

COMPTE NICKEL

MA LIBRAIRIE
DEVIENT MA
BANQUE

JUILLET 2022



Financité

Depuis fin juin, il est possible d'ouvrir un compte à vue dans quelques librairies indépendantes. Ce compte, nommé Nickel, connaîtra-t-il le succès qu'il a rencontré en France ? A qui s'adresse-t-il et peut-il améliorer l'inclusion bancaire ?

En quelques mots :

- Le compte-Nickel a toute l'apparence d'un produit simple dans sa conception, facile d'accès, d'un usage peu compliqué et d'un prix raisonnable
- Ce compte pourrait attirer les personnes qui résident temporairement en Belgique. La preuve d'une résidence en Belgique n'est pas exigée pour ouvrir un compte Nickel.
- En Belgique, la réorganisation de la banque sous différentes enseignes visant à segmenter la clientèle, mais aussi à réduire drastiquement le nombre d'agences bancaires, est en marche.

Mots clés liés à cette analyse : service bancaire de base, inclusion bancaire

Introduction

Entre l'achat de son magazine préféré et un jeu à gratter, il est désormais possible depuis la fin juin d'ouvrir un compte à vue appelé compte Nickel chez quelques librairies indépendantes¹.

Nickel est une institution de paiement lancée en France en 2014 et qui appartient depuis 2017 au groupe BNP Paribas. Elle est agréée par la Banque de France (APCR) et, pour ses activités en Belgique, sa succursale est enregistrée auprès de la Banque Nationale de Belgique².

Ses deux fondateurs, un ingénieur en électronique et un banquier repentant avaient à l'origine voulu mettre sur le marché un compte alternatif au compte bancaire à destination des exclus bancaires français, ceux et celles dont les banques ne veulent pas ou ne veulent plus (émetteurs de chèques sans provision, personnes surendettées par exemple). Le compte a en fait attiré un public bien plus large³ avec aujourd'hui plus de deux millions de clients.

Est-ce que ce compte connaîtra chez nous le succès qu'il a rencontré en France avec

¹ Il s'agit des affiliés des réseaux de libraires-presse Perstablo et Prodipresse

² Sous le nom de Financière des Paiements Électroniques (n° 964)

³ Jeruslmy O., Nickel, le compte bancaire Fintech : quand un outil d'inclusion financière séduit un large public, Financité, 23/06/2018, https://www.financite.be/sites/default/files/references/files/compte_nickel_final.pdf

ses 2,5 millions de client·e·s et ses milliers de points de vente ? Constituera -t-il une solution alternative au service bancaire de base pour toutes les personnes non bancarisées que de nombreuses banques du royaume ne veulent pas servir ? Répondra-t-il aux attentes des déçu·e·s de la banque traditionnelle qui voient les agences bancaires fermer les unes après les autres ?

1 Un compte en apparence simple, pratique et pas trop cher

Le compte-Nickel a toute l'apparence d'un produit simple dans sa conception, facile d'accès, d'un usage peu compliqué et d'un prix raisonnable. A priori toutes les qualités pour répondre à la définition d'un compte à vue inclusif. Il conviendra bien sûr de vérifier ce qu'il en sera à l'usage.

1.1 Simple

Avec un compte Nickel, on dispose d'une carte Mastercard débit⁴ qui permet d'effectuer des retraits dans les distributeurs de billets et des paiements en Belgique et à l'étranger. On gère son compte à partir d'un PC ou d'un smartphone. Sur ce compte, on peut faire domicilier des revenus et effectuer des virements et des domiciliations en nombre illimité. On peut aussi déposer des espèces (max. : 950 euros/mois) ou retirer des espèces (max. : 800 euros/semaine) auprès de la librairie. On peut aussi envoyer de l'argent à l'étranger. En revanche, il n'est pas possible d'activer une possibilité de découvert en compte ni de disposer d'un crédit.

1.2 Facile d'accès

Pour ouvrir un compte, il faut disposer d'une adresse email, d'un téléphone portable et d'une pièce d'identité (CI, passeport ou titre de séjour même provisoire). Pas besoin d'une preuve de domicile ni de prendre rendez-vous, il suffit de se rendre chez un·e libraire partenaire appelé Point Nickel. Une trentaine de points de vente ont été ouverts fin juin, avec une prévision de 200 en septembre 2022 puis de 1500 à terme.

Pour ouvrir le compte, on commence par acquérir auprès du·de la libraire un package qui contient une carte Mastercard débit non nominative avec un numéro à encoder sur la borne. Puis on rend à la borne de couleur orange installée dans le magasin qui comprend une tablette, un scanner et un appareil photo. On est invité à répondre à quelques questions simples : nom, adresse, niveau et origine des revenus, niveau de patrimoine, locataire ou propriétaire, si le compte sera principal ou secondaire, etc. On scanne sa pièce d'identité. Puis on se fait prendre en photo par l'appareil installé sur la borne qui vérifie la cohérence avec la pièce d'identité. On introduit le numéro

⁴ Cette carte n'est pas co-brandée avec Bancontact

Il n'est pas possible d'activer la possibilité de découvert ni de disposer d'un crédit.

mentionné sur la carte Mastercard, puis un code reçu par sms. Ensuite on fait valider l'ouverture du compte opération par le·la libraire qui vérifie l'identité et active le compte. Le·la nouveau·elle client·e reçoit alors son numéro de compte IBAN (non inscrit sur la carte) et peut à ce moment-là déposer du cash pour pouvoir commencer à se servir de son compte. Le tout ne prend que quelques minutes.

Une autre possibilité consiste à effectuer l'inscription en ligne à partir d'un smartphone ou d'un PC, puis à se rendre chez dans la librairie partenaire pour finaliser l'ouverture du compte et obtenir sa carte. Le·la libraire a été formé·e à la lutte contre le blanchiment. Il·elle est enregistré·e auprès de la Banque de France, puis à la Banque nationale de Belgique.

1.3 Usage peu compliqué

Tout se passe en ligne, via un un PC ou un smartphone qui présentent une interface très simple. Au-delà des opérations habituelles de paiement, le·la client·e peut aussi bloquer et débloquer sa carte si elle est égarée, désactiver la fonction sans contact de sa carte, désactiver les paiements par internet ou à l'étranger, gérer ses plafonds, ou récupérer son code pin par sms. Pour les personnes moins à l'aise avec le numérique, le·la client·e a accès à un service d'alertes par SMS qui peut être personnalisé pour recevoir instantanément des informations sur son compte (solde insuffisant, plafonds atteints, etc.) sans dépasser les 60 demandes par an comprises dans le forfait (au-delà elles coûtent 1 euro pour 10 SMS).

Des tarifs transparents et raisonnables pour les prestations de base :

• Nickel Standard (carte non nominative)	20 €/an
• My Nickel (carte nominative)	23,33€/an
• Nickel Premium (assurances achats, vol papiers, voyages)	50€/an
• Nickel Metal (carte haut de gamme)	100€/an

Les dépôts et les retraits de cash peuvent cependant alourdir la note :

• Retrait dans un Point Nickel	3 retraits/mois : gratuit, puis 0,5€ par retrait (0,23€ reversés au libraire)
• Retrait dans un distributeur en Belgique	Nickel / My Nickel, Nickel premium : 1,5€ Nickel Metal : gratuit
• Retrait dans un distributeur en zone euro (hors BE)	Nickel / My Nickel : 1€ Nickel Metal : gratuit
• Retrait dans un distributeur hors zone euro	Nickel / My Nickel : 2€ Nickel Premium : 1€ Nickel Metal : gratuit
• Dépôt d'espèces dans un point Nickel (2% du montant déposé
• Alimentation par carte bancaire (instantané)	2% du montant déposé

En cas d'incidents sur le compte, les frais suivants sont prévus :

• saisie administrative sur le compte :	20€
• rejet de prélèvement	gratuit pour le 1 ^{er} rejet /trimestre, puis 10€/rejet
• remplacement de carte	10€ / carte

2 Un compte qui peut trouver son public

Malgré le caractère hybride du fonctionnement du compte Nickel qui permet de combiner certaines opérations auprès du·de la libraire et d'autres en ligne ainsi que d'accéder à certaines informations par SMS, ce compte ne pourra pas répondre aux attentes des victimes de la fracture numérique qui n'utilisent ni PC, ni smartphone. Les virements ne peuvent en effet n'être effectués que de manière électronique. Il en est de même pour la gestion des domiciliations. Il est dommage que les bornes installées dans les points de vente ne permettent pas d'effectuer ces opérations comme cela est possible avec les automates dits de self-banking.

Ce compte pourrait en revanche attirer les personnes qui résident temporairement en Belgique. La preuve d'une résidence en Belgique n'est pas exigée pour ouvrir un compte Nickel. En revanche, l'essentiel des opérations sur le compte doit être effectué en Belgique. Nickel le vérifie à l'aide d'un algorithme et n'hésitera pas à clôturer le compte si ce n'est pas le cas.

Ce type de compte a aussi le potentiel de séduire les personnes éligibles au service bancaire de base (SBB). Comme régulièrement pointé du doigt par Financité⁵, malgré l'obligation faite depuis 2003 à toutes les banques qui ouvrent des comptes à vue aux particuliers d'offrir des services bancaires de base aux personnes non-bancarisées, la réalité est bien différente. De plus en plus de banques, non intéressées par ces personnes jugées financièrement peu attractives, découragent les demandeur·euse·s de SBB alors même qu'ils·elles remplissent toutes les conditions requises. En revanche, avec Nickel, le risque d'être refoulé est très limité. En ce qui concerne notamment la question des documents d'identité produits par les demandeur·euse·s d'asile, considérée comme une lourdeur administrative par certaines banques, Nickel déclare accepter sans difficulté les documents d'identité provisoires. La procédure Nickel prévoit par ailleurs que le client reçoive une relance quand la date de fin de validité de son document d'identité se rapproche. Par ailleurs, Nickel admet les passeports de 190 nationalités (sauf USA, Pakistan et pays sous embargo).

Nickel est aussi un moyen de transférer de l'argent à l'étranger, opération qui peut être très coûteuse. Nickel met en avant, grâce son partenariat avec RIA, la possibilité de toucher 150 pays. Le site belge de Nickel ne décrit pas encore ce service mais, sur le site français⁶, on peut se faire une idée des frais fixes que Nickel a négociés avec RIA (commission sur taux de change non comprise) en fonction des pays de destination et des montants transférés.

⁵ Voir rapports annuels sur l'Etat de l'inclusion financière en Belgique, <https://www.financite.be/fr/reference/rapport-sur-linclusion-financiere-2021>

⁶ https://nickel.eu/sites/default/files/2021-09/Pricing%20France%20%28from%2003_09_21%29.pdf

Ce type de compte a le potentiel de séduire les personnes éligibles au service bancaire de base.

Le compte Nickel a aussi le potentiel de séduire les personnes à faible revenu qui connaissent des relations difficiles avec leurs banques, notamment en raison de la multiplication de frais bancaires générés par les rejets de paiement. Pour ouvrir ce compte, aucun niveau de revenu n'est effectivement exigé et aucun découvert n'est possible. Le profil des client·e·s français·es de Nickel montre que 80% d'entre eux·elles ont un revenu inférieur à 1500 euros/mois, 34% sont sans emploi ou perçoivent des revenus irréguliers et 50% vivent en-dessous du seuil de pauvreté.

Le·la client·e, en moyenne âgé de 37 ans, utilise le compte Nickel à titre de compte principal dans 65% des cas et effectue en moyenne 240 opérations par an. Pour les client·e·s qui ont au moins deux comptes, le compte Nickel permet de « séparer l'argent », par exemple de n'y domicilier qu'un type de revenus ou de ne s'en servir que pour un type de dépenses. En revanche, compte tenu du profil des client·e·s Nickel, le risque de stigmatisation n'est pas à négliger. Un certain nombre de prestataires (électricité, téléphone...) pourrait ne pas avoir envie de contracter avec des personnes a priori considérées comme potentiellement mauvaises débitrices. C'est ce qui est arrivé en France et a conduit Nickel à entreprendre des négociations avec plusieurs prestataires.

Selon les travaux de recherche effectués par la sociologue Hélène Ducourant, le meilleur promoteur de ce compte en France est le bouche-à-oreille, la recommandation faite des proches tiers de confiance comme des membres de la famille ou des amis déjà client·e·s. Parfois, c'est aussi l'assistante sociale ou un bénévole d'une association caritative qui délivrent des conseils budgétaires qui jouent ce rôle.

3 Un modèle qui interroge

A l'origine, le compte Nickel a été promu par ses initiateurs une initiative anti-système permettant notamment aux personnes rejetées par les banques d'accéder à un compte non-bancaire. Trois ans plus tard, Nickel s'est finalement vendu pour 200 millions d'euros à BNP Paribas, l'une des plus grosses banques du système, une « too big too fail », l'année même où Nickel a commencé à devenir rentable⁷. Ce qui n'a pas manqué de décevoir certains client·e·s qui se sont sentis trahis⁸. Nickel a ainsi connu le sort de nombreuses start-up Fintech qui, après un développement sur quelques années, finissent par revoir leurs ambitions et céder au rachat par de grands groupes.

L'un des fondateurs de Nickel, devenu président du CA de Nickel, s'était défendu en

⁷ La confédération des buralistes détient 5% du capital

⁸ Koenig G. Pourquoi je suis un déçu des Fintech, Les Echos, 26/04/2017, <https://www.lesechos.fr/2017/04/pourquoi-je-suis-un-decu-des-fintech-170525>

L'objectif était d'offrir des options réservées à une clientèle plus aisée, mais aussi d'augmenter le revenu moyen par abonné·e.

mettant en avant la nécessité de s'adosser à un gros acteur pour pouvoir grossir tout en promettant d'arriver à préserver l'ADN de Nickel au sein d'un grand groupe bancaire : « Nous maintenons notre volonté d'être en concurrence avec les banques, nous maintenons le management, nous maintenons le lien avec les buralistes, nous maintenons notre vocation à l'universalité (même les interdits de chèquiers peuvent ouvrir un compte Nickel...), nous maintenons notre ADN disruptif et notre critique des tarifs abusifs. (...) C'est une opération qui va permettre d'accélérer notre plan de marche pour atteindre 2 millions de comptes en 2020. Il n'y aura pas de logo de la BNP sur nos documents. (...). Nos clients se fichent complètement de savoir qui sont les actionnaires. Cela n'intéresse que 1% de nos clients, ceux qui ont ouvert des comptes chez Nickel pour faire un pied de nez au système.»⁹.

En ce qui concerne BNP Paribas, quel était l'intérêt de s'offrir une fintech comme Nickel ? Dans le communiqué de presse annonçant le rachat de Nickel¹⁰, la banque annonçait clairement la couleur : « Avec cette acquisition, BNP Paribas complète son offre dédiée aux nouveaux usages bancaires et dispose, à côté de Hello bank!, de l'offre digitale de la banque de détail et du réseau d'agences, d'un ensemble complet de solutions adaptées aux besoins des différentes clientèles ».

Un an après son rachat par BNP Paribas, Nickel a remplacé son slogan « le compte sans banque » par « le compte pour tous », sans changer les modalités d'accès au compte, ni les caractéristiques du compte standard à petit prix. Nickel a cependant commencé à proposer des cartes plus haut de gamme et plus chères comprenant des assurances et des services d'assistance ainsi que la possibilité d'effectuer des retraits gratuits en zone euro. L'objectif affiché était d'offrir un nombre d'options réservées habituellement à une clientèle plus aisée, mais aussi d'augmenter le revenu moyen par abonné·e et les marges de l'entreprise¹¹.

En Belgique, la réorganisation de la banque sous différentes enseignes visant à segmenter la clientèle, mais aussi à réduire drastiquement le nombre d'agences bancaires, est aussi en marche. Il suffit de lire les communiqués de presse de BNP Paribas Fortis¹², ou son dernier rapport d'activité. Avec le rachat de bpost banque, BNP Paribas Fortis entend utiliser les bureaux de poste pour les services financiers

⁹ Riché P., Compte-Nickel vendu à la BNP : "Nous resterons agaçants", Nouvel Obs, 05/04/2017, <https://www.nouvelobs.com/economie/20170404.OBS7565/compte-nickel-vendu-a-la-bnp-nous-resterons-agaçants.html>

¹⁰ BNP Paribas annonce le rachat de Compte-Nickel, 12/07/2017, <https://group.bnpparibas/communique-de-presse/bnp-paribas-annonce-rachat-compte-nickel>

¹¹ Cuny D., Un an après son rachat, le compte Nickel monte en gamme, La Tribune, 14/04/2018, <https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/un-an-apres-son-rachat-le-compte-nickel-monte-en-gamme-775393.html>

¹² <https://www.bnpparibasfortis.com/fr/newsroom/communique/657-bureaux-de-poste-supplementaires-pour-les-clients-et-clientes-de-bnp-paribas-fortis>

de base afin de répondre aux besoins de certain·e·s client·e·s qui ne sont pas friand·e·s des outils numériques et qui préfèrent maintenir les entretiens en face à face. Les agences BNP Paribas Fortis (y compris Fintro) mettront quant à elles l'accent sur les conseils personnalisés et les produits plus complexes. Les client·e·s fortuné·e·s seront quant à eux·elles regroupé·e·s dans 16 « Clients Houses » avec tout un éventail de compétences et d'expertise, tandis qu'à l'opposé, les plus pauvres se voient offrir avec Nickel un seul produit, un compte à vue avec des fonctions limitées avec le risque de stigmatisation déjà évoqué.

Anne Fily
Juillet 2022

Recommandations Financité

En lien avec cette analyse, Financité plaide notamment via son memorandum¹³ pour :

Avoir accès à un compte de paiement assorti de prestations de base :

Recommandation 29 : « *Financité demande aux autorités fédérales d'inclure dans les dispositions légales relatives au service bancaire de base :*

- 1. une nouvelle définition du type et du nombre minimum d'opérations comprises au titre de service bancaire de base. Cette définition doit être faite sur base d'une analyse approfondie du profil des personnes non bancarisées, de leurs besoins et de la manière dont l'offre de compte bancaire répond ou non à ceux-ci. Elle devra aussi inclure la tendance générale à la numérisation des opérations bancaires et à l'augmentation du coût de certains services ;*
- 2. la précision que l'accès aux comptes de paiement assortis de prestations de base ne peut dépendre de la situation financière du consommateur, de son statut professionnel, de son niveau de revenu, de son historique de crédit ou de sa faillite personnelle ;*
- 3. des mesures de communication suffisante, bien ciblée et active, qui touche en particulier les consommateurs non bancarisés, vulnérables et mobiles ;*
- 4. une facilité de découvert encadré pour éviter le surendettement lié au service bancaire de base ;*
- 5. des services supplémentaires comme des services de transfert de fonds pour les demandeurs d'asile ;*
- 6. des conditions particulièrement avantageuses, voire la gratuité du service bancaire de base pour les consommateurs vulnérables non bancarisés ;*
- 7. des services d'éducation financière indépendants qui puissent accompagner ou intégrer ce service bancaire de base. »*

¹³ https://www.financite.be/sites/default/files/20190122_memorandum_2019-web_final.pdf

A propos de Financité

Si vous le souhaitez, vous pouvez nous contacter pour organiser avec votre groupe ou organisation une animation autour d'une ou plusieurs de ces analyses.

Cette analyse s'intègre dans une des 3 thématiques traitées par le Réseau Financité, à savoir :

Finance et société :

Cette thématique s'intéresse à la finance comme moyen pour atteindre des objectifs d'intérêt général plutôt que la satisfaction d'intérêts particuliers et notamment rencontrer ainsi les défis sociaux et environnementaux de l'heure.

Finance et individu :

Cette thématique analyse la manière dont la finance peut atteindre l'objectif d'assurer à chacun, par l'intermédiaire de prestataires « classiques », l'accès et l'utilisation de services et produits financiers adaptés à ses besoins pour mener une vie sociale normale dans la société à laquelle il appartient.

Finance et proximité :

Cette thématique se penche sur la finance comme moyen de favoriser la création de réseaux d'échanges locaux, de resserrer les liens entre producteurs et consommateurs et de soutenir financièrement les initiatives au niveau local.

Depuis 1987, des associations, des citoyen·ne·s et des acteurs sociaux se rassemblent au sein de Financité pour développer et promouvoir la finance responsable et solidaire.

L'asbl Financité est reconnue par la Communauté française pour son travail d'éducation permanente.