



NiCKEL POURSUIT SON DÉPLOIEMENT EN EUROPE ET ANNONCE SON LANCEMENT EN ALLEMAGNE

Charenton-Le-Pont, le 24 février

NiCKEL poursuit son déploiement en Europe et annonce officiellement son arrivée sur le marché allemand au premier trimestre 2023, avec pour objectif d'atteindre 5 000 points de vente et 600 000 clients dans les 5 prochaines années. Grâce à un partenariat prometteur avec Ilo Profit, son partenaire de distribution allemand, les services de NiCKEL seront disponibles depuis un large réseau de points de ventes de loteries en Allemagne. Le service sécurisé, simple d'utilisation, transparent et accessible de NiCKEL permet à ses clients d'ouvrir un compte courant facilement, depuis de nombreux commerces de proximité. Ce modèle a déjà convaincu plus de 2,4 millions d'utilisateurs en Europe !

Un compte courant qui convient à toutes et à tous

NiCKEL, établissement de paiement agréé par l'ACPR, a été fondé en 2014 autour des valeurs **d'utilité, de simplicité, d'universalité et de bienveillance**. Ces principes sont incarnés par son offre innovante et son modèle de distribution qui permettront prochainement aux clients Allemands d'ouvrir un compte courant, d'obtenir une carte de débit MasterCard ainsi qu'un IBAN allemand, directement depuis un commerce de proximité. Cette offre sera **accessible à tous**, indépendamment du revenu, des antécédents bancaires ou d'un justificatif de résidence.

Par ce service, NiCKEL mêle **digital et proximité des points de distribution physiques** pour tirer le meilleur des deux mondes. Les clients bénéficient de la **flexibilité d'une application numérique** tout en ayant la possibilité de déposer et de retirer de l'argent liquide **depuis un large réseau de distribution physique**. NiCKEL fournit en ce sens un service qui convient à tout le monde !

L'Allemagne : un marché prometteur pour NiCKEL

Cette ouverture s'inscrit dans le cadre du plan stratégique de NiCKEL qui vise à **devenir le leader européen des comptes courants pour particuliers**. L'entreprise s'est fixée pour objectif de **s'implanter dans sept nouveaux pays européens d'ici 2024**. Après la France et l'Espagne, NiCKEL se lancera au Portugal et en Belgique au cours du premier trimestre 2022.

L'Allemagne est un **marché clé** pour la marque. Il s'agit du **pays le plus peuplé d'Europe**, et grâce à son modèle innovant, NiCKEL offrira un nouveau service dans un marché bancaire allemand en rapide évolution. Selon McKinsey, les Allemands dépensent environ 135 euros/an en frais bancaires, chiffre qui devrait encore croître dans les prochaines années*. Dans le même temps, le nombre d'agences bancaires se réduit à travers le pays : depuis 2007, environ 40% des agences ont été fermées. Aujourd'hui, l'Allemagne compte environ 24 000 agences, ce qui correspond à une moyenne de 290 agences par million d'habitants. Des chiffres bien en-deçà de la moyenne européenne : 346 par million d'habitants**. Néanmoins, **les clients allemands restent fidèles à l'usage de l'argent liquide et sont enclins aux points de contacts physiques**. Dans ce contexte, NiCKEL s'implantera en Allemagne au premier trimestre 2023 pour répondre à ces besoins. L'objectif sera d'**atteindre 5 000 points de vente et 600 000 clients** en 5 ans d'activité. Pour ce faire, NiCKEL s'appuiera sur une équipe locale **basée à Berlin**, une app et un service client disponible en allemand.

Un succès qui repose sur un partenariat avec des points de vente de loteries

Une des clés du succès reposera également sur la qualité du partenariat avec Ilo Profit et de sa proximité avec les valeurs de NiCKEL. Filiale de plusieurs sociétés d'État distribuant des jeux d'argent, Ilo Profit propose une gamme de services et de produits dans tous les points de vente de loteries en Allemagne : un **réseau solide de plus de 22 000 points de vente, synonyme de proximité et facilement repérable** en ville.

En tant que partenaire de confiance, Ilo Profit permettra à NiCKEL de construire un réseau dense et de toucher le plus grand nombre d'utilisateurs possible afin de renforcer la **qualité de son service en le rendant toujours plus accessible**. Dans chaque pays où NiCKEL est présent, son réseau de distribution s'appuie sur des

*Maisch, M. (2021, 30 Juin), Deutsche Bankkunden müssen mit deutlich steigenden Gebühren rechnen. Handelsblatt. <https://www.handelsblatt.com/finanzen/banken-versicherungen/banken/studie-deutsche-bankkunden-muessen-mit-deutlich-steigenden-gebuehren-rechnen/27358230.html>

** Osman, Y. (2022, 5 Janvier), Wenige Filialen, aber viel Personal - Sparen Deutschlands Banken an der falschen Stelle? Handelsblatt. <https://www.handelsblatt.com/finanzen/banken-versicherungen/banken/finanzsektor-wenige-filialen-aber-viel-personal-sparen-deutschlands-banken-an-der-falschen-stelle/27942118.html>



commerces de proximité et du quotidien : buralistes en France, buralistes et points de vente de jeux d'argent en Espagne, marchands de journaux en Belgique, divers commerces de proximité au Portugal. Ce même modèle sera appliqué en Allemagne afin d'être au plus près des utilisateurs.

Marie Degrand-Guillaud, Directrice Générale Déléguée de NiCKEL : « *Nous sommes convaincus que s'appuyer sur le réseau dense de points de vente des loteries en Allemagne est la stratégie la plus adaptée pour y proposer nos services, car ils correspondent à notre souhait de proximité avec les consommateurs, et ce, dans l'ensemble du pays. Le choix d'un réseau local de distribution est la clé du succès de NiCKEL.* »

A propos de NiCKEL

NiCKEL propose un compte courant ouvert à tous, sans condition de revenus ou de patrimoine, et sans possibilité de découvert ni de crédit. Le compte s'ouvre en 5 minutes chez un buraliste ou un point de vente enregistré comme agents de services de paiement auprès de l'ACPR et fournit, pour 20€ par an, une Mastercard® internationale, un RIB et des outils pour suivre ses opérations en temps réel (Web, mobile, SMS). A ce jour, plus de 2,4 millions de comptes NiCKEL ont été ouverts auprès d'un réseau de distribution qui compte plus de 6 300 points de vente partenaires.

Contact presse : Valentin Mazelier

v.mazelier@tilder.com

06 10 46 31 92

*Maisch, M. (2021, 30 Juin), Deutsche Bankkunden müssen mit deutlich steigenden Gebühren rechnen. *Handelsblatt*.
<https://www.handelsblatt.com/finanzen/banken-versicherungen/banken/studie-deutsche-bankkunden-muessen-mit-deutlich-steigenden-gebuehren-rechnen/27358230.html>

** Osman, Y. (2022, 5 Janvier), Wenige Filialen, aber viel Personal - Sparen Deutschlands Banken an der falschen Stelle?
Handelsblatt. <https://www.handelsblatt.com/finanzen/banken-versicherungen/banken/finanzsektor-wenige-filialen-aber-viel-personal-sparen-deutschlands-banken-an-der-falschen-stelle/27942118.html>