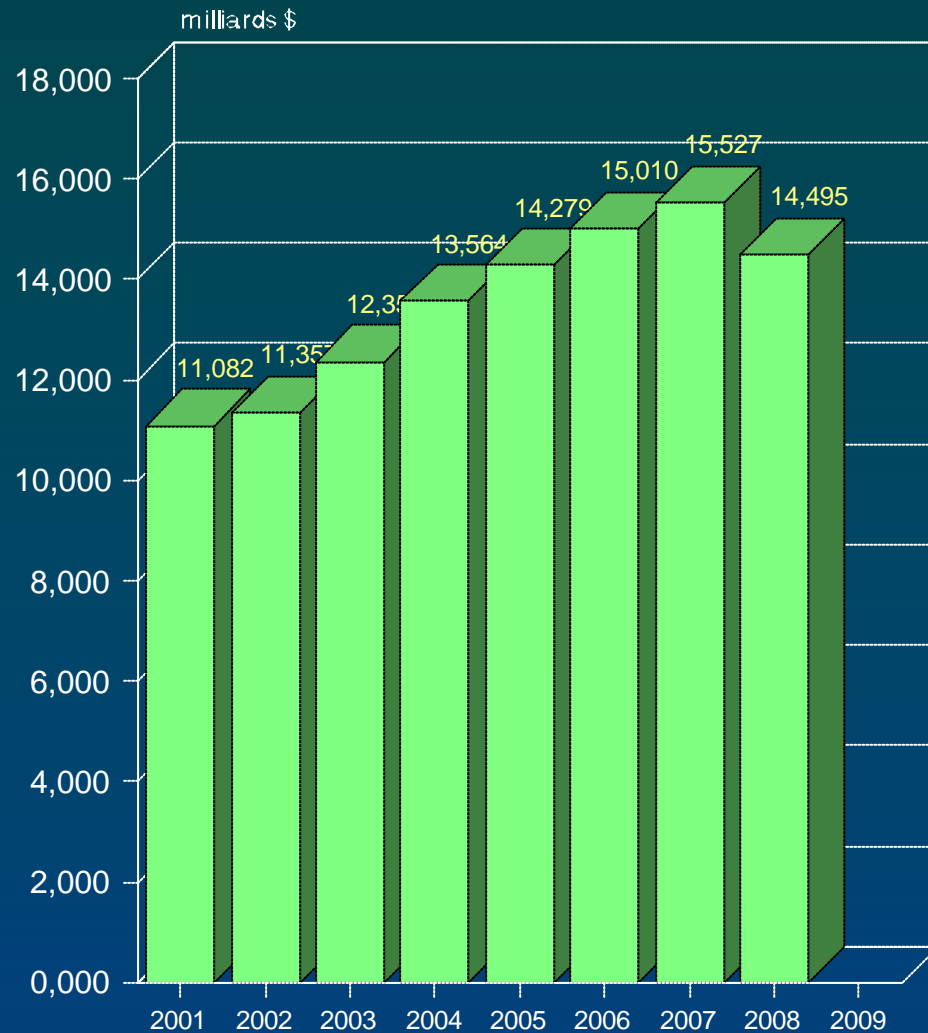
• l'Allemagne	• la France	• le Mexique
• l'Angleterre	• le Guatemala	• les Pays-Bas
• l'Autriche	• la Hongrie	• la Pologne
• la Belgique	• l'Irlande	• le Portugal
• le Canada	• l'Israël	• le Salvador
• le Costa Rica	• l'Italie	• la Suisse
• l'Espagne	• le Japon	• la Thaïlande
• les Etats-Unis	• le Luxembourg	

pays	nombre magasins	
	2009	2003
USA	1238	867
canada	29	33
France	48	40
Hongrie	17	
Israel	44	
japan	27	18
Corée du Sud	13	
Suède	13	
Espagne		6
total	1429	964

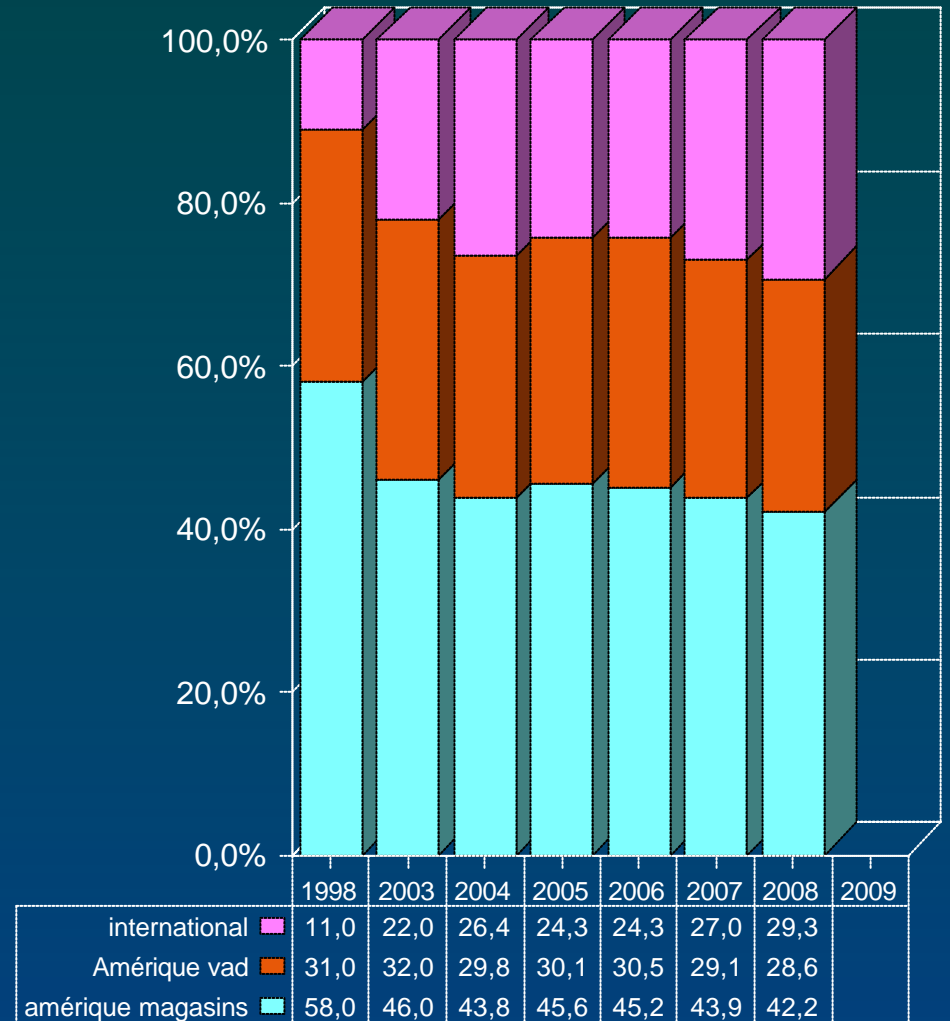
LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT

chiffre affaires



structure du chiffre affaires



LE COMMERCE EN FRANCE



MAGASINS OFFICE DEPOT

LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT FRANCE

- Créé en 1986, Office DEPOT est aujourd'hui l'un des leaders mondial de l'équipement et de la fourniture de bureau. Avec plus de 40 magasins partout en France et un service de vente par correspondance complet, Office DEPOT vous propose un service unique.
- Quelle que soit la taille de votre entreprise, que vous soyez commerçant, artisan ou profession libérale, Office DEPOT vous apporte les meilleures solutions économiques et techniques :
- Vos achats en toute liberté : 3 façons de vous servir .
 - Dans les grands magasins Office DEPOT de plus de 1500 m², vous découvrirez un vaste choix et bénéficierez de conseils de spécialistes. Certains magasins sont réservés aux professionnels.
 - Situé en centre ville et ouverts à tous, les magasins Office DEPOT City jouent le service de proximité et vous assurent le dépannage en toute circonstances.
 - Pour commander sans vous déplacer, faites votre sélection en toute tranquillité sur notre site internet. Vous êtes livré gratuitement en 24 heures (hors mobilier) à partir de 75 euros HT d'achat.
- Office DEPOT, vous allez découvrir plus de 8000 références sélectionnées parmi les plus grandes marques de fournitures et de mobilier de bureau, d'informatique et de bureautique. Dans tous les magasins Office DEPOT, un service imprimerie photocopie réalise et imprime vos documents.
- **2009** - Office Dépôt gère actuellement 48 magasins

LE COMMERCE EN FRANCE



GUILBERT-OFFICE DEPOT business solutions

LE COMMERCE EN FRANCE

GUILBERT

- **1959** - Création des Entreprises Marcel Guilbert à Roubaix.
- **1971** - Guilbert s'implante à Senlis et fusionne avec la société ESNOR de Reims
- **1984** - Introduction en Bourse.
- **1988** - Création de Guilbert France par consolidation des sociétés Compagnie Française Carbon, Comptoir de la Papeterie, Diffusion Européenne de Papeterie, Papeteries du Midi et Papeteries Guilbert Esnor.
- **1993** - Internationalisation par acquisitions des sociétés Robal en Belgique, Ofrex au Royaume Uni et en Irlande - Création de Guilbert Espana.
- **1995** - Guilbert entre sur le marché allemand grâce à l'acquisition de Schacht & Westerich.
- **1996** - Guilbert acquiert Niceday au Royaume-Uni et renforce sa position en Allemagne avec l'acquisition de Walther & Sohn.
- **1998** - Guilbert rentre dans le groupe PPR et acquiert Titanedi en Italie Guilbert France lance Guilweb, son 1er site de e-business.
- **1999** - 58 % du CA est réalisé à l'international (contre 1 % en 1992)- Implantation par acquisitions des sociétés Kantic en Hollande et Sète au Portugal.
- **2000** - Guilbert acquiert Hutter et devient N°2 en Allemagne.
 - - Le groupe Guilbert signe une joint-venture avec le groupe américain Boise Office Solutions et acquiert Europ@, société spécialisée dans les consommables informatiques, et les activités européennes de Vente à Distance de BOS.
 - - Guilbert se dote du système SAP.
- **2001** - Guilbert acquiert Corporate NL et renforce sa présence aux Pays-Bas.
- **2002** - Cession de l'activité Vente à Distance du Groupe Guilbert.
- **2003** - Le Groupe Guilbert rejoint le Groupe Office Dépôt.
- **2004** - Guilbert Groupe Office Dépôt s'associe au projet de développement de la Carte d'Achat Public.

LE COMMERCE EN FRANCE

GUILBERT

- ♦ Créé en 1959, Guilbert France est depuis de nombreuses années leader de la Vente Directe des fournitures et mobilier de bureau. Très implantée auprès des grandes entreprises et des PME françaises, Guilbert France s'appuie sur un réseau de 460 commerciaux,
- ♦ En 2002, Guilbert France a réalisé plus de 30 % du chiffre d'affaires du groupe Guilbert en Europe et emploie actuellement plus de 1.800 personnes.
- ♦ En juin 2003, Office Dépôt Inc. a racheté Guilbert, précédemment l'enseigne du Groupe Pinault-Printemps-Redoute (PPR), pour la somme de 815 millions d'euros. Au travers de cette acquisition stratégique, Office Dépôt a doublé sa taille en Europe pour atteindre environ 3 milliards d'euros et confirme ainsi sa position de leader européen.
- ♦ Guilbert, leader européen de la distribution de fournitures de bureau aux entreprises, est implanté dans 9 pays d' Europe et emploie 5.700 personnes. Guilbert développe une activité de vente directe (Division Contract) qui repose sur un réseau de 1.500 représentants en Europe et plus de 9.500 références produits dont 2.400 sous les marques propres Niceday et N2. En 2002, le chiffre d'affaires de Guilbert en Europe a atteint 1,4 milliard d'euros (dont 15 % réalisé sur Internet) et 63 millions d'euros de résultat d'exploitation.
- ♦ **2006** - Première édition du Livre Vert du Bureau™.
- ♦ **2007** - Guilbert change de nom et devient Office Dépôt Business Solutions.

LE COMMERCE EN FRANCE

GUILBERT-OFFICE DEPOT BUSINESS SOLUTIONS

- Des équipes commerciales proches de vous.
- La proximité n'est pas un vain mot chez nous. Notre Force de Vente réunit des professionnels qui connaissent les besoins propres à chaque marché, ils vous rencontrent sur le terrain et vous accompagnent dans vos choix.
 - La Division Grands Comptes se consacre aux 200 plus grandes entreprises. Afin de répondre au mieux à leurs besoins, la force de vente Grands Comptes est segmentée en six métiers clients : Banques et Assurances, Services, Biens de Consommation et Distribution, Industrie, Biens d'Equipements, Secteur Public.
 - Notre force de vente Réseau, composée de plus de 350 personnes, se consacre au dense réseau des PME françaises. Les plus grandes d'entre elles font l'objet d'un suivi particulier par les commerciaux Grands Comptes Régionaux.
- S'il est une composante commerciale qui démontre bien notre volonté de proximité, c'est bien notre Service Client. Réparti géographiquement dans des agences commerciales régionales, il est composé de plus de 180 Correspondants Commerciaux. Vos interlocuteurs Office Dépôt Business Solutions sont vraiment proches de vous !
- Office Dépôt Business Solutions met à votre disposition, il en est un qui vous est plus proche que les autres : votre Chauffeur-Livreur.
 - Lui et les 400 autres Chauffeurs- Livreurs partent chaque matin très tôt d'un de nos 32 centres régionaux pour livrer dans la journée plus de 50 000 colis.

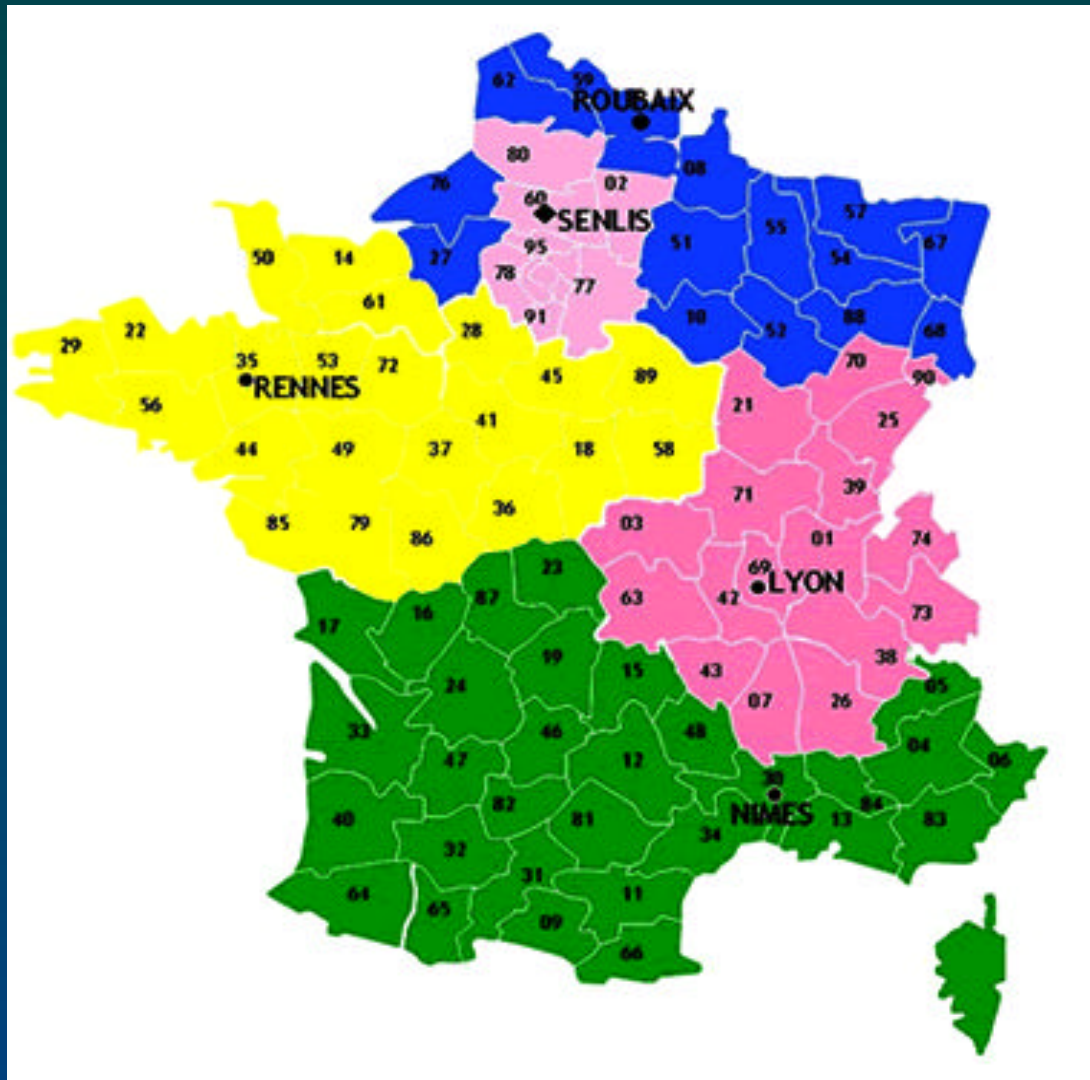
LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE DEPOT BSD

- Office DEPOT BSD (Business Services Division) a été lancé en Septembre 2001 en France. Nous travaillons aussi bien avec des PME/PMI qu'avec des grandes entreprises et des administrations.
- Notre objectif est de faire d'Office DEPOT un endroit agréable pour travailler, acheter et investir, et notre but est simple : être le leader mondial de la fourniture de bureau.
- A propos de Office Dépôt Business Solutions en Europe Office Dépôt Business Solutions, le leader européen de la distribution de fournitures de bureau aux entreprises, est implanté dans 9 pays en Europe et emploie 5 700 personnes. Office Dépôt Business Solutions développe une activité de vente directe (contract) qui repose sur un réseau de 1500 représentants en Europe et plus de 9500 références produits dont 2400 sous la marque propre Niceday.

LE COMMERCE EN FRANCE

GUILBERT-OFFICE DEPOT BUSINESS SOLUTIONS



LE COMMERCE EN FRANCE



VIKING DIRECT

LE COMMERCE EN FRANCE

VIKING DIRECT

- ♦ Viking Direct est l'un des acteurs majeurs de la vente directe dans le secteur des fournitures de bureau. Fondée en 1960 aux Etats-Unis, et présente actuellement dans 16 pays dans le monde, Viking Direct est lancée en France en 1992 et connaît depuis un succès grandissant.
- ♦ La société Viking Office Products, Inc. a été créée en janvier 1960. Il s'agissait à l'origine d'une entreprise américaine spécialisée dans la vente par correspondance de fournitures de bureau aux petites et moyennes entreprises. Le 26 août 1998, l'entreprise a fusionné avec Office Dépôt.
- ♦ Viking Direct est une filiale du groupe Office DEPOT.
- ♦ L'entreprise de Vente par Correspondance Viking Direct a été lancée en France en 1992. Elle a alors connu un immense succès grâce à ses hautes compétences en marketing direct et à une proposition principalement destinée aux clients de petites entreprises qui étaient privés auparavant d'une haute qualité de service des fournisseurs de produits de bureau. Nos clients reçoivent des catalogues dont les envois sont planifiés avec soin tout au long de l'année. Ces catalogues visent à stimuler les achats répétés et à sensibiliser les clients par des offres spéciales. Les commandes s'effectuent par téléphone, par fax ou via notre site Internet (www.vikingdirect.fr). Viking Direct est le leader de la vente directe dans le secteur des fournitures de bureau.
 - L'année dernière, le groupe faisait de nouveau partie du top 3 mondial en terme de ventes sur Internet, tous secteurs confondus. Et cela, grâce à l'intégration complète du site web dans l'entreprise, la livraison ultra-rapide et un service de qualité à tous ses clients.
- ♦ L'objectif de Viking Direct est de répondre aux besoins des petites entreprises et des professions libérales à travers différents canaux de distribution : commande par courrier, téléphone, fax ou Internet grâce à notre site Web sécurisé www.vikingdirect.f
 - Un large choix de plus de 8 000 références

LE COMMERCE EN FRANCE

WIKING DIRECT

♦ WIKING DIRECT DANS LE MONDE

- Allemagne
- Angleterre
- Autriche
- Belgique (français)
- Belgique (flamand)
- France
- Espagne
- Irlande
- Italie
- Luxembourg
- Pays-Bas
- Suisse
- Etats Unis

LE COMMERCE EN FRANCE



OFFICE EXPRESS

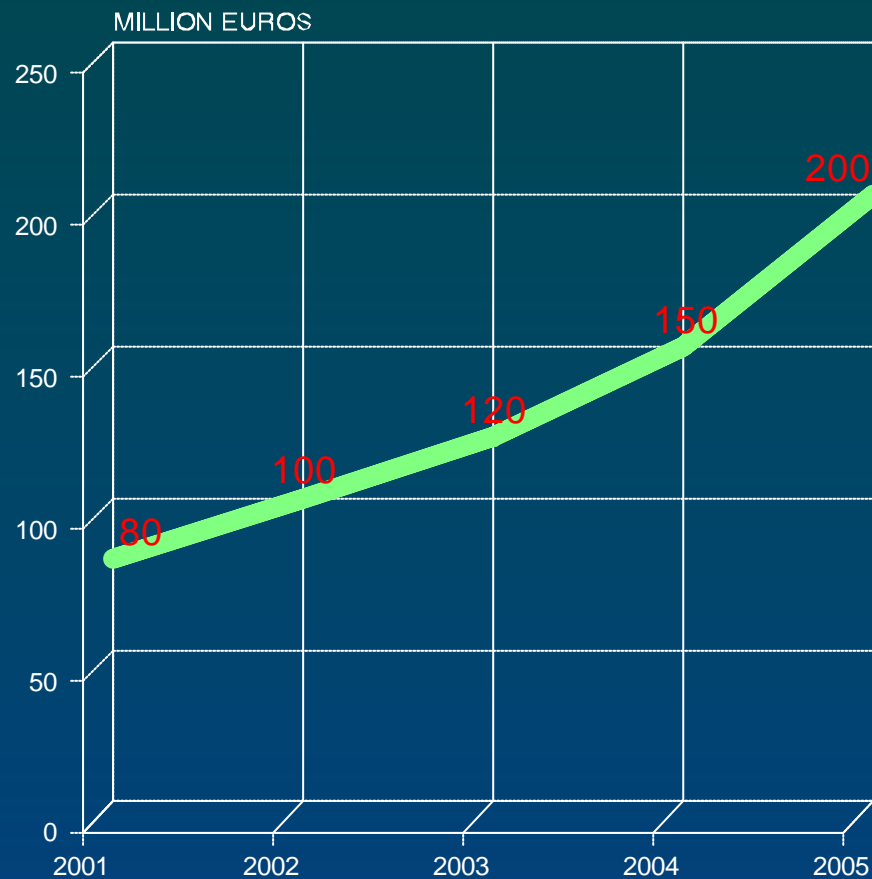
LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICEEXPRESS

- ♦ L'entité OfficeXpress
 - Filiale à 100% du Groupe UFP International, leader européen de la distribution spécialisée de consommables informatiques
 - Fondée en 1981 pour servir les clients en direct
 - Dotée d'une couverture nationale
 - 228 collaborateurs dont plus de 120 commerciaux
- ♦ La société OfficeXpress
 - Un groupe Européen (France, Allemagne, Benelux, Espagne, Italie, Angleterre)
 - Un leader du consommable informatique en France (250 personnes)
 - Dix agences en France (Osny, Lyon, Dijon, Annemasse, Toulouse, Bordeaux, ...)
 - Une organisation certifiée ISO 9001 garantissant un service de qualité
- ♦ La plus large des gammes dans les fournitures informatiques
 - 8000 références en stock permanent
 - 5 500 m2 de stock sur le site de La-Plaine-Saint-Denis (93)
 - 3000 colis traités par jour.
- ♦ Notre société s'efforce d'offrir un service de haute qualité sur le marché des articles de bureau. Avec 350 établissements dans 21 pays, nous fournissons à nos clients une source unique pour toutes leurs fournitures
- ♦ Nous nous adaptons constamment afin de répondre aux besoins individuels de nos clients. C'est pourquoi nous avons créé une offre globale très large, disponible 24h/24, 7j/7, par le biais d'une plate-forme de commande en ligne.
- ♦ Notre disponibilité et notre capacité d'adaptation sont notamment accrues par un sens développé du service de nos équipes et leur relation personnalisée avec nos clients. Notre engagement : écouter nos clients, les aider à gagner du temps et optimiser leur productivité.

LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE EXPRESS



LE COMMERCE EN FRANCE



PERIWAY

LE COMMERCE EN FRANCE

PERIWAY

- TEACHWAY

- Notre Département Service TEACHWAY vous propose des solutions clés en main associés à chacun de vos achats informatique : matériel, connectique, logiciel. Depuis l'intégration de composants jusqu'à la formation des utilisateurs déclinés autour de 6 réflexes, logiciel, station & serveur, réseau & connectique, infogérance, progiciel, webagency.

- ISA

- En 1999, la société ISA Trading (U.K.) a créé un réseau de partenaires européens permettant ainsi d'offrir une capacité de livraison dans 16 pays européens. PERIWAY Group a été choisie par ISA Trading comme partenaire commercial exclusif pour la France.

LE COMMERCE EN FRANCE

PERIWAY

- ♦ La compétence et le dynamisme de ses équipes commerciales, techniques et administratives ainsi que la fidélité de ses clients, ont permis à PERIWAY GROUP de devenir, depuis sa création en 1982, un des leaders sur son marché.
 - En 1999, la société ISA Trading (U.K.) a créé un réseau de partenaires européens permettant ainsi d'offrir une capacité de livraison dans 16 pays européens. PERIWAY Group a été choisie par ISA Trading comme partenaire commercial exclusif pour la France.
- CHIFFRE AFFAIRES 2008
 - 38.5 MILLIONS EUROS
 - STRUCTURE DU CHIFFRE AFFAIRES
 - 70 % consommables et périphériques
 - 20 % fournitures de bureau
 - 10 % services
- ♦ implantations
 - Nos forces de vente, réparties sur l'ensemble du territoire, sont en mesure de répondre à vos demandes en terme de :
 - présentation de l'ensemble de notre gamme,
 - démonstration de produits,
 - adaptation de nos services en fonction de vos besoins.
- ♦ Une logistique parfaitement maîtrisée et plus de 10 000 références en stock nous permettent de vous garantir une livraison en 24 h sur 80 % de vos commandes.
 - entrepôt sde 6000m²

Entrepôt de 6 000 m²



+ 10 000 réf. sur stock



LE COMMERCE EN FRANCE



ROUGE PAPIER

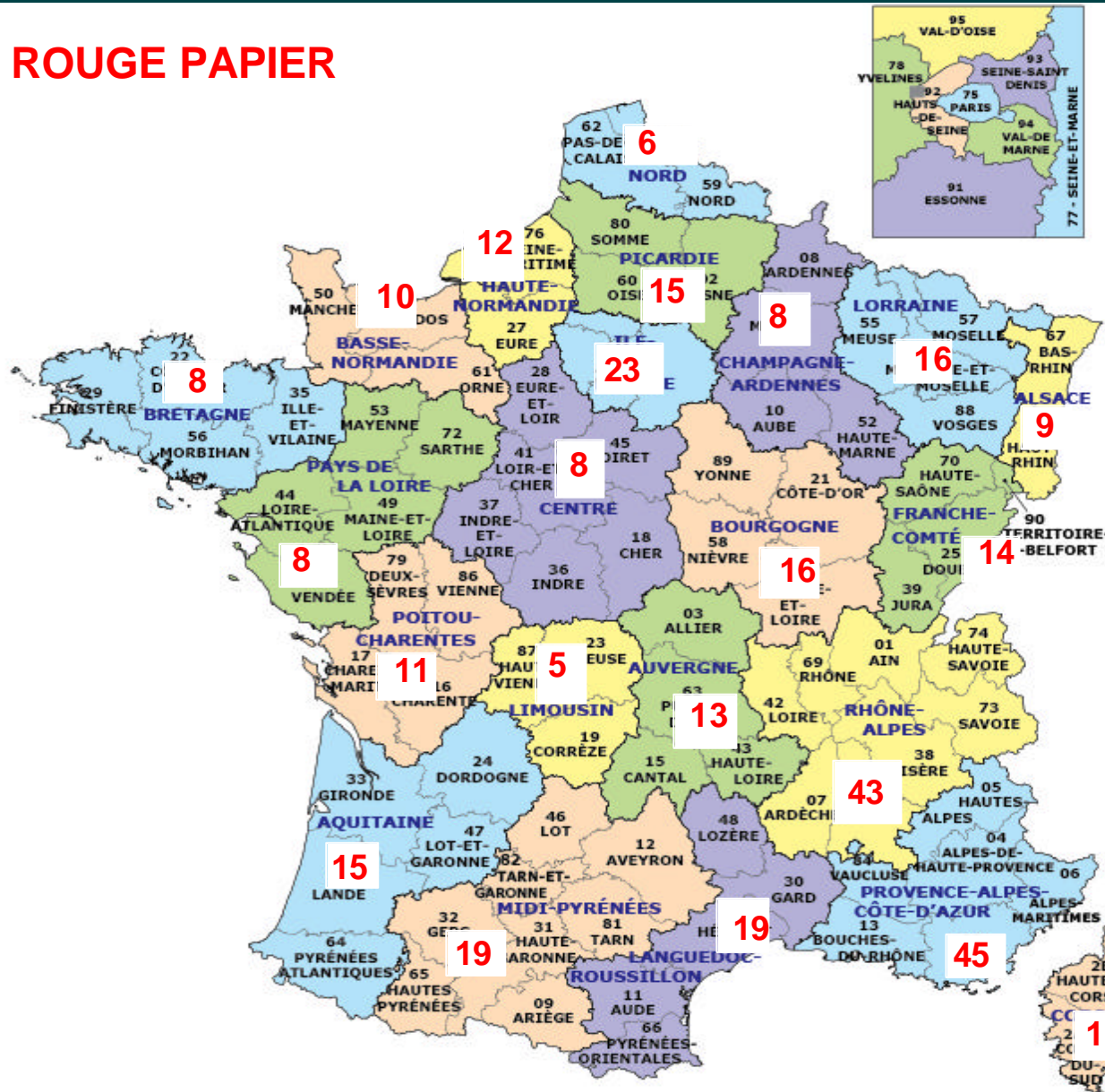
LE COMMERCE EN FRANCE

ROUGE PAPIER

- ♦ Dernière née des Enseignes de papeterie (janvier 2003),
- ♦ ROUGE PAPIER compte déjà parmi les principaux acteurs de son secteur d'activité.
- ♦ Résultat de l'association de papetiers au coeur de l'activité économique locale avec la filiale d'un grand groupe mondial
- ♦ ROUGE PAPIER s'est fixé pour objectif de vous séduire chaque jour davantage
- ♦ Dans ce monde concurrentiel peuplé de fournisseurs tous moins chers les uns que les autres avec la meilleure offre et tous premiers de quelque chose, ROUGE PAPIER veut vous offrir le vrai rapport qualité/prix, professionnalisme et convivialité sans fioriture ni superlatif
- ♦ notre offre de 10 000 références intégrant les grandes marques, nos articles premiers prix Q-Connect et nos produits ROUGE PAPIER dont la qualité vous surprendra.
 - les papetiers rouge papier sont des PME indépendantes et individuelles, actrices de la vie économique locale, elles partagent, au quotidien, vos préoccupations, vos envies, vos besoins :
 - MAGASINS EN FRANCE
 - 435 papetiers

LE COMMERCE EN FRANCE

ROUGE PAPIER



LE COMMERCE EN FRANCE



RAJA

LE COMMERCE EN FRANCE

RAJA

- Un groupe européen
- Créé en 1954, le Groupe RAJA est aujourd'hui le leader européen de la vente à distance d'emballage avec le plus grand choix d'emballage mais aussi de fournitures, de consommables et d'équipements pour toute l'entreprise, dans tous les secteurs d'activité.
-
- Le Groupe RAJA, c'est en quelques chiffres :
 - 220 millions d'Euros de chiffre d'affaires en Europe
 - 750 collaborateurs
 - 500 000 clients
 - 8500 produits disponibles sur stock
- Le Groupe RAJA est présent dans les principaux pays européens avec le développement de filiales en Belgique (RAJAPACK Belgique), aux Pays-Bas (RAJAPACK Pays-Bas), en Grande-Bretagne (RAJAPACK Grande-Bretagne), en Allemagne (RAJAPACK Allemagne), en Espagne (RAJAPACK Espagne), en Autriche (RAJAPACK Autriche), en Italie (RAJAPACK Italie), en République Tchèque (RAJAPACK République Tchèque), et en France avec ses filiales l'Equipier et Welcome Office.
- En France, comme dans les autres pays européens, RAJA offre à ses clients a gamme la plus large de produits d'emballage, des services uniques et une qualité de service récompensée par le renouvellement de la certification ISO 9001 en 2008.

LE COMMERCE EN FRANCE

STAPLES

- STAPLES
 - LE GROUPE
 - LES CHIFFRES CLES
 - IMPLANTATIONS
 - JPG
 - LES CHIFFRES CLES
 - LA MARQUE PROPRE DE JPG
 - CORPORATE EXPRESS

LE COMMERCE EN FRANCE

STAPLES

- ♦ Staples, le plus grand fournisseur mondial d'articles de bureau, s'efforce d'aider ses clients en facilitant l'achat d'un large éventail d'articles de bureau, dont les fournitures, l'informatique, le mobilier et les services aux entreprises.
- ♦ Avec des ventes atteignant 23 milliards de dollars, Staples s'adresse aux particuliers et aux entreprises de toutes tailles dans 27 pays, en Amérique du Nord et du Sud, en Europe, en Asie et en Australie.
- ♦ Staples a inventé le concept de grande surface pour articles de bureau en 1986. Son siège se trouve près de Boston
- ♦ Elle exploite environ 2 000 grands magasins pour le bureau et sert ses clients par catalogue de commandes postales, e-commerce et contrats d'affaires.
- ♦ En Europe, Staples est représenté par ses branches :
 - Staples Europe Catalogue (vente par correspondance)
 - Staples Europe Retail (magasins)
- ♦ Les filiales de Staples Europe Catalogue en France sont :
 - JPG France
 - Mondoffice
 - Staples UK
 - Coporates Express

LE COMMERCE EN FRANCE

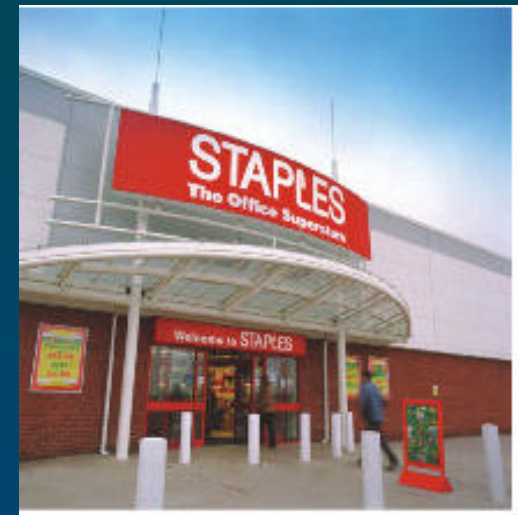
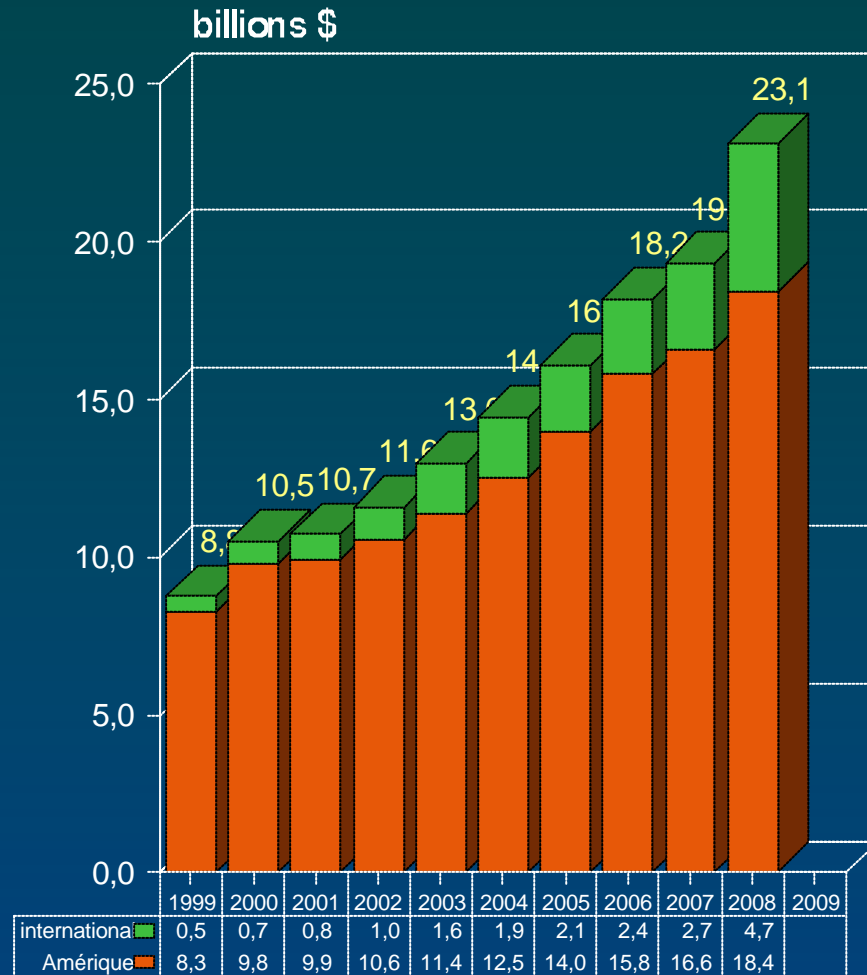
STAPLES

- ♦ STAPLES
 - 1986 - création de staples spécialiste des ventes de fournitures de bureau
 - 2006
 - 69000 salariés
 - chiffre affaires 2005 - 12,38 billions d'euros
 - 1800 magasins
 - USA 1260 magasins
 - canada 262 magasins
 - royaume uni 137 magasins
 - allemagne 55 magasins
 - portugal 19 magasins
 - pays bas 44 magasins
 - belgique 3 magasins
 - vente par catalogue
 - 22 sites e-commerce en 13 langues
 - 500 sociétés
 - 21 pays
 - amérique du nord et du sud
 - europe
 - asie
- ♦ accord en france
 - JPG
 - .

LE COMMERCE EN FRANCE

STAPLES

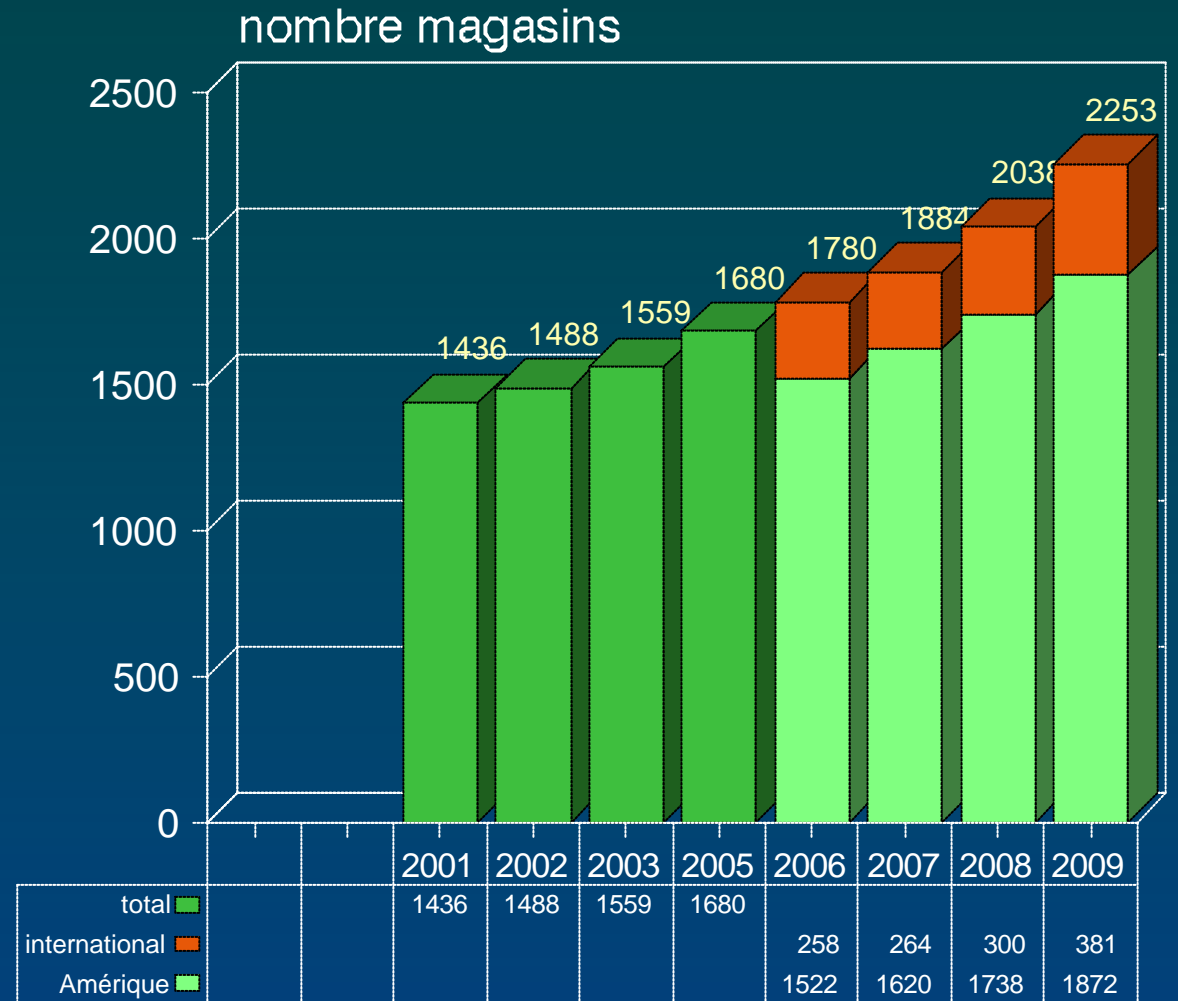
chiffre affaires



LE COMMERCE EN FRANCE

STAPLES

pays 2009	nombre magasins
USA	1556
canada	316
royaume uni	137
Allemagne	59
pays bas	47
Belgique	6
portugal	35
cooporates express europe	49
autres	48
total	2253



LE COMMERCE EN FRANCE



JPG

LE COMMERCE EN FRANCE

JPG

- ♦ JPG, le n°1 des produits de bureau en ligne :
 - vente de matériel informatique, mobilier du bureau et fournitures de bureau aux entreprises.
 - catalogue en ligne proposant plus de 10 000 références :
 - imprimantes, consommables micro informatique, cartouches d'encre, ordinateurs de poche, GPS de voiture, papeterie...
- ♦ Informatique, fournitures, mobilier : depuis près de 30 ans, JPG a forgé sa réputation sur des produits de qualité et un service d'exception.
 - En s'imposant sur son marché, JPG a créé un style. La totale satisfaction de nos clients et le respect de nos engagements constituent la base de nos relations commerciales. Dans un monde qui bouge toujours plus vite et les technologies évoluent en permanence, nous savons adapter notre offre, avec plus de 1000 nouvelles références par an, notamment dans le domaine informatique.
 - Nous sommes passés de simple fournisseur d'articles à une solution complète ! Cette solution se concrétise par des conseils d'experts, un achat en toute liberté, une livraison ponctuelle, et un service après-vente performant.
- ♦ JPG en chiffres
 - **1976**: Date de création de JPG
 - **2002** : JPG rejoint le groupe américain Staples
 - **2008**
 - 800 000 clients, soit 1 entreprise sur 5 en France
 - 750 collaborateurs à votre service
 - + de 10 000 produits référencés et disponibles en stock
 - 1 000 nouveautés par an, pour répondre à toutes les évolutions technologiques, design, ergonomie, sécurité, nouvelles normes et nouveaux matériaux...
 - 50 000 m2 de bureaux et d'entrepôts de stockage des marchandises

LE COMMERCE EN FRANCE

JPG

- ♦ Avec Quill, JPG s'engage sur le meilleur rapport qualité/prix !
 - l'assurance de trouver une offre complète répondant à chacun de vos besoins,
 - la garantie de produits fiables et performants répondant à des critères de qualité exigeants,
 - la certitude de bénéficier de prix toujours plus compétitifs.
- ♦ Avec Quill, JPG vous propose plus de 1000 références au choix, en informatique, fournitures, hygiène et entretien.
- ♦ JPG, le n°1 des produits de bureau en ligne :
 - vente de matériel informatique, mobilier du bureau et fournitures de bureau aux entreprises.
 - Consultez notre catalogue en ligne proposant plus de 10 000 références :
 - imprimantes, consommables micro informatique, cartouches d'encre, ordinateurs de poche, papeterie...

LE COMMERCE EN FRANCE

JPG

- ♦ la marque Quill en Europe :
 - JPG Belgique
 - Suède: Quill Kontorslagret
 - Italie: Mondoffice
 - Espagne: Sistemas Kalamazoo
 - Danmark: Malling Beck
 - Autriche : Quill
 - Hongrie: Quill
 - United Kingdom: Neat Idea
 - République Tchèque: Quill

LE COMMERCE EN FRANCE



CORPORATE EXPRESS

LE COMMERCE EN FRANCE

BUHRMANN

- ♦ Buhrmann est, sur le marché business-to-business, depuis quelques années un distributeur de marque d'articles de bureaux. La présence géographique de la compagnie est plus importante que celle de nos concurrents. En Amérique du Nord et en Australie nous sommes leaders du marché et en Europe nous sommes n° 2. Les activités de bureau mondiales de Buhrmann, qui opèrent sous le nom de Corporate Express, ont dans 18 pays différents plus de 18.000 employés. Les activités sont réparties sur trois régions : l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Australie/Nouvelle-Zélande. Conforme à la stratégie de Buhrmann, la division Office Products livre les produits et services suivants aux clients:
 - Les articles de bureau traditionnels, comme les stylos, crayons, trombones et papier bureau
 - Les consommables informatiques, comme les disquettes, toners, cartouches d'imprimantes.
 - Les appareils imprimantes digitales et services, comme copieurs, imprimantes, fax et appareils de télécommunication
 - Le mobilier de bureau, comme les armoires d'archives et les sièges de bureau.
 - Les produits software pour P.C.
 - Les cadeaux relationnels et les articles promotionnels.
- ♦ Les tendances sur le marché stimulent la croissance
 - Les divisions Office Products génèrent environ 67 % du résultat final de la société
- ♦ Le 30 Juin 2008, Corporate Express a été racheté par Staples, Inc
- ♦ La fusion avec Staples va créer une société qui sera clairement leader mondial de l'industrie de large et qui garantira des avantages pour nos clients et offrir de grandes opportunités pour nos employés partout dans le monde.
- ♦ Après la fusion avec Staples, Inc en Juin 2008, la part de Corporate Express a été radiées de la cote d'Euronext Amsterdam et NYSE

LE COMMERCE EN FRANCE

CORPORATE EXPRESS

- CORPORATE EXPRESS est le premier fournisseur mondial de Fournitures de Bureau, de Consommables informatiques et Services pour l'entreprise. En associant la technologie Internet à des procédés logistiques intelligents, CORPORATE EXPRESS assure une distribution efficace de ses produits. De plus, son réseau de fournisseurs locaux lui permet de vous garantir, sur le plan régional, une qualité de service optimale. CORPORATE EXPRESS fait partie du Groupe BUHRMANN, une des sociétés leader au niveau mondial dans le domaine de la distribution et du service distribution efficace de ses produits. De plus, son réseau de fournisseurs locaux lui permet de vous garantir, sur le plan régional, une qualité de service optimale. CORPORATE EXPRESS fait partie du Groupe BUHRMANN, une des sociétés leader au niveau mondial dans le domaine de la distribution et du service aux entreprises. En Europe, BUHRMANN est le plus important distributeur de papier ainsi qu'un intervenant majeur dans l'équipement graphique. Sur le plan international, le Groupe opère dans 18 pays, emploie 18 000 personnes et enregistre un chiffre d'affaires supérieur à 11 milliards d'Euros. Son siège est basé à Amsterdam. Ses actions sont cotées en bourse à Amsterdam, Francfort et New York

LE COMMERCE EN FRANCE

CORPORATE EXPRESS

- Etre un acteur global :
 - CORPORATE EXPRESS jouit d'une position de leader sur 3 continents en Amérique du Nord, en Europe, et en Australie, Nouvelle Zélande. Le réseau mondial du Groupe compte à son actif plus de 100 centres de distribution et 300 points de vente et de services dans 17 pays. Cette vaste base géographique est un point fort : elle permet de vous fournir un outil puissant, des conseils et un soutien et ce, à partir d'un assortiment commun de produits. Autre avantage relatif à cette envergure CORPORATE EXPRESS vous offre des services de qualité et des produits à des prix compétitifs. De plus, nous pouvons fournir des solutions à intégrées pour des systèmes de passation de commandes modernes engendrant des réductions significatives des coûts d'approvisionnement.
 - Combiné avec un service local, le caractère international de CORPORATE EXPRESS découle de son partenariat avec des fournisseurs régionaux, leaders dans leur domaine. Ainsi, vous pouvez compter sur des services personnalisés, une livraison rapide et un vaste choix de produits soigneusement adaptés aux besoins de chaque pays.
- Les filiales et les partenaires :
 - CORPORATE EXPRESS possède des filiales en Allemagne, en Australie, en Autriche, en Belgique, au Canada, au Danemark, en Espagne, aux Etats-Unis, en France, en Grande- Bretagne, en Hongrie, en Irlande, en Italie, au Luxembourg, en Nouvelle-Zélande, aux Pays Bas, en Pologne, et en Suède. Le Groupe coopère également avec des partenaires établis en Estonie, en Grèce, en Lituanie, en Norvège, au Portugal, en Russie, en Suisse et en Ukraine.

LE COMMERCE EN FRANCE

CORPORATE EXPRESS FRANCE

- ♦ **Créée en 1952**, la société Corporate Express France, alors dénommée Anfa, est devenue l'un des principaux acteurs du marché de la fourniture de bureau. A partir de croissances internes et de croissances externes, Corporate Express France s'affirme comme l'un des fournisseurs incontestés dans l'activité Business to Business (B2B)
 - L'activité de fournisseur exercée par Corporate Express France génère un chiffre d'affaires supérieur à 60 millions d'euros sur la France. Sur le plan international, c'est un chiffre d'affaires de plus de 7 milliards d'euros qui est généré par l'ensemble des entités Corporate Express.
- ♦ **En janvier 2005**, Corporate Express - Anfa est devenu officiellement Corporate Express France.
 - Corporate Express
 - Corporate Express France fait partie du groupe BUHRMANN, une des sociétés leader au niveau mondial dans le domaine de la distribution et du service aux entreprises. En Europe, BUHRMANN est l'un des plus importants distributeurs de fournitures et également un intervenant majeur dans l'équipement graphique. Le réseau Corporate Express opère dans 18 pays, emploie 18.000 personnes, et enregistre un chiffre d'affaires supérieur à 5,8 Milliards d'Euros. Le siège de cette organisation est basé à Amsterdam
- ♦ **2008**, Corporate Express fait partie du Groupe Staples, le plus grand fournisseur mondial d'articles de bureau.
 - Notre société s'efforce d'offrir un service de haute qualité sur le marché des articles de bureau. Avec 350 établissements dans 21 pays, nous fournissons à nos clients une source unique pour toutes leurs fournitures,
 - Nous nous adaptons constamment afin de répondre aux besoins individuels de nos clients. C'est pourquoi nous avons créé une offre globale très large, disponible 24h/24, 7j/7, par le biais d'une plate-forme de commande en ligne.

LE COMMERCE EN FRANCE

SPICERS

- BPGI
 - SPICERS LES CHIFFRES CLES
 - IMPLANTATIONS
 - CARIP
 - LES ENSEIGNES
 - CALIPAGE
 - PLEIN CIEL
 - AUTRES -ELI BURO

LE COMMERCE EN FRANCE

BPGI

- ♦ Business Products Group International BPGI est une association de groupement d'achat indépendants de fournitures de bureau
- ♦ BPGI se compose de 21 groupes membres dans 19 pays avec un service dans 25 pays
 - chiffres affaires 15 milliards de dollars
 - Catalogues produits 4,1 millions
 - Nombre de clients 2,6 millions

Buying Group	Pays
Bureau national	Australie
Office Choice	Australie
Novexco Inc	Canada
in / out en tant que	Danemark
Makro Paper	Espagne
RED	Espagne
Sett SC Grup	Espagne
BPGI	Etats-Unis
is.group	Etats-Unis
TriMega Purchasing Association	Etats-Unis
groupe buro+	France
G3+-Intropa-Unifob	France
Majuscule	France
CCA - Italie	Italie
Gruppo in ufficio	Italie
ICCS	Italie
Office Products Depot	Nouvelle-Zélande
BPGI	Pays-Bas
Quantore International	Pays-Bas
Bureau Club Ltd	Royaume-Uni
Integra Office Solutions Ltd	Royaume-Uni
Nemo Groupe	Royaume-Uni
ICCS	Suisse
PEG	Suisse
PEG	Suisse

LE COMMERCE EN FRANCE

SPICERS

- Société de la holding britannique DS Smith Plc, SPICERS est le premier grossiste européen en fournitures et matériel de bureau
 - Cotée à la Bourse de Londres, DS Smith Plc est un acteur majeur dans le secteur de la production d'emballage, du papier recyclé et de la distribution de fournitures de bureau.
 - DS Smith Plc a réalisé un revenu de 750 millions d'Euros pour l'exercice 2005-2006. dans le secteur fournitures de bureau
 - 11400 personnes dans 16 pays
- SPICERS est allié au fournisseur nord-américain SP Richards afin d'apporter aux clients internationaux un service global et cohérent de part et d'autre de l'Atlantique.
- SPICERS se veut, d'ici 5 ans, leader dans la plupart des grands pays européens.
 - SPICERS Europe totalise un chiffre d'affaires de 812 millions d'Euros sur l'exercice 2002-2003, emploie 2126 personnes dans une vingtaine de sites en Grande-Bretagne, Irlande, France, Allemagne, Espagne et Italie
- SPICERS France, à travers ses enseignes CALIPAGE et PLEIN CIEL, et sa centrale d'achats CARIP, accroît son développement.
 - SPICERS France est implanté depuis 1991 et rayonne sur le territoire à partir de 5 entrepôts régionaux et 1 entrepôt national.
 - Cette implantation géographique garantit une capacité de réactivité aux demandes des distributeurs et permet une disponibilité immédiate de l'ensemble des produits.
 - En créant CALIPAGE, SPICERS France a mis à la disposition de ses adhérents une enseigne dont la notoriété est aujourd'hui largement reconnue.

LE COMMERCE EN FRANCE

SPICERS

- En Octobre 2001, SPICERS France reprend PLEIN CIEL, et se trouve ainsi à la tête des deux premières enseignes nationales : CALIPAGE et PLEIN CIEL. L'ambition de SPICERS est de préserver chacune des deux enseignes en cultivant leurs différences et en capitalisant sur leur synergie
- De même, au sein de SPICERS, la Centrale d'achats CARIP permet de proposer les meilleurs prix au meilleur coût.
- SPICERS France Groupe, tout en s'appuyant sur une puissance internationale, s'adapte aux spécificités nationales et réalise un chiffre d'affaires de 230,5 millions d'Euros pour l'exercice 2007-2008 et emploie 390 personnes.



LE COMMERCE EN FRANCE

SPICERS

- SPICERS appartient à la holding DS Smith Plc
- Société de la holding britannique DS Smith Plc, SPICERS est le premier grossiste européen en fournitures et matériel de bureau.
- Cotée à la Bourse de Londres, DS Smith Plc est un acteur majeur dans le secteur de la production d'emballage, du papier recyclé et de la distribution de fournitures de bureau.
- DS Smith Plc a réalisé un chiffre d'affaires de 2.451 millions d'Euros pour l'exercice 2005-2006.
- Le groupe international DS Smith est présent dans 20 pays et emploie plus de 11 500 personnes.
- DS Smith Plc a réalisé un chiffre d'affaires de 1 967,5 millions de Livres pour l'exercice 2007-2008
 - soit une progression de 11% par rapport à 2006-2007.
- SPICERS est allié au fournisseur nord-américain SP Richards afin d'apporter aux clients internationaux un service global et cohérent de part et d'autre de l'Atlantique.
- SPICERS se veut, d'ici 5 ans, leader dans la plupart des grands pays européens.
- SPICERS Europe totalise un chiffre d'affaires de 646,9 millions de Livres sur l'exercice 2007-2008, emploie 2113 personnes dans une vingtaine de sites en Grande-Bretagne, Irlande, France, Allemagne, Espagne, Italie et Benelux.

LE COMMERCE EN FRANCE

CARIP

- ♦ La puissance d'achat d'un Groupe Européen.
 - La centrale CARIP, avec sa puissance d'achats liée au poids du Groupe SPICERS Europe, négocie les meilleurs prix. Le référencement et les négociations sont un travail de tous les instants. De plus, l'équipe CARIP organise et propose aux adhérents de nombreuses promotions tout au long de l'année. Par ces actions de négociations permanentes auprès des fabricants, l'adhérent bénéficie d'une véritable structure d'achats.
- ♦ Le fonctionnement de CARIP est simple et économique.
 - L'adhérent passe ses commandes au fournisseur, le fournisseur livre directement l'adhérent. Le fournisseur facture CARIP aux conditions négociées préalablement. Chaque fin de mois, CARIP retransmet à l'adhérent l'ensemble des factures fournisseurs, accompagné d'un relevé récapitulatif détaillé.
- ♦ L'adhérent reste maître de ses approvisionnements.
 - L'adhérent pilote ses approvisionnements en toute indépendance. Soit via CARIP pour les produits à forte rotation et sensibles aux prix, soit sur entrepôt SPICERS pour les produits à moindre rotation et les produits dont le stockage n'est pas indispensable
 - CARIP, de par son appartenance au groupe SPICERS, met à la disposition de ses adhérents une solution logistique, des outils marketing, des outils télématique, la notoriété des enseignes CALIPAGE et PLEIN CIEL, offrant ainsi aux fournisseuristes une solution complète de développement pour répondre à la demande du marché.

LE COMMERCE EN FRANCE



CALIPAGE

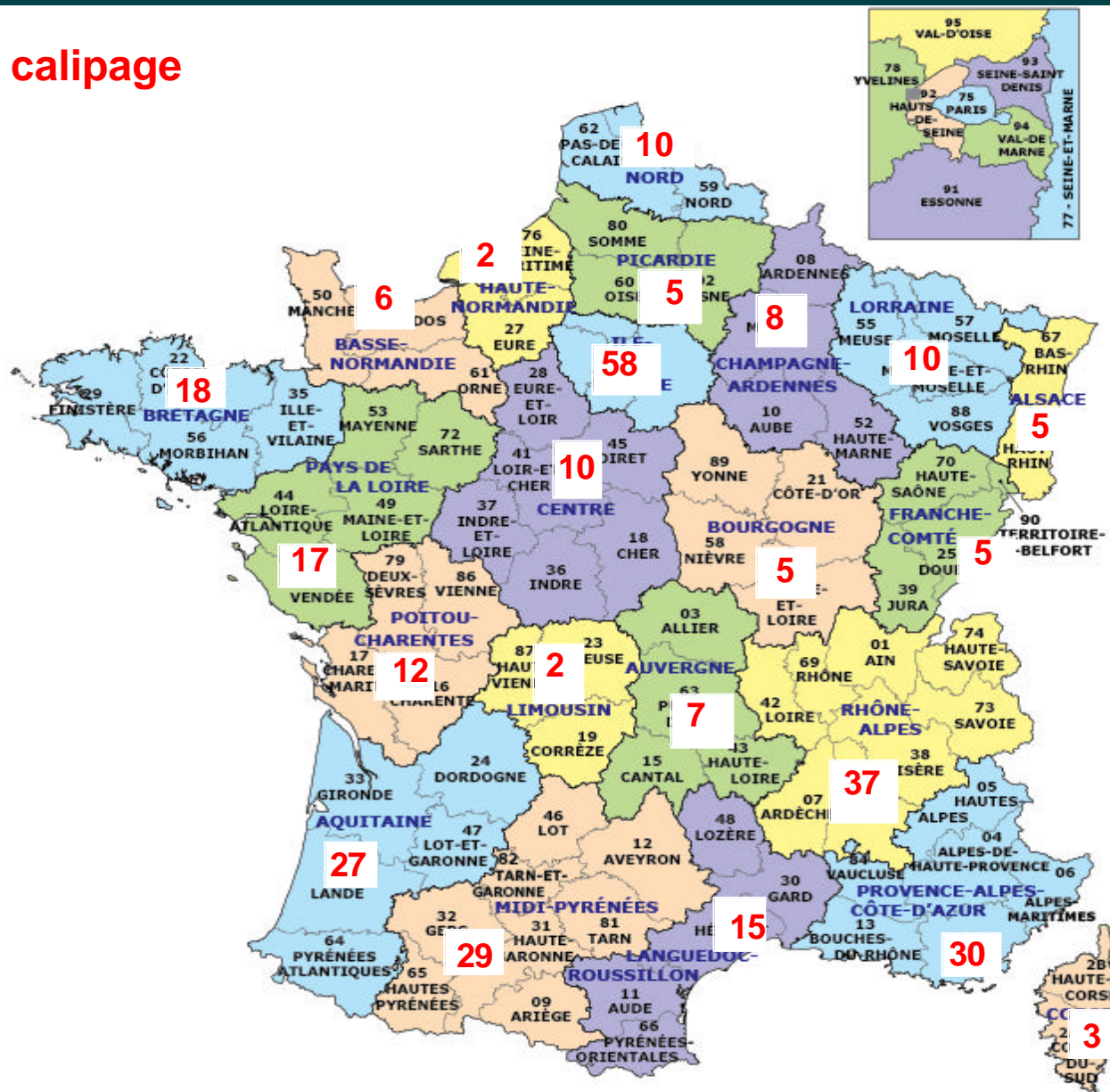
LE COMMERCE EN FRANCE

CALIPAGE

- ♦ premier réseau national avec 300 distributeurs en papeterie matériel et fournitures de bureau
 - Calipage est une enseigne multi canal qui s'adresse aux entreprises via son catalogue de 14 000 références et au travers des sites marchands de ses distributeurs, mais aussi aux particuliers dans ses magasins Détail et Calipage Office.
 - Calipage c'est un exceptionnel rapport choix / prix/ qualité / services .
 - Chaque distributeur Calipage est un spécialiste de votre région qui vous écoute et s'engage pour vous simplifier la vie au bureau.
 - le plus grand choix du marché, avec 14000 références dans son catalogue
 - la rapidité de livraison : 97 % des produits du catalogue sont livrés sous 24 à 48 heures (sauf articles spéciaux)
 - la souplesse d'un service de proximité, alliée à la puissance du 1er grossiste européen.
- ♦ Calipage : une page de succès.
 - L'ensemble des adhérents Calipage réalise un chiffre d'affaires global de 400 millions d'euros hors taxe, se plaçant ainsi parmi les premiers acteurs du marché. Le chiffre d'affaires moyen d'un adhérent est de plus de 1,3 millions d'euros, il a doublé en 5 ans.
- ♦ Calipage : l'animation d'un réseau.
 - Derrière le réseau, toute l'équipe Calipage et Spicers est à l'écoute de ses adhérents et répond à leurs attentes.
 - Calipage, convivial et formateur, organise régulièrement des réunions professionnelles en région, des formations, des animations, des voyages, diffuse une lettre d'information.
 - Calipage conseille ses adhérents dans la réalisation de leurs campagnes publicitaires locales, met à leur disposition des accessoires ciblés, et les épaulé dans la valorisation de leur point de vente.

LE COMMERCE EN FRANCE

calipage



LE COMMERCE EN FRANCE



PLEIN CIEL

LE COMMERCE EN FRANCE

PLEIN CIEL

- ♦ PLEIN CIEL : la force d'un réseau
 - PLEIN CIEL Détail, PLEIN CIEL Entreprise et Hyper PLEIN CIEL :
 - le réseau PLEIN CIEL compte 220 distributeurs très attachés à leur enseigne.
- ♦ PLEIN CIEL : une forte notoriété
 - Créée en 1956, l'enseigne PLEIN CIEL a suivi et anticipé les évolutions du marché : scolaire, détail, entreprises, ce qui lui a permis d'occuper une position de tout premier plan en terme de notoriété. La charte graphique PLEIN CIEL et l'ensemble des signes distinctifs sont un véritable repère pour le consommateur.
- ♦ L'esprit d'innovation
 - PLEIN CIEL : un marketing totalement différencié
 - SPICERS s'est doté d'une équipe dédiée à l'enseigne. Celle-ci s'appuie sur des commissions de travail composées d'adhérents et de membres des équipes SPICERS. Ces commissions ont pour objectifs d'améliorer sans cesse les performances du réseau, de développer les concepts et de renforcer la position des adhérents PLEIN CIEL sur le marché.
- ♦ PLEIN CIEL : une approche par métier
 - Quelle que soit sa spécialité, l'adhérent PLEIN CIEL bénéficie d'un ensemble d'outils marketing spécifiques à l'enseigne PLEIN CIEL et surtout adaptés au métier qui lui correspond.
 - Scolaire (catalogue papeterie générale & travaux manuels)
 - Détail (PLV, Journaux de rentrée, Fin d'année, etc....)
 - Entreprise (Catalogue de bureau 6700 références, documents promotionnels, catalogues informatique,
 - Hyper (PLV, tabloïd, etc..)
- ♦ PLEIN CIEL : une large gamme de produits
 - Réservés aux adhérents, les produits PLEIN CIEL sont sélectionnés selon des critères de qualité rigoureux. Ils se distinguent par leur excellent rapport qualité/prix et couvrent l'essentiel des besoins des consommateurs tout en assurant une réelle différenciation par rapport aux produits concurrents.
- ♦ PLEIN CIEL propose des concepts détail ou professionnel, de 50 à 1000m², comme l'enseigne de superstore "Hyper PLEIN CIEL" lancée en 1997 pour répondre aux nouvelles données du marché et dédiée à la clientèle entreprise et grand public.

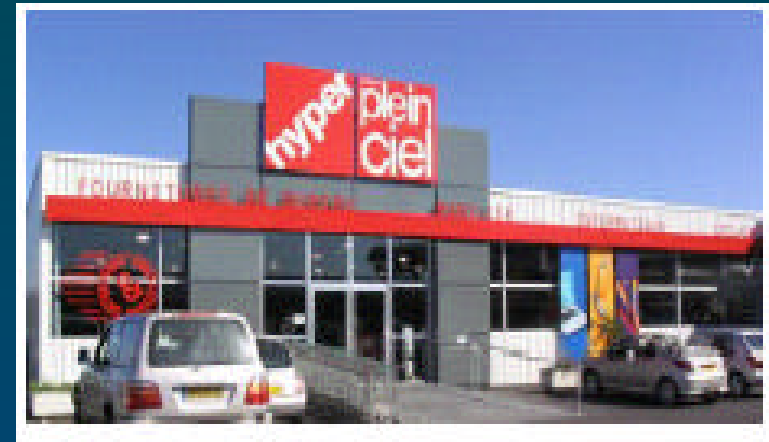
LE COMMERCE EN FRANCE

PLEIN CIEL

- L'histoire commence dans les années 50 quand une bande de copains fait naître dans une cave de St Germain des Prés ce qui bien plus tard allait devenir une des enseignes leaders de papetiers en France.
- Déjà dans leur esprit, ce qui compte d'abord, c'est le climat qui anime leur idée à et ça marche et les deux fondateurs aperçoivent une Simca Plein Ciel : le nom sonne bien, il deviendra le nom de la marque de produits et de l'enseigne Plein Ciel.
- Plein Ciel est un réseau de 245 distributeurs passionnés par leur métier.
 - On distingue 3 activités majeures :
 - La papeterie de détail traditionnelle au coeur des villes, elle vous permet de trouver tout ce dont vous avez besoin en papeterie scolaire, familiale et cadeaux.
 - La Fourniture de bureau pour les entreprises... que vous soyez artisans, professions libérales, commerçants, PME ou PMI, Plein Ciel Entreprise a toujours l'offre adaptée à vos besoins
 - La Fourniture scolaire destinée aux écoles, centres de loisirs, associations, etc.. Pour le plaisir de tous, une offre complète de papeterie, fournitures de bureau et travaux manuels Ô des prix attractifs.
 - Les nouveaux concepts de magasin hyper Plein Ciel 1000 m2 ouverts aux professionnels et aux particuliers.
 - 13 HYPER PLEIN CIEL
- Si toutefois, vous aviez une demande spécifique, votre magasin Plein Ciel ou Hyper Plein Ciel vous commande le produit dont vous avez besoin parmi les 14 000 références en stock et le met Ô votre disposition sous 24H00 !

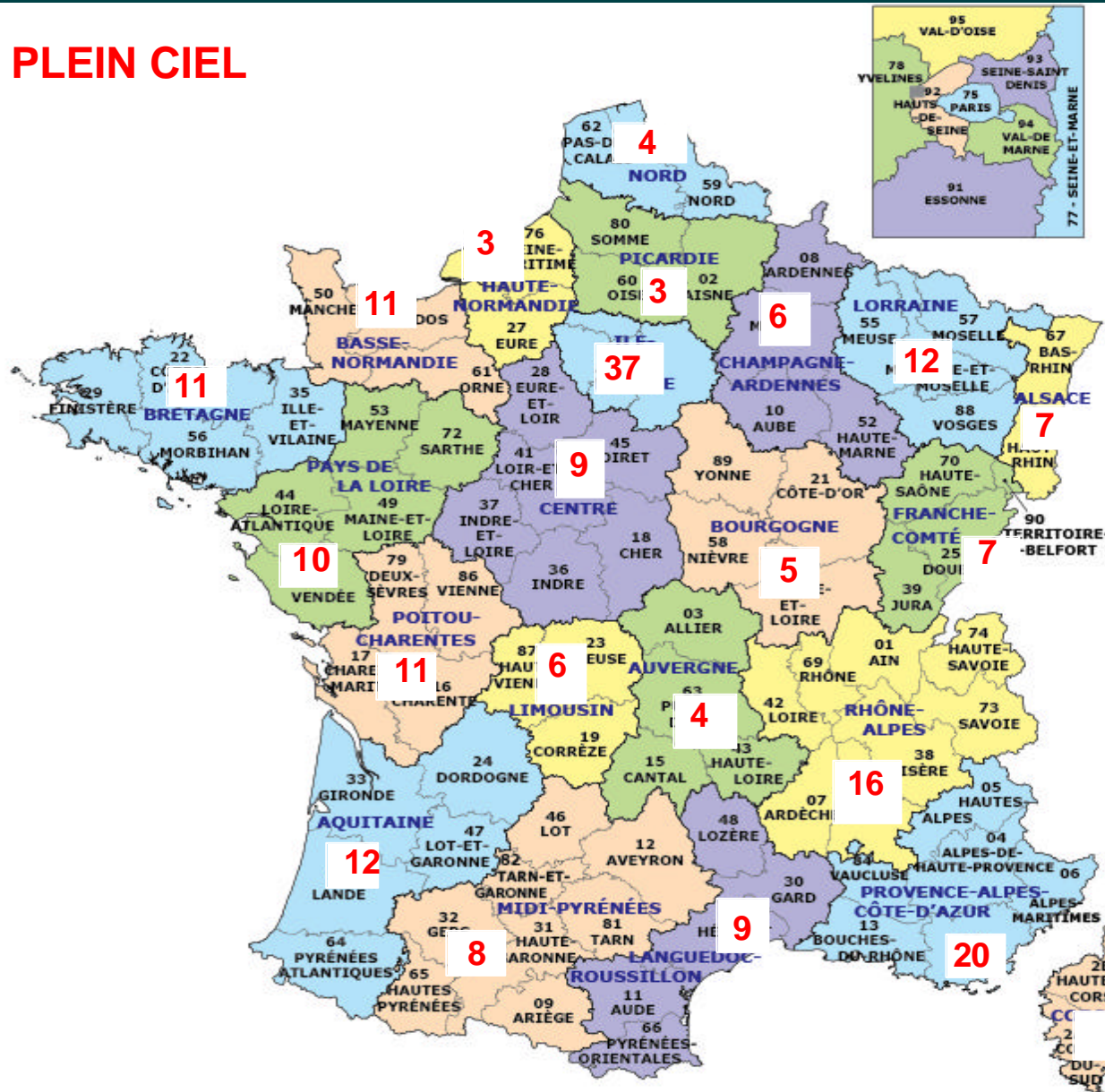
LE COMMERCE EN FRANCE

PLEIN CIEL



LE COMMERCE EN FRANCE

PLEIN CIEL



LE COMMERCE EN FRANCE



AUTRES

LE COMMERCE EN FRANCE

GRAPHIC BUSINESS

- Nos acheteurs visitent les salons professionnels internationaux afin de vous proposer une large sélection de produits dans les gammes suivantes :

- Fournitures de Bureau et Matériel de Bureau , Consommables Informatique
- Produits pour les Arts Graphiques - Dessin - Beaux-Arts - Design Architecture et Revues-
- Stylisme & Modélisme - Outils de Présentation - Press-Books ,Scrapbooking , Fournitures scolaires
- Cadeaux , Stylos , Maroquinerie , Agendas
- Faire part à imprimer soi-meme ,Papier de toutes origines
- Toutes les collections de Papeterie , Tendances internationales
- Vous pourrez aussi y commander tous vos travaux d'imprimerie (cartes de Visites, Lettres, Invitations) et faire réaliser vos tampons personnalisés

- ♦ magasins

- 2 en France

- ♦ Nos Réseaux :

- Membre du Réseau CALIPAGE et de sa Charte Qualité
- Membre du CSN (Creative Suppliers Network) Partenariat Commercial établi avec les plus grands distributeurs européens de produits pour les arts graphiques (Grande Bretagne, Suède, Danemark, Hollande, Allemagne, Italie, Espagne)



LE COMMERCE EN FRANCE

ELI-BURO

- Toute sa démarche s'articule autour des services pour vous faciliter le fourniture. Mais, en plus, il s'engage sur des garanties qui sont aujourd'hui indispensables
 - 97% des produits sont disponibles . Plus de 11 000 références en stock, c'est pour vous l'assurance d'être livré en 24 à 48 heures maximum, pour la quasitotalité de vos commandes. Et face à l'impossible et à l'imprévu, votre distributeur est toujours disponible pour trouver une solution au plus vite.
- En faisant appel au 1er grossiste de fournitures de bureau, vous avez la garantie d'obtenir les meilleurs prix et le plus grand choix :
 - 11 400 références
 - 300 grandes marques
 - les produits Calipage et près de 600 références 5 étoiles, pour le meilleur rapport qualités/prix.
 - un catalogue général de 576 pages, le plus complet du marché
 - un catalogue bureautique édité 2 fois par an avec plus de 1300 références.

LE COMMERCE EN FRANCE



UNIFOB

LE COMMERCE EN FRANCE

UNIFOB

- ♦ créée en 1986 , le groupement UNIFOB regroupe 8 entreprises régionales en mettant en commun leurs achats pour offrir à leur client les meilleures conditions tarifaires
 - 7000 références en catalogue
- ♦ les adhérents
 - aux arts graphiques
 - chaumet
 - office bureau
 - Papeterie d'aquitaine
 - Schaller

LE COMMERCE EN FRANCE

OFFICE BUREAU

- ♦ OFFICE BUREAU C'EST :

- Toutes les fournitures informatiques, Consommables, imprimantes, papiers spéciaux etc...
- Toutes les fournitures de bureau , Papeterie traditionnelle, fournitures scolaires, stylos, maroquinerie, cadeaux.
- Du mobilier de bureau
- Toutes les fournitures arts graphiques
- Un service reprographie et façonnage à votre disposition
 - Photocopie instantanée couleur, reliure, plastification, carte de visite, timbre/tampon et un grand choix de faire parts que vous pourrez choisir en magasin.

- ♦ 1 MAGASIN A PARIS

- 500 m² de surface de vente
- plus de 8000 références en stock

LE COMMERCE EN FRANCE

SCHALLER

- ♦ fondé en 1947
- ♦ leader bassin lorrain
- ♦ 5000 clients
- ♦ 23 % de part de marché
- ♦ dépôt de 3500 m²
- ♦ 35 collaborateurs
- ♦ 25 commerciaux
- ♦ 12000 articles en stock
- ♦ 97 % de taux de service
- ♦ 300 tonnes de papier livres par an

