



COMMUNIQUE DE PRESSE

Les Clayes-Sous-Bois, le 10/11/2023

Bureau Vallée et Qonto s'allient pour proposer aux entrepreneurs une offre de néo services en ligne pour la 1^{ère} fois dans une enseigne physique.

Dans le contexte actuel, les entrepreneurs font face à des choix plus complexes que jamais, surtout lorsqu'il s'agit de créer et de lancer son activité. Bureau Vallée, qui accompagne au quotidien une clientèle à 50% professionnelle, dans ses magasins et sur son site, constate que leurs besoins d'accompagnement vont plus loin que ce dont ils disposent actuellement. Des problématiques que les franchisés de l'enseigne comprennent, étant eux-mêmes entrepreneurs !

C'est pourquoi, Bureau Vallée a décidé de nouer un partenariat avec Qonto, leader européen de la gestion financière des TPE-PME, pour leur proposer une **offre services bancaires** (compte professionnel, solution de création d'entreprise en ligne...) **négociés à prix préférentiels et distribués pour la première fois dans une enseigne physique.**

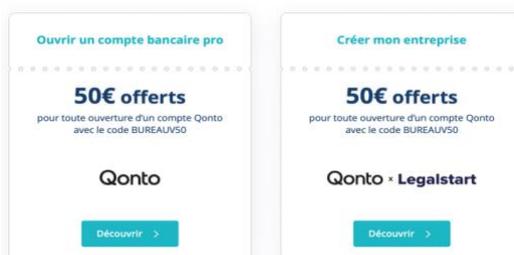
Une première offre de néo-services exclusive à l'enseigne

Pour lancer cette offre de services dédiés aux professionnels, Bureau Vallée s'est associé à un acteur de premier plan. Qonto est en effet le leader européen de la gestion financière des TPE-PME avec plus de 400 000 clients à qui elle permet de gérer leurs comptes bancaires et toutes leurs finances professionnelles dans une seule solution.

Les clients de Bureau Vallée pourront **bénéficier de 50 € offerts** :

- Pour ouvrir un compte bancaire pro avec Qonto sans se déplacer
- Pour créer en quelques clics leur entreprise avec Qonto et Legalstart

Il leur suffit de se rendre sur le site web Bureau Vallée <https://www.bureau-vallee.fr/solutions-pro> : un conseiller Qonto les rappellera pour faire une simulation correspondant à leurs besoins et ouvrir leur compte en ligne en quelques minutes



"La complexité des démarches administratives au moment de la création reste un vrai frein pour les futurs entrepreneurs en France", note Romain Goueffon, Lead Partnership Business Development chez Qonto. "Notre enjeu majeur est de proposer un parcours optimal pour le créateur alors le partenariat avec Bureau Vallée est un pas de plus vers la simplification du parcours. Partout en France, les entrepreneurs sont accompagnés dans les magasins partenaires, l'expérience est aussi fluide et rapide sur le site Bureau Vallée".

Un lancement stratégique : le nouveau bouquet de services 'Solutions Pro'

L'enseigne lance 'Solutions Pro' qui a été pensé par les équipes de Bureau Vallée comme **un bouquet de néo-services qui viendra s'étoffer d'offres additionnelles** dans quelques semaines, la première brique de ce bouquet de solutions étant le partenariat avec Qonto.

Ces 'Solutions Pro' proposent aux clients Bureau Vallée une alternative de services 100% en ligne, plus simples et moins chers que les offres professionnelles traditionnelles disponibles sur le marché.

Pour cela, **Bureau Vallée sélectionne rigoureusement ses partenaires, principalement des start-up françaises, dans une volonté d'encourager une démarche d'innovation et de création sur le territoire.** La qualité du service client est également un critère de sélection important des partenaires, dans **un souci de cohérence avec les valeurs de proximité client portées par Bureau Vallée.**

A travers cette stratégie de bouquet de services en ligne, Bureau Vallée confirme sa volonté d'allier le physique et le digital afin d'offrir à ses clients professionnels un accompagnement toujours plus compétitif.

« Depuis plus de 30 ans, notre expertise chez Bureau Vallée reposait sur la négociation de produits de qualité et compétitifs pour nos clients professionnels. Désormais, nous allons plus loin et nous négocions aussi des services ! Ce partenariat avec Qonto est la première marche de notre stratégie de diversification qui mise sur les services dont on prévoit qu'ils soient un relai de croissance fort pour notre enseigne et représentent 15% de notre CA d'ici 5 ans » explique Adrien Peyroles Directeur Général de Bureau Vallée.



A PROPOS DE BUREAU VALLEE

Bruno Peyroles crée en 1990 le 1^{er} magasin Bureau Vallée et introduit en France le 1^{er} concept de « superstore » de papeterie et de fournitures de bureau, dont les valeurs concilient discount de marques et développement durable, sous le nom de « discount durable ». Qualité, choix, conseil, services, vrac libre services ... Bureau Vallée vend les grandes marques dont beaucoup produisent en France et en Europe.

L'enseigne compte aujourd'hui près de 400 magasins répartis en France et à l'étranger.

Contacts Presse :

Rachel Aline Diot – 07 77 92 35 65 – rachelalinediot@shadowcommunication.fr

Aurélié Vinzent – 06 58 66 80 49 – aurelievinzent@shadowcommunication.fr

Karima Doukkali – 07 77 36 64 10 – karimadoukkali@shadowcommunication.fr