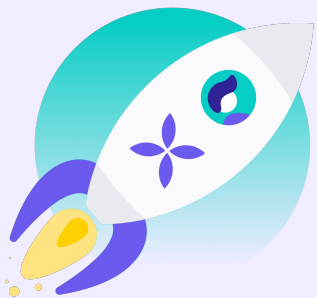




# **Conférence de presse**

4 février 2021



1

Notre mission, notre histoire, nos piliers

2

La rétrospective 2020

3

Nos ambitions

4

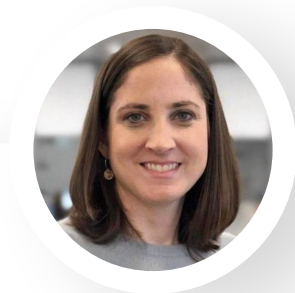
Vos questions

# Vos intervenants



**Alexandre  
Prot**

CEO & Co-founder




**Elizabeth  
Coleon**

Chief Marketing Officer



**Sarah  
Ben Allel**

VP People



Notre mission, notre histoire  
nos piliers

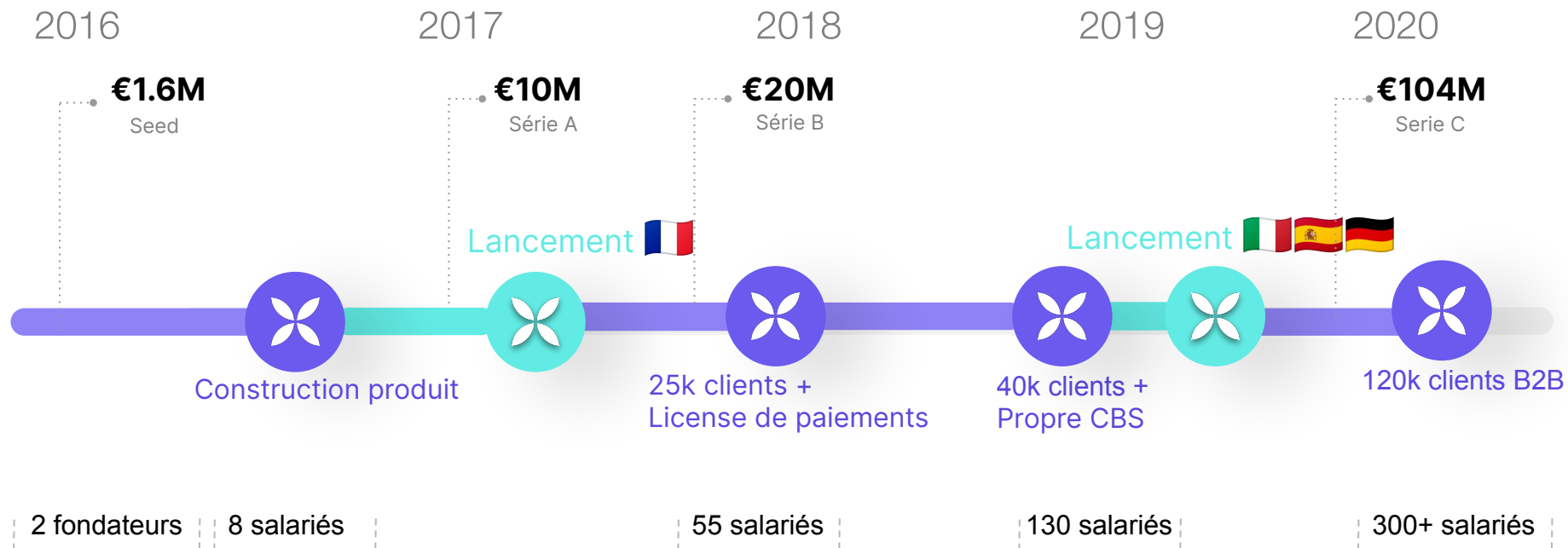


Notre mission

“Creating the  
finance solution  
all businesses love”

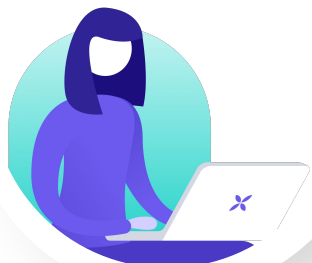


# Notre histoire depuis 2016



# Une offre pour les entreprises de 1 à 250 salariés...

Partout en France et en Europe



Indépendants



TPEs et  
start-ups



PMEs



# ... qui s'appuie sur 3 piliers



## Un produit fluide et innovant

Des outils et des intégrations conçus pour faciliter la vie des entrepreneurs.



## Un service client ultra réactif

Des équipes dédiées et réactives, disponibles 7j/7.



## Des prix justes et transparents

Une tarification transparente avec des abonnements mensuels sans engagement.

# Une service unique



## Offre 100 % B2B sur-mesure

Proposer le contrôle et l'automatisation de la gestion financière, avec une offre premium adaptée aux entreprises en développement



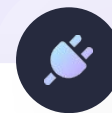
## Propre CBS (*core banking system*)

Offrir une meilleure expérience pour agrémenter l'offre plus facilement et accélérer le développement



## Présence européenne

Faciliter la vie des PME et des indépendants partout en France et en Europe (IT, ES, DE)



## Bien plus qu'un compte pro

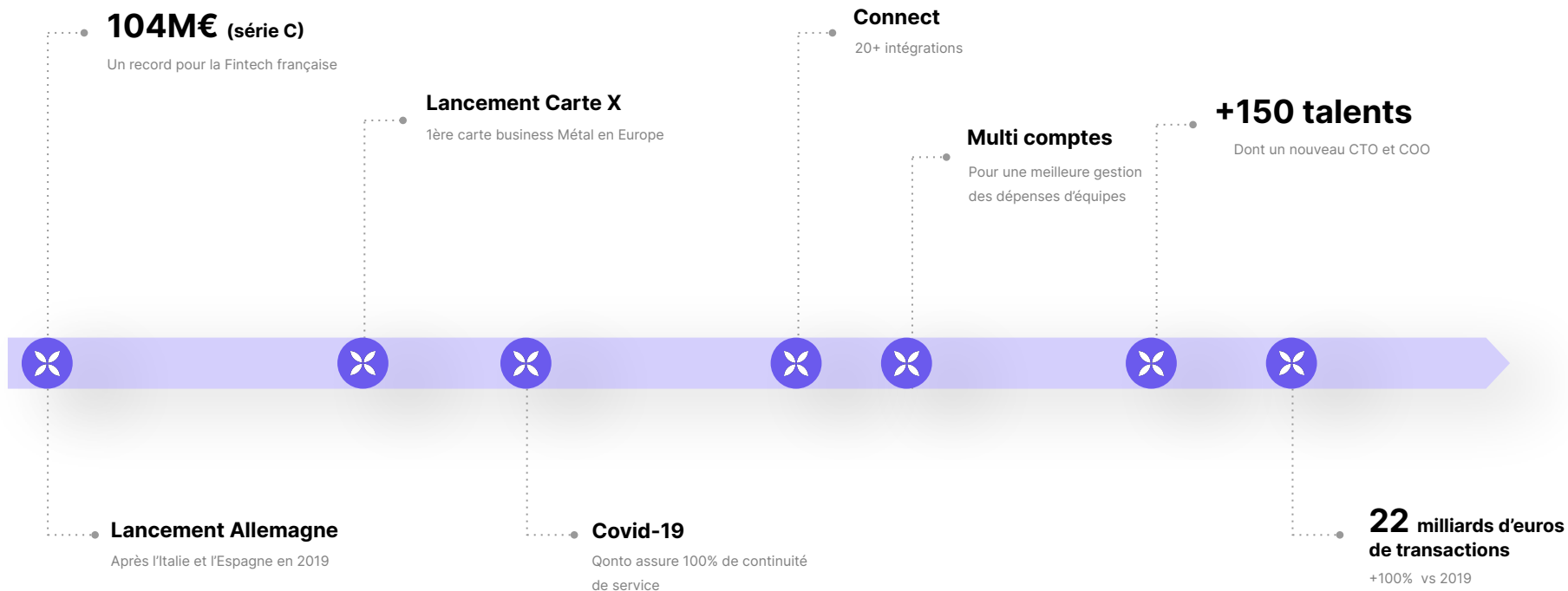
Aller au delà d'un offre de cartes et de paiements en proposant des services additionnels de gestion financière



# La rétrospective 2020

# Les grandes étapes qui ont marqué 2020

Malgré le Covid-19, Qonto poursuit son hyper croissance

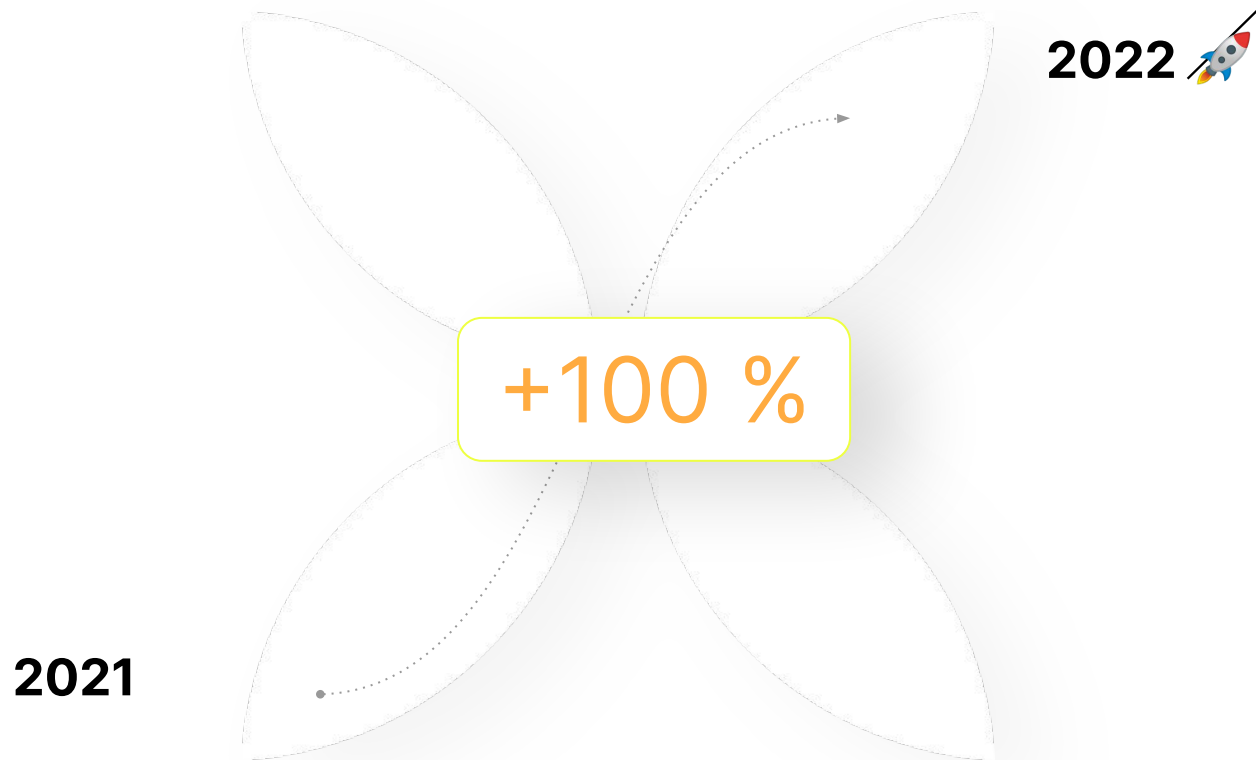




Nos ambitions



# Doubler notre revenu en 2021



# Satisfaire 500K clients d'ici 2023



500K

5K

Dec-17

31K

Dec-18

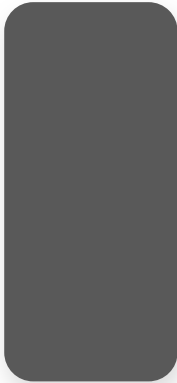
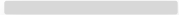
70K

Dec-19

120K

Dec-20

Dec-23





# Atteindre la rentabilité en France d'ici 2023

Qonto vise la **rentabilité** en France d'ici fin 2023 en atteignant la **masse critique de clients**





# Accélérer notre expansion européenne

D'ici fin 2021

- 👉 **Consolider notre positionnement** en Europe
- 👉 **Ouvrir des bureaux locaux** d'ici la fin d'année

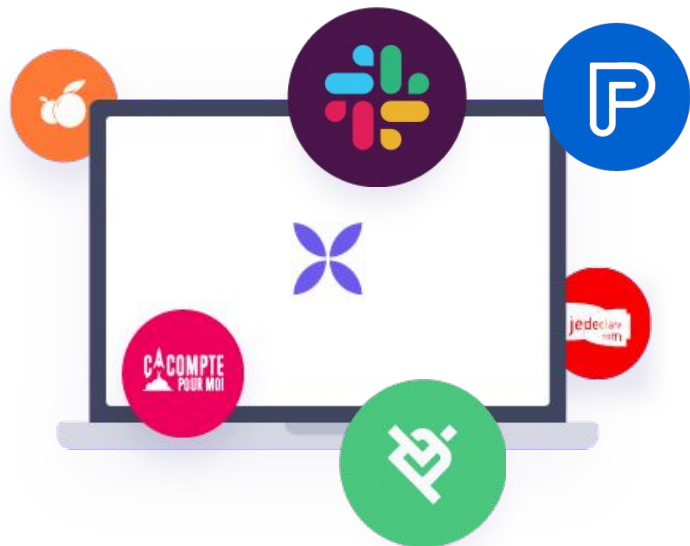
D'ici fin 2023

- 👉 **50 % des clients Qonto hors de France**





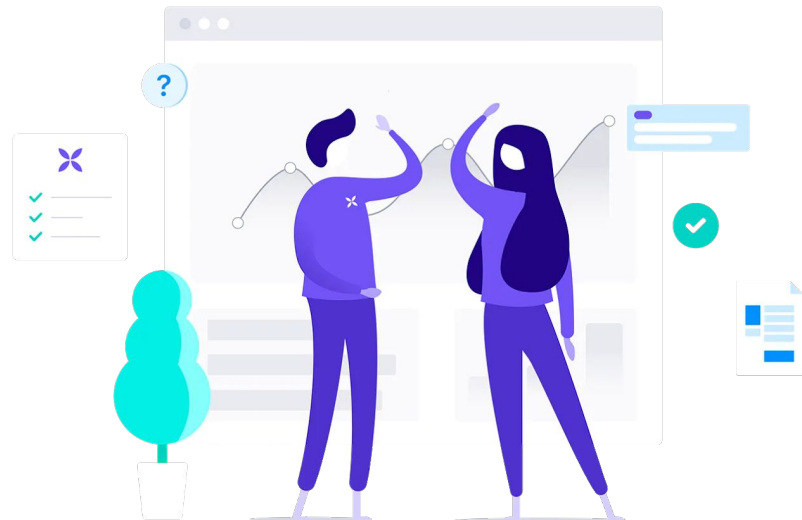
# Poursuivre le développement de Connect



Accélérer l'**intégration des nouveaux partenaires** dans le cadre de Connect (après Slack, Pennylane, Payfit...)

# Renforcer nos partenariats clés

- Simplifier toujours plus la **création d'entreprise**
- Nouer de nouveaux **partenariats institutionnels**
- Développer notre **implantation régionale**







# Nos challenges RH

1

Passer de 300 à environ **450** Qontoers en 2021

2

Recruter sur **tous les métiers et en Europe**

3

Être agile dans un **environnement qui évolue**

4

Accompagner et **faire grandir nos talents**

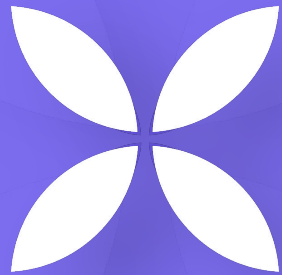
5

Maintenir nos **valeurs et notre forte culture**





Q&A



[qonto.com](https://qonto.com)