

Après avoir ouvert 4 millions de comptes en France, Nickel veut conquérir l'Europe

Grâce à un fort maillage du territoire national, un accès sans conditions de revenus, et des frais bancaires limités, la néo-banque Nickel impose son « service bancaire alternatif. » La société, rentable depuis 2018, veut désormais conquérir les marchés européens.

Temps de lecture : minute

2 décembre 2024

« Notre croissance se fait en grande partie par le bouche à oreille », note Marie Degrand-Guillaud, directrice générale de Nickel. Le service bancaire alternatif, qui permet d'ouvrir un compte en 5 minutes chez un buraliste, sans condition de revenus et sans possibilité de découvert, vient de fêter ses 10 ans. Et en même temps, la barre des 4 millions de comptes ouverts en France. Un objectif que la société s'était fixé pour fin 2024.

8000 points de vente en France

Les raisons de ce succès : un compte courant accessible à tous, des frais bancaires de 25 euros par an, mais aussi un réseau de distributeurs de proximité très étendu. « Si l'on se compare aux acteurs bancaires classiques, nous avons le premier réseau de distribution de comptes courants avec près de 8000 points de vente sur le territoire », souligne Marie Degrand-Guillaud. Nickel a en effet renouvelé en début d'année son partenariat avec la Confédération nationale des buralistes Français, qui lui permet de couvrir l'ensemble des départements français, dans l'Hexagone comme en Outre-mer. « Dans les Dom-Tom, nous avons aussi

d'autres types de partenaires. A Mayotte, notre partenaire le plus performant est un salon de coiffure par exemple. Et en Guyane, nous sommes présents dans une station-service », précise la directrice générale.

L'acteur français, rentable depuis 2018, nourrit par ailleurs de grandes ambitions. « *Nous finançons tous nos développements, nous sommes capables de construire une entreprise robuste », estime la directrice générale qui souhaite se déployer à l'international. Depuis 2021, Nickel s'est notamment implanté en Espagne, au Portugal, en Belgique et en Allemagne. « Dans notre plan stratégique, nous visons essentiellement des pays de la zone euro. Nous avons choisi ces pays en fonction de leur taille mais aussi en fonction de plusieurs paramètres. Nous nous sommes davantage intéressés aux marchés sur lesquels les banques de détail avaient tendance à fermer des agences. Nous avons également regardé les pays où les frais bancaires augmentent et nous nous sommes intéressés aux relations qu'entretiennent les habitants avec leur banque », énumère Marie Degrand-Guillaud, qui souhaite désormais continuer à construire son réseau de distribution et se structurer sur ces marchés. D'ici la fin de l'année prochaine, Nickel espère que 30 % des nouveaux comptes ouverts proviennent de ces implantations.*

Un mini crédit et une assurance habitation

En parallèle, la société de 850 salariés prévoit de lancer de nouveaux services. « *Nos clients nous demandent des crédits et des assurances. Nous commençons donc à lancer de nouveaux services, en partenariat avec d'autres acteurs. » Nickel s'est ainsi associé à la banque en ligne Floa pour proposer une offre de mini crédit jusqu'à 1000 euros, à rembourser en quatre fois, sur une durée de trois mois maximum. Nickel s'est également diversifié dans l'assurance habitation, en s'associant avec la société d'assurance des Pays-Bas Lemonade. Nickel devrait également annoncer le lancement d'une offre d'épargne. « Nous avons*

de grandes ambitions, poursuit Marie Degrand-Guillaud. En termes de diversification et de déploiement à l'international, nous sommes au tout début de l'histoire. »



À lire aussi

Compte Nickel : retour sur le succès inespéré d'un acteur en rupture avec la banque



MADDYNEWS

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

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Jeromine Doux