

Pour Swan, Qonto et Agicap, la conquête de l'Allemagne passe par Berlin

Les fintechs françaises ont fait de la capitale allemande leur base arrière. Elles font face à une concurrence féroce et doivent s'adapter à un cadre réglementaire différent.



Une grande partie des fintechs berlinoises sont installées dans le quartier de Kreuzberg et sur les rives de la Spree. (iStock)

Par [Nathalie Steiwer](#)

Publié le 14 oct. 2022 à 8:12 Mis à jour le 14 oct. 2022 à 8:22

La vue extraordinaire plonge sur la Spree et, au-delà du fleuve, sur la Warschauer Straße. Début septembre, la start-up française Swan a inauguré son siège social allemand au cœur d'un quartier branché de Berlin, avec ses clubs et sa vie nocturne, mais son cofondateur, Nicolas Benady, n'a « pas eu une minute pour l'explorer jusqu'à présent ».

Il voit surtout, à quelques rues de là, la tour de Solarisbank, son concurrent direct en Allemagne. Comme la licorne berlinoise, Swan propose aux entreprises d'intégrer des fonctions financières telles que des comptes, cartes et IBAN dans leurs produits.

En France, Swan compte le distributeur Carrefour ou le logiciel de comptabilité Pennylane parmi ses clients. En Allemagne, la start-up de Nicolas Benady rejoint à Berlin son concurrent français Treezor mais aussi un autre de ses clients, la start-up lyonnaise [Agicap](#).

Agicap à la conquête des PME allemandes

Six ans après sa création, le fournisseur de logiciel de trésorerie trouve désormais 30 % de sa clientèle en Allemagne. « Agicap marche très bien en Allemagne. Nous avons regretté de ne pas pouvoir y investir » [lors des derniers tours de table](#), note Florian Heinemann, cofondateur du fonds berlinois Project A. Pour le moment, la fintech lyonnaise est « sans doute la meilleure parmi les fournisseurs de produits financiers aux PME », estime-t-il.

Les « Franzosen » sont nombreux ces dernières années à s'attaquer à ce marché prometteur mais difficile de 3,5 millions de petites et moyennes entreprises. « La difficulté est que les PME allemandes sont encore très peu numérisées, résume Tim Rehder, partenaire du fonds Earlybird. Elles sont aussi très liées à leur banque locale. Il est donc difficile d'acquérir de nouveaux clients. »

Qonto rachète Penta et sa base client

Qonto en sait quelque chose. « Il est difficile de convaincre les clients allemands de changer de compte », confirme le directeur de Qonto pour l'Allemagne, Torben Rabe. Pour construire la confiance, « nous avons très vite vu qu'il était nécessaire d'avoir un IBAN allemand, même si sur le papier un IBAN français aurait suffi », explique-t-il.

Pour gagner du temps, Qonto a [racheté son concurrent berlinois Penta](#) et ses 50.000 clients. Cette opération a « sans doute été très utile pour acquérir une base locale stable », constate l'investisseur Tim Rehder.

Un contexte réglementaire difficile

Pour ses premiers pas en Allemagne, Swan contourne pour le moment l'écueil des PME allemandes en visant le biotope des fintechs berlinoises. Ses solutions technologiques sont déjà intégrées par la fintech d'investissement Ride Capital ou l'outil de gestion financière Airbank.

Cette intégration verticale est d'autant plus facile en Allemagne que le pays est « beaucoup plus avancé que la France sur [l'open banking](#) depuis vingt ans », note Michael Herschlein, qui dirige la branche allemande de la start-up française Younited depuis Munich.

L'autre grand obstacle à l'entrée sur le marché allemand est son encadrement réglementaire, détaille le dirigeant. Le pays a introduit des spécificités qui vont au-delà de [la législation européenne sur la protection des données \(RGPD\)](#) ou le blanchiment, par exemple.

« La concurrence y est aussi très élevée, y compris avec des centaines de banques traditionnelles très présentes en ligne. » Pour aider les start-up françaises dans cette course d'obstacles, France Digitale lancera le 24 novembre un « kit de survie » pour s'attaquer au marché allemand. Avec notamment les témoignages d'Agicap et de Qonto.

Nathalie Steiwer (correspondante à Berlin)