



L'ENSEIGNE AU BUREAU



Inspirée des pubs londoniens, l'enseigne Au Bureau est née en 1989 en France. À la fois pub, brasserie et restaurant, les établissements proposent des animations et des offres adaptées à tous les moments de la journée, afin de transporter les consommateurs dans une ambiance authentique et chaleureuse.

AU BUREAU, UNE ENSEIGNE DE BERTRAND FRANCHISE

l'historique

1989 : création de l'enseigne Au Bureau

2000 : rachat de l'enseigne par AB InBev France

2005 : 1ère évolution du concept

2010 : reprise par Groupe Bertrand

2011 : 2^{ème} évolution du concept

2018 : 24 ouvertures réalisées

2019 : Au Bureau fête ses 30 ans et 3è évolution du concept

2021: 15 ouvertures **2023**: 20 ouvertures

EN CHIFFRES

190

HECTOLITRES DE BIÈRE/AN/ÉTABLISSEMENT

200

ÉTABLISSEMENTS

2 M€ HT/AN
DE CA MOYEN

25€ TTC DE TICKET MOYEN







Un concept unique

>>>>> & DYNAMIQUE <



IL SE PASSE TOUJOURS QUELQUE CHOSE AU BUREAU



Happy-hours, retransmissions sportives, soirées thématiques, DJ, concerts...

Au Bureau s'anime toute l'année afin d'accroître sa notoriété en local

et sa visibilité au national.









RDV





Une offre synonyme DE PLAISIR & DE RÉCONFORT

UNE CARTE RICHE ET VARIÉE

Repensée 2 fois par an, la carte Au Bureau est inspirée des recettes emblématiques du pub comme le fish&chips ou les burgers.

La saisonnalité, la qualité comme l'origine des produits, ou encore le respect du bien-être animal, sont des valeurs phares de l'enseigne, toujours soucieuse d'offrir le meilleur à ses clients.

Comme dans les pubs londonniens, la bière est au cœur du concept et s'accompagne d'une belle gamme de cocktails & mocktails créations.















150 K À 300 K€

d'apport en fonds propres pour ouvrir une franchise

45 000 € HT de droit d'entrée

5% CA HT

de redevance franchise

10 ANS

1% CA HT

de redevance communication

15 000 € HT

de formation et assistance à ouverture



LES CRITÈRES D'IMPLANTATION

- Emplacement avec terrasse en centre-ville ou en périphérie
- Agglomération à partir de 30 000 habitants
- Surface du local: 400m² minimum
- 100 à 200 places assises
- Licence IV indispensable

NOS SERVICES À TOUTES LES ÉTAPES DE VOTRE PROJET

- Recherche d'un emplacement
- · Aide à la négociation du bail
- Mise en relation avec des partenaires bancaires et aide à la constitution du dossier bancaire
- Remise d'un manuel architectural et opérationnel pour l'application du concept
- Une équipe d'experts vous accompagne
 à l'ouverture
- Une solide formation alliant stages pratiques et modules théoriques de 5 semaines minimum

Parce que votre métier est d'être restaurateur, nous vous apportons les solutions clés en main pour vous faire connaître, développer et fidéliser votre clientèle.

L'accompagnement

>>>>>> AU QUOTIDIEN <

VOTRE INTERLOCUTEUR : LE RESPONSABLE DE RÉSEAU

Professionnel de la restauration, il vous conseille dans votre prise de décision et vous partage les actualités du réseau. Il est le garant du concept de l'enseigne et veille à son respect.

Des séminaires régionaux sont organisés pour créer une vraie synergie entre les établissements.

UN PLAN MARKETING ET COMMUNICATION SOUTENU

Tous les mois, votre pub vit :

- Des animations produits
- Des temps forts marketing & communication
- Des plans medias multi-locaux
 - Des RDV calendaires...

UNE COMMUNICATION RÉSEAU ACTIVE



- Une convention annuelle
- Deux commissions produits par an
- Des RDV régionaux
- Un intranet



UN PILOTAGE D'EXPLOITATION FACILITÉ

De nombreux outils sont à votre disposition pour piloter votre exploitation :

- · Un système de caisse performant
- Des outils de gestion pour optimiser la marge et maîtriser les coûts d'exploitation
- · Une tablette dédiée à l'hygiène et la sécurité alimentaire
- Des outils marketing pour personnaliser et manager votre communication en local et en digital.







