

Le fondateur de Qonto livre ses clés pour construire un géant européen

En 2016, face à des services financiers inadaptés aux réalités des TPE-PME et des indépendants, nous avons décidé d'agir. Avec Steve Anavi, nous avons fondé Qonto, animés par une ambition simple : transformer la gestion financière des entreprises. Fini les lenteurs administratives, les coûts cachés et les expériences frustrantes. Et si une solution dédiée pouvait enfin répondre aux besoins spécifiques de ces entrepreneurs ? Par Alexandre Prot, cofondateur et CEO de Qonto.

Temps de lecture : minute

15 janvier 2025

Devenir le leader européen a été un défi exigeant pour Qonto. Cela a nécessité de s'adapter à des réglementations complexes, d'innover sur le plan technologique et de recruter avec rigueur. Ce parcours nous a permis d'acquérir de précieuses leçons sur la technologie, le monde économique et sur nous-mêmes. Ces apprentissages ont influencé notre stratégie et notre culture d'entreprise.

S'appuyer sur sa propre expérience pour relever les défis

En tant qu'anciens entrepreneurs, nous avons constaté que les offres financières des banques traditionnelles ne répondaient pas à nos besoins. Elles étaient souvent inadaptées, complexes et frustrantes. Nous avons alors développé notre propre solution, qui allie une offre complète et

performante, un service client réactif et une tarification transparente. C'est devenu notre recette secrète pour répondre efficacement aux défis financiers des entrepreneurs.

Votre startup doit résoudre un problème réel et important sur le marché. Votre expérience personnelle face à cette problématique peut être une source de motivation puissante et vous guider dans la bonne direction.

Mettre le client au cœur de la stratégie

La valeur perçue par le client est la priorité. Le développement des produits est entièrement basé sur les besoins réels des clients : chaque nouvelle fonctionnalité répond aux problèmes soulevés par ces derniers, dans le but d'être toujours en phase avec l'évolution de leurs besoins. Conscients que les entrepreneurs travaillent souvent de longues heures et le week-end, un service client disponible 7 jours sur 7 est crucial. De plus, chaque aspect, des caractéristiques produit à l'identité visuelle, tout a été conçu pour être en phase avec leurs besoins.

En entretenant des relations régulières avec les clients, écoutez leurs commentaires, cherchez à savoir comment vous pouvez développer votre produit pour répondre à leurs besoins, et soyez prêt à faire évoluer rapidement votre produit en fonction de ceux-ci.

Construire une plateforme évolutive et adaptable

L'Europe, avec sa diversité réglementaire et ses attentes clients variées a nécessité dès le premier jour, la création d'une plateforme flexible et évolutive. Cela a impliqué des investissements dans une infrastructure technologique robuste et personnalisée, garantissant la conformité locale tout en offrant une expérience utilisateur cohérente. Une couche d'API solide a permis des intégrations fluides avec les systèmes de paiement

locaux et d'autres infrastructures financières spécifiques. De plus, notre interface utilisateur a été facilement adaptable aux exigences linguistiques et préférences locales.

Investissez dans une plateforme flexible pour s'adapter aux réglementations et conditions du marché tout en maintenant une expérience utilisateur homogène.

Former une équipe solide et diversifiée

Depuis notre création, nous avons fédéré une équipe exceptionnelle. Nous nous sommes efforcés de recruter en fonction des compétences de chacun, mais aussi en tenant compte de la culture et de la variété des points de vue. La constitution d'une équipe forte et diversifiée nous a permis d'aborder des problèmes complexes sous des angles variés et de créer une culture d'entreprise dynamique.

Votre équipe est votre atout le plus précieux. Investissez du temps et des ressources dans le recrutement, le développement et la fidélisation des talents qui correspondent à votre vision et à vos valeurs.

Privilégier une approche durable plutôt qu'une exécution précipitée

Lorsque nous avons fondé Qonto, nous étions animés par l'envie de transformer le marché des fintechs. Mais nous avons rapidement compris qu'un véritable succès durable se construit sur le long terme. Bâtir une entreprise solide, c'est un marathon, pas un sprint : cela exige patience, résilience et une vision stratégique claire. Cette approche nous a permis de surmonter les obstacles, d'anticiper les évolutions du marché et d'offrir en permanence une réelle valeur ajoutée à nos clients. Nous avons appris à conjuguer rapidité d'exécution et croissance durable, tout en restant agiles pour relever chaque nouveau défi.

Concentrez-vous sur la croissance durable, le développement de la résilience et la création de valeur à long terme, plutôt que de rechercher des gains à court terme au détriment de l'avenir de votre entreprise.

Créer un leader de son secteur est exigeant, mais passionnant. En restant fidèles à votre mission, en vous concentrant sans relâche sur vos clients, en innovant de manière responsable et en construisant une équipe diversifiée de premier plan, vous avez l'opportunité de révolutionner un secteur. Au fur et à mesure de votre croissance et de votre évolution, vous acquerrez des leçons qui resteront au cœur de votre approche, et qui feront votre succès.



À lire aussi

Fintech : quelles tendances pour le secteur en 2025 ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Alexandre Prot, cofondateur et CEO de Qonto