

Qonto lève 104 millions d'euros pour devenir un établissement de crédit

La Fintech boucle une série C avec l'aide du géant chinois Tencent, du fonds hongkongais DST Global, de deux nouveaux business angels et des investisseurs historiques Valar et Alven.

Belle semaine pour Qonto : après avoir figuré lundi dans la liste des 83 startups sélectionnées par le gouvernement pour figurer dans le French Tech 120, la Fintech annonce avoir bouclé un tour de table de 104 millions d'euros. « *Nous avons l'habitude d'annoncer une levée chaque année* », plaisante Alexandre Prot, cofondateur et CEO de la jeune pousse. En effet, après un tour d'amorçage de 1,6 million d'euros en 2016, la startup avait bouclé une série A de 10 millions d'euros en 2017, puis annoncé son tour de série B de 20 millions d'euros en septembre 2018. Il aura donc fallu attendre un peu plus d'un an avant la série C, pourtant bouclée en un temps record, selon le récit du CEO. « *Nous avons commencé les discussions en octobre et bouclé le tour de table en trois mois.* »

Une levée éclair, donc, réalisée auprès d'investisseurs de premier plan : les fonds Valar et Alven, déjà présents du capital, remettent au pot ; la startup accueille deux nouveaux business angels à son capital : Taavet Hinrikus, fondateur et administrateur de TransferWise, et Ingo Uytdehaage, CFO de Adyen. « *C'était important pour nous d'être accompagnés par des entrepreneurs européens, qui ont réussi à bâtir des géants* », souligne Alexandre Prot. Ces *role models* joueront désormais les anges gardiens (financiers) de la destinée de Qonto.

Surtout, la Fintech accueille parmi ses actionnaires le fonds DST Global, qui a investi dans Flipkart mais aussi Alibaba ou Xiaomi, ainsi que le géant chinois des télécoms Tencent. Ce dernier fait donc une incursion remarquée dans la Fintech française, puisqu'il annonçait la semaine dernière une prise de participation dans Lydia. Un signe positif, à en croire Alexandre Prot. *« C'est la preuve d'une certaine maturité du secteur Fintech en France. Ces investisseurs, qui prenaient jusqu'ici des tickets dans des Fintechs européennes mais pas tricolores, estiment désormais que la France peut créer des champions européens ou mondiaux. »*

À lire aussi

Lydia lève 40 millions d'euros. Tencent entre au capital

Se concentrer sur l'Europe

Avec ce nouvel investisseur asiatique à son capital, Qonto aurait-elle des vues sur ce marché tentaculaire ? Pas du tout. *« Nous venons tout juste de multiplier par quatre notre terrain de jeu avec l'ouverture de nos services en Allemagne, en Italie et en Espagne et nous bénéficions déjà d'un marché important en France, tranche le cofondateur. À moyen terme, nous resterons donc en Europe. »* D'autant que la startup bénéficie d'un avantage non négligeable sur le continent européen : l'agrément d'établissement de paiement qu'elle a déjà obtenu dans l'Hexagone est transposable dans toute l'Union européenne. Et cela sera également valable pour celui d'établissement de crédit qu'elle a demandé.

Car c'est bien là l'objectif principal de ce nouveau tour de table : permettre à Qonto de diversifier ses activités pour transformer la néobanque en véritable établissement bancaire. *« Nos clients nous demandent différents services : des possibilités de paiement - notamment la compatibilité avec ApplePay - qui sont couvertes par notre agrément actuel ; mais aussi des autorisations de découvert ou des services de crédit qui nécessitent d'obtenir l'agrément d'établissement de crédit »*, liste Alexandre Prot.

À lire aussi

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

Reste donc à obtenir le feu vert de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Régulation (ACPR). Après quoi, Qonto s'appuiera pour partie sur des développements internes et pour partie sur des partenariats pour diversifier ses activités. Avec le recrutement de plus d'une centaine de talents pour dépasser le cap des 300 salariés, la startup sera suffisamment bien armée pour ne pas envisager – pour l'instant – d'opération de croissance externe. L'entreprise a pour elle d'avoir été la première néobanque B2B à opérer sur le marché français et a donc pu prendre une longueur d'avance sur ses (nombreux) concurrents, apparus depuis. Elle doit désormais réussir sa mue en établissement de crédit, bien loin des modèles financiers disruptifs des pure players.

Article écrit par GERALDINE RUSSELL