

# Memo Bank continue sa mue pour devenir la banque principale des dirigeants de PME

*Un an après une série A de 20 millions d'euros, Memo Bank annonce un tour complémentaire de 13 millions d'euros réalisé auprès de Serena Capital. Une somme bienvenue pour aider la structure à poursuivre son développement.*

Temps de lecture : minute

---

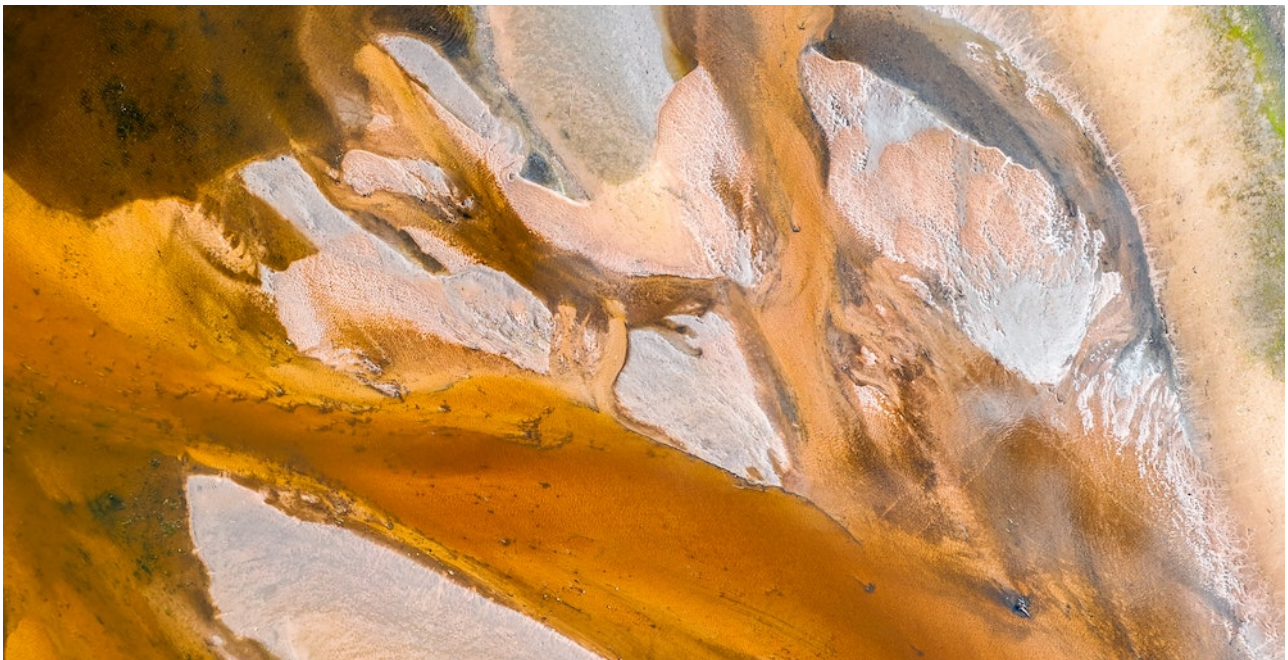
15 juin 2021

Petit à petit, l'oiseau fait son nid. C'est exactement ce qu'on pourrait dire pour Memo Bank, connue jusqu'en juin dernier sous le nom de Margo Bank. En moins de trois ans, et malgré la pandémie, l'entreprise a réussi à obtenir l'agrément bancaire, un sésame lui donnant les prérogatives d'une véritable banque, la différenciant des néobanques qui se multiplient depuis quelques années. *"Nous ne sommes pas appuyés sur un autre établissement de crédit, nous avons notre propre licence, nous ne sommes pas non plus une néobanque (banque 100% en ligne), ni une fintech"* , insistait Jean-Daniel Guyot, son cofondateur lors de sa série A réalisée en juin 2020. Cette dernière vient d'être complétée d'un tour de table de 13 millions d'euros apportés par Serena Capital. Un complément initialement non prévu, assure le cofondateur, mais qui devrait faciliter le développement de la startup qui a connu une année 2020 riche.

## Une ouverture en plein confinement

Memo Bank a officiellement lancé son offre auprès des professionnels en septembre dernier, peu avant le second confinement. Un timing que ne regrette pas Jean-Daniel Guyot qui assure toujours viser 4 000 clients -

des PME réalisant plus de 2 millions de chiffres d'affaires - d'ici 4 ans en Europe. S'il se refuse à communiquer des chiffres sur ses résultats actuels, l'entrepreneur assure que Memo Bank "*connaît une croissance convenable et reçoit de bons échos de ses clients*". Pour convaincre ses futurs clients, l'entreprise n'a pas hésité à proposer rapidement de nouveaux produits comme un IBAN virtuel qui sécurise les paiements et facilite leur reconnaissance. Ces IBAN alternatifs masquent l'IBAN principal du client aux yeux de votre destinataire, permettent d'identifier la source d'un virement entrant, même si le virement en question ne comporte aucune référence et d'y attribuer un taux de TVA inhérent à chaque pays ou secteur d'activité.



À lire aussi

**Memo Bank obtient son agrément bancaire et lève 20 millions d'euros**

La structure bancaire propose également la création d'autres comptes bancaires, en parallèle du premier, en quelques instants, sur internet, sans avoir besoin de prévenir son banquier. Une solution qui permet d'octroyer un compte, avec un seuil maximum de dépenses par exemple, à un pôle de l'entreprise.

# Devenir la banque principale de leurs clients

Après dix mois d'ouverture, le cofondateur dresse un bilan positif. *"Nous sommes entrés sur ce marché en imaginant être la deuxième banque de nos clients mais nous nous sommes rendus compte au bout de quelques semaines que nos clients réalisaient de nombreuses opérations chez nous pour finir par nous choisir comme banque principale"* . Ce qui change la donne pour la structure qui doit accélérer le développement de ses produits, confie le cofondateur. *"Une banque principale doit proposer bien plus de produits que nous ne le faisons aujourd'hui. De nombreux projets sont déjà en cours de construction concernant la facilitation des solutions de paiement, le développement de solutions plus complexes comme les LBO ainsi que les connexions avec l'environnement des logiciels de leurs clients"* , détaille Jean-David Guyot.

Banque hybride au croisement de la banque traditionnelle et des néobanques, Memo Bank sait qu'elle doit miser sur ces trois prismes pour répondre aux besoins des PME et de leurs dirigeants. *"Nous échangeons énormément avec nos clients et c'est véritablement notre force pour avancer"* , reconnaît Jean-Daniel Guyot. Une pratique tirée de son expérience avec Captain Train. *"Nous arrivions à capter un tiers de nos nouveaux clients grâce au bouche à oreille et à obtenir un taux de rétention de 95%"* , poursuit-il. Des ambitions qu'il entend bien renouveler avec Memo Bank, en France mais aussi dans toute l'Europe.

Si le cofondateur ne laisser courir aucun nom, il annonce viser l'Europe de l'Ouest, en opérant pays par pays. *"Nos clients sont des PME européennes avec des fournisseurs, des clients...en Europe et il faut leur offrir une situation européenne"* . Pour réussir à mener à bien sa mission, Memo Bank, qui compte une soixantaine de collaborateurs, cherche encore à recruter une quarantaine de personnes dans des postes techniques de développement mais aussi des chargés d'affaires.

---

Article écrit par Anne Taffin