

Qonto séduit Tiger Capital pour lever 486 millions d'euros

La Fintech créée en 2017 entre dans le cercle de la vingtaine de startups valorisées à plus d'un milliard de dollars.

L'actu

Une entrevue la semaine dernière avec Cédric O, secrétaire d'État chargé du numérique, laissait présager une grande annonce pour Qonto. Cette chose faite : la Fintech vient de rendre publique sa nouvelle levée de fonds de 486 millions d'euros, la plaçant dans le cercle restreint – quoi que de plus en plus grand – des licornes françaises, ces startups valorisées à plus d'un milliard de dollars sans être cotées en Bourse.

Ce dernier tour de table en série D a été mené par Tiger Global et TCV, suivi de huit autres nouveaux investisseurs -Alkeon, Eurazeo, KKR, Insight Partners, Exor Seeds, Guillaume Pousaz, Gaingels et Ashley Flucas – et des investisseurs historiques de la startup : Valar, Alven, DST Global et Tencent. Cette levée de fonds porte la valorisation de Qonto à 4,4 milliards d'euros (soit près de 5 milliards de dollars), « *un montant sans précédent dans l'écosystème français* », peut-on lire dans le communiqué de l'entreprise, faisant d'elle la « *scaleup française avec la valorisation la plus importante* ». En effet, elle dépasse ainsi Sorare qui détenait jusque-là la valorisation la plus importante, à 4,3 milliards de dollars. Tout était vrai jusqu'à l'annonce quelques heures plus tard de la valorisation à 5,1 milliards de Back Market après un tour de table de 450 millions d'euros.

Le contexte

Créée en 2017, cette néobanque a progressivement enrichi son offre pour répondre à son ambition : « *construire la première solution financière tout-en-un pour les PME et les indépendants* », affirme la jeune pousse. En plus de la possibilité d'ouvrir un compte en ligne pour ses entreprises clientes, les services de Qonto ont notamment intégré des outils de gestion des dépenses, mais aussi une marketplace pour que leurs clients puissent regrouper leurs différents prestataires financiers (assureurs, comptables, RH) sur leur compte.

En janvier 2020, la néobanque avait déjà annoncé une levée de 104 millions d'euros, lors de laquelle elle affirmait vouloir obtenir son agrément de crédit afin de pouvoir octroyer des prêts à ses clients. La Fintech est finalement revenue sur ce choix : « *Nous pourrions devenir un établissement de crédit si nous le voulions mais ce n'est pas notre objectif, car il faut du capital et du temps* », expliquait Alexandre Prot, fondateur de la startup, en septembre dernier. Qonto a donc abandonné ce projet. La jeune pousse peut finalement proposer des prêts à ses clients grâce à son partenariat avec October, plateforme de prêts aux entreprises européennes.

À quoi va servir cet argent

Si, il y a à peine un an, les fondateurs de Qonto affirmaient viser les 500 000 clients d'ici à 2023, ils ont revu leurs ambitions à la hausse. Dans leur dernier communiqué, les entrepreneurs – qui figurent dans les 500 plus grandes fortunes de France listées par Challenges – disent compter 220 000 clients et affichent désormais l'ambition d'atteindre le million d'utilisateurs de leur solution d'ici 2025.

Pour ce faire, l'entreprise va poursuivre le développement de nouvelles fonctionnalités et consolider les marchés dans lesquels elle est déjà présente (Allemagne, Espagne, France et Italie), et où elle « *a multiplié par quatre ses revenus au cours des deux dernières années* ». Qonto compte donc injecter 100 millions d'euros dans chacun de ces pays dans les deux années à venir. Dès 2023, la jeune pousse prévoit aussi de lancer de nouveaux marchés, sans préciser lesquels, pour qu'en 2025, 75% de ses nouveaux clients soient acquis hors de France.

Pour soutenir ses ambitions, Qonto est aussi en phase active de recrutement, puisqu'elle veut quadrupler la taille de son équipe pour atteindre les 2000 collaborateurs d'ici 2025, dont 50% des nouvelles recrues basées hors de France. Et, pour attirer tous les talents dont elle a besoin dans un marché ultra tendu, la société va lancer un programme européen, « Qonto Campus », pour favoriser la mobilité des salariés entre les différents bureaux de l'entreprise.

À lire aussi

[PayFit, une licorne de plus au sein de la French Tech](#)

Article écrit par HELOÏSE PONS