

Pourquoi la néobanque Qonto renonce à l'agrément de crédit

En janvier 2020, lors de leur dernière levée de fonds, les fondateurs de Qonto annonçaient leur ambition d'obtenir un agrément de crédit. Le projet est désormais mis de côté au profit du développement de nouveaux services. Explications.

Temps de lecture : minute

16 septembre 2021

En janvier 2020, juste avant la pandémie, la néobanque Qonto annonçait un beau tour de table de 104 millions d'euros, une somme non négligeable pour une FinTech. À cette époque, la startup annonçait vouloir obtenir, en plus de son agrément de paiement transposable dans l'Union européenne, l'agrément de crédit qui lui aurait permis d'octroyer des prêts à ses clients. Un an plus tard, en raison de la pandémie, le sujet n'était plus annoncé comme prioritaire. Il vient apparemment d'être définitivement abandonné. "*Nous pourrions devenir un établissement de crédit si nous le voulions mais ce n'est pas notre objectif. Il faut du capital et du temps*" , reconnaît Alexandre Prot, qui préfère se concentrer sur d'autres chantiers.

À la place, Qonto a noué un partenariat avec October, plateforme de prêts aux entreprises européennes, qui a permis à ses clients de contracter des PGE (prêts garantis par l'Etat) durant la crise. Depuis juin dernier, ils ont également la possibilité de réaliser des crédits. Une centaine ont déjà été octroyés. "*Le montant est de 30 000 euros maximum sur 24 mois*" , annonce Alexandre Prot, co-fondateur et CEO de la startup. Pour bénéficier d'un prêt, les sociétés doivent être clientes chez Qonto depuis au moins un an et réaliser au moins 100 000 euros de flux sur un an.



À lire aussi

Les DAF face à la crise, l'expérience de Qonto

"Un scoring est calculé par October à partir de son historique chez nous, les entreprises n'ont pas à présenter de business plan, ni de justificatif particulier. C'est October qui propose ou refuse un prêt pour un taux compris entre 6 et 9%" , détaille le CEO. Si la première année d'expérience est un succès, ces critères pourraient être un assouplis et le montant et la durée des prêts augmentés.

Cibler les PME de plus de 200 salariés

En un an et demi, la société, qui n'a pas encore fêté ses 5 ans, a presque doublé ses effectifs pour passer de 250 à 450 personnes et devrait dépasser la barre des 500 d'ici la fin de l'année. *"Une centaine de recrutements sont encore en cours et un gros plan de recrutements est également prévu pour l'année prochaine"* , souligne Alexandre Prot. La startup grandit vite donc, en France mais aussi à l'étranger puisqu'elle a ouvert des antennes à Milan, Berlin et Barcelone.

La croissance est visible aussi du côté des clients : la startup en

comptabilise aujourd'hui 200 000 contre 150 000 avant l'été. Et pour 2023, elle en vise 500 000. Clients qui sont à la fois des indépendants, des freelances, des ETI et des PME qui comptent plus de 200 collaborateurs et collaboratrices. *"Au début, nos clients étaient principalement des indépendants, des freelances et des petites structures de moins de 10 salariés. Nous comptons maintenant des entreprises de 250 salariés qui font face à d'autres problématiques, il fallait trouver de nouvelles solutions pour eux"* , développe Alexandre Prot. Conséquence directe, l'entreprise a développ" de nouveaux produits : la certification des papiers via une simple photo ou un scan, le transfert de justificatif par mail, une révision de l'interface pour les managers et la mise en place d'une carte flash qui permet d'octroyer une carte virtuelle à un salarié pour un achat ponctuel ou pour une durée plus longue.



À lire aussi

Younited lève plus de 142 millions d'euros pour défier Klarna et PayPal

