

Qonto étend son service à l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne

La néobanque pour entrepreneurs Qonto ouvre son service à trois nouveaux pays européens mais gère ce développement international depuis Paris.

Temps de lecture : minute

1 juillet 2019

Cap sur l'Europe pour Qonto ! La néobanque pour entrepreneurs étend son service à trois nouveaux pays européens : l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. *“Depuis le premier jour, nous avons raisonné à l'échelle européenne : nous avons lancé qonto.eu et notre produit ainsi que notre service clients ont toujours été bilingues, en français et en anglais”*, assure Alexandre Prot, cofondateur et CEO de Qonto. Néanmoins, la startup a préféré délaisser le Royaume-Uni pour attaquer des marchés aux usages plus proches de ceux des PME françaises.

Le produit reste en effet "à 90%" le même dans tous les pays, avec quelques ajustements en fonction de particularités locales, affirme l'entrepreneur. Ainsi, l'Italie, qui impose désormais aux entreprises de fournir une facture électronique, est, elle, plus en avance que l'Hexagone sur ce point. Pour répondre au mieux aux besoins des quelque 11 millions de PME que comprennent ces nouveaux marchés, la startup souhaite s'allier à des partenaires locaux. Sur le même modèle que ce qu'elle a pu faire en France avec LegalStart ou Station F, l'entreprise cherche donc à l'étranger des structures d'accompagnement ou des partenaires Legaltech pour faciliter la création d'entreprise.

Qonto prévoit pour l'instant de gérer son expansion internationale depuis ses bureaux parisiens. La startup a recruté une trentaine de personnes,

soit une dizaine par nouveau marché, natives du pays cible afin d'assurer à la fois le développement commercial et le support client dans ces trois pays. *"Lorsque les équipes pays se seront étoffées, à une trentaine de personnes par pays, nous envisagerons d'ouvrir des bureaux locaux,* précise Alexandre Prot. *Pour l'instant, nous préférons capitaliser sur une équipe centralisée afin de diffuser à tous la même culture d'entreprise."*

Article écrit par Geraldine Russell