



## DOSSIER DE PRESSE - MARS 2020

En créant le 1<sup>er</sup> magasin Bexley en 1985 à Lyon, Eric Botton avait une idée très précise en tête : permettre aux hommes de se chauffer avec élégance, pour un budget raisonnable. 35 ans après, le pari est réussi et le succès au rendez-vous...



## L'ASSURANCE DE NE PAS FAIRE DE FAUX PAS

Nous revendiquons l'élégance dans la conception de nos modèles ainsi que l'exigence dans le choix de nos matières tout en offrant un prix juste. Bexley a su tirer son épingle du jeu : des **produits à prix unique** avec des **remises par lots**. Un prix juste enfin possible grâce à la politique d'achats très exigeante sur la qualité et qui garantit des volumes importants aux fournisseurs.

*La Ringwood : best-seller de la marque  
Une paire 149€, la 2<sup>ème</sup> paire au choix 99€*



*Les embauchoirs en cèdre rouge :  
100 000 paires vendues par an  
1 paire 29€, 4 paires 69€*



## UN RÉSEAU MULTICANAL PERFORMANT ET AMBITIEUX

Forte d'un réseau de **22 boutiques** dynamiques et d'un site e-commerce performant (créé en 1996), la marque lyonnaise démontre l'efficacité de la vente multicanal et affiche aujourd'hui des résultats **sans concurrence**. Suite au rachat de Bexley par le fonds d'investissement **LBO France**, la stratégie est d'étoffer le réseau de points de vente (ouverture de 3 à 5 boutiques par an) et poursuivre le développement des ventes online.

## NOUVELLE CAMPAGNE : VOUS AVEZ LE SENS DE L'ÉTIQUETTE

Bexley vous propose d'être celui qui est toujours chaussé de la meilleure façon qui soit où que ce soit et avec qui que ce soit. Mais surtout Bexley vous propose d'avoir l'audace/l'irrévérence d'être dans les codes de l'élégance sans jamais avoir à en payer le prix. Ou alors le juste prix, le prix de l'exigence, de l'excellence des matières, des savoir-faire français mais en aucun cas le prix fort, cette mauvaise impression d'y laisser sa chemise sans aucune raison (vous pourriez même vous en offrir une...).

## LES CHIFFRES CLÉS

**35M**  
D'EUROS  
DE CA

**30%**  
DU CA  
ONLINE

**22**  
BOUTI-  
QUES

**800 000**  
CLIENTS  
SATISFAITS

**100**  
COLLABO-  
RATEURS