

# La néobanque Qonto vise 500 000 clients d'ici à 2023

*Qonto a réussi à maintenir sa trajectoire en 2020, malgré la crise économique provoquée par la pandémie de Covid-19. La néobanque, qui revendique désormais 120 000 clients, souhaite consolider son assise en France et en Europe avec de nouveaux services et partenariats.*

---

4 février 2021

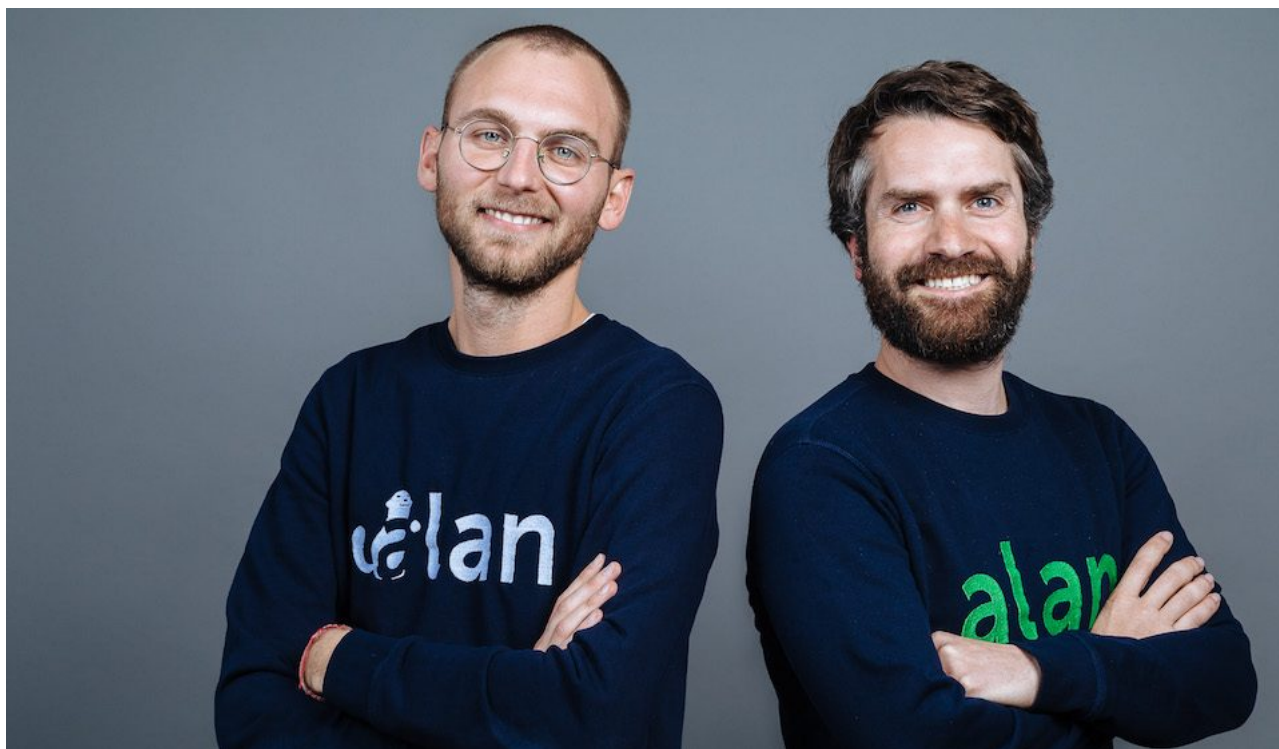
En 2020, Qonto a assuré *"la continuité de son service"* malgré la pandémie de Covid-19. À l'occasion d'une conférence de presse jeudi 4 février 2021, la neobanque B2B a souligné que la trajectoire de développement était tenue malgré un passage de l'immense majorité de ses salarié·e·s en télétravail. Elle affirme que son chiffre d'affaires *"a doublé, comme chaque année depuis la création"* — sans le donner — et revendique, à date, quelque 120 000 client·e·s sur ses quatre marchés – France, Allemagne, Italie et Espagne. D'après son président et co-fondateur, Alexandre Prot, cette performance est le fruit d'une stratégie bâtie sur trois axes : *"La création d'un produit fluide, agrémenté d'outils, la constitution d'un service client réactif ainsi que des prix justes et transparents"*. En bref : ce que *"peinent encore à faire"* les banques traditionnelles, jugées *"trop lentes et trop lourdes"* par les consommateurs, selon lui, mais qui captent core la grande majorité du marché.

## 22 milliards d'euros de transactions en 2020

Autre atout de Qonto, selon son dirigeant : son positionnement. *"Alors que la plupart des établissements bancaires se concentrent sur les particuliers et les grands comptes, nous nous adressons aux indépendants, startups, TPE et PME"* , rappelle Alexandre Prot, qui se réjouit de l'*"agilité"* que cela confère à son entreprise en matière de développement de services ou de gestion de livres comptables – Qonto a mis au point son propre "noyau bancaire" (Core Banking System) pour gérer les données collectées en interne. Miser sur ce public de niche aurait permis à la scaleup de *"continuer à acquérir des clients"* pendant la crise. Résultat : quelque 22 milliards d'euros de transactions auraient été enregistrés en 2020, soit *"une progression de l'ordre de 100 % environ"* par rapport à l'année précédente.

Pour soutenir ce rythme de croisière, Qonto affirme avoir recruté 150 personnes sur les 12 derniers mois – pour un total de 300 salariés de 27 nationalités différentes à cette date – et prévoit *"autant d'embauches"* en 2021. La néobanque entend *"doubler le chiffre d'affaires"* une nouvelle fois sur l'année qui vient, un objectif qui deviendra *"de plus en plus difficile à atteindre année sur année"* dicit Alexandre Prot. Pour ce faire, la scaleup cherchera à *"consolider"* ses acquis, en favorisant *"une meilleure implantation"* en France et en Europe. *"Nous ouvrirons des bureaux locaux dans le but de renforcer notre présence commerciale et attirer des talents"* , précise Elisabeth Coleon, directrice du marketing, qui précise que l'ambition de Qonto est que

"la moitié de ses clients se trouvent en dehors de la France" d'ici à 2023. La scaleup projette d'en avoir à cette date "500 000 au total".



À lire aussi

"Alan n'est plus l'assurance des seules boîtes tech"

## La rentabilité en ligne de mire

2023, c'est également l'horizon que se fixe la néobanque pour "atteindre la rentabilité en France". Elle estime que ce cap pourra être franchi dès lors qu'elle aura séduit 250 à 300 000 clients – une "masse critique", selon ses termes. "Notre objectif reste la croissance et nous continuerons donc à développer de nouveaux services. C'est la raison pour laquelle nous visons la rentabilité sur notre seul marché domestique et non sur l'ensemble de nos activités à court terme", détaille Alexandre Prot, avançant que la rentabilité en Allemagne, Italie et Espagne pourrait intervenir "2 à 3 ans plus tard" – soit vers 2026. La scaleup tire, en l'état actuel des choses, la plupart de ses revenus des abonnements mensuels et des cartes bancaires qu'elle commercialise. Viennent ensuite les commissions d'interchange, reversées par son partenaire Mastercard.

Cela dit, c'est sur les différents partenariats d'intégration noués avec d'autres acteurs tech – Slack, Pennylane ou PayFit – que Qonto joue son va-tout. Concrètement, ces alliances entre les produits permettent aux clients de ne pas avoir à entrer de nouveau leurs données financières. Par ailleurs, Elisabeth Coleon précise qu'une commission peut lui être reversée en tant qu'apporteur d'affaires – c'est le cas quand elle parvient à diriger ses client·e·s vers des assurances Axa, par exemple.

Alors qu'elle avait précédemment laissé entendre qu'elle souhaitait décrocher un agrément d'établissement de crédit, la scaleup a quelque peu revu ses priorités. La crise étant passée par là et de nombreux·ses professionnel·le·s ayant contracté un prêt garanti par l'État (PGE), qui devra prochainement être remboursé, *"la demande est moindre"* à en croire Alexandre Prot. *"Chaque jour, nous avons des centaines d'interactions avec nos clients. C'est un baromètre qui nous permet de prioriser nos chantiers, dont le but est d'apporter de la valeur en un temps qu'on veut le plus court possible"* , réaffirme le chef d'entreprise.

---

Article écrit par Arthur Le Denn