

Le Compte-Nickel : un compte pour tous, sans banque

par

■ **Hugues Le Bret** ■

Président de la Financière des paiements électroniques

En bref

Le Compte-Nickel est une idée simple, mais qui supposait trois révolutions. Ouvert à tous, on peut y souscrire chez un buraliste en quelques minutes. Il donne droit à une carte bancaire permettant de faire des retraits, des virements, des achats en France et à l'étranger. Les découverts y sont impossibles, inconvénient qui devient un avantage pour les deux millions d'interdits bancaires ou les 40% de Français en dépassement d'autorisation de découverts. Pour réussir, il fallait relever trois défis : créer une informatique gérant les comptes en temps réel, ce qu'aucune banque ne savait faire ; obtenir les agréments des autorités financières (soit un dossier de demande de 4800 pages...) ; disposer d'un réseau de distribution motivé – en l'occurrence les buralistes. Le démarrage du Compte-Nickel est foudroyant, avec 230 000 titulaires début 2016 et une prévision de 500 000 fin 2016. Retour sur une innovation numérique qui rencontre un besoin sociétal.

Compte rendu rédigé par Sophie Jacolin

L'Association des Amis de l'École de Paris du management et Cap Digital organisent des débats et en diffusent des comptes rendus, les idées restant de la seule responsabilité de leurs auteurs. Ils peuvent également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.

Le Compte-Nickel est avant tout le fruit d'une rencontre entre quatre individus issus d'univers extrêmement différents, qui ont osé s'abstraire des règles établies dans l'univers de la banque. L'idée provient de Ryad Boulanouar, brillant expert des technologies connectées... et ancien interdit bancaire. Pur produit de la méritocratie républicaine, diplômé de l'Institut national des sciences appliquées de Rennes, Ryad Boulanouar avait travaillé sur les prototypes du Pass Navigo de la RATP et du porte-monnaie électronique Moneo, avant de créer son entreprise à 30 ans et d'inventer une solution de dématérialisation de cartes téléphoniques prépayées grâce à laquelle il a fait fortune. Il avait vendu sa solution dans des supérettes et des stations-service outre-mer, et collaboré avec MoneyGram et Western Union sur un service de transfert d'argent opéré depuis des commerces de proximité, des bureaux de tabac notamment.

Ayant lui-même expérimenté le dédain des conseillers financiers, il présentait le besoin d'une offre bancaire accessible à tous sans discrimination de revenus, distribuée au coin de la rue. Toutefois, il ignorait tout du monde de la banque. Lorsqu'il m'a sollicité, je venais de démissionner de la présidence de Boursorama, filiale de la Société Générale, afin de publier en toute liberté un livre de témoignage sur le cataclysme qu'avait subi cette dernière, *La semaine où Jérôme Kerviel a failli faire sauter le système financier mondial*. J'avais, auparavant, été en charge de la communication et de l'innovation de la Société Générale pendant dix ans, ainsi que membre du comité de pilotage de ses activités Internet.

Ryad Boulanouar a trouvé un écho dans le regard distancié que je portais sur le monde bancaire. Se sont joints à l'aventure Michel Calmo, qui avait été le premier à déployer la solution de cartes téléphoniques dématérialisées outre-mer, et Pierre de Perthuis, un de mes anciens collègues d'Havas, spécialiste du marketing et fondateur d'une poignée d'entreprises dans ce domaine. Nos quatre chemins se sont croisés à un moment propice de nos carrières : nous avions une certaine disponibilité d'esprit et étions prêts à nous laisser surprendre par l'inconnu. Nous avons tiré parti de la technologie innovante conçue par Ryad Boulanouar, permettant d'utiliser un terminal de paiement électronique comme outil de communication. Ryad Boulanouar est aussi celui d'entre nous qui a le plus investi dans la phase initiale du projet, à hauteur de 2 millions d'euros.

Ouvrir un compte bancaire en quatre minutes

Le Compte-Nickel a été rendu possible par la conjonction d'avancées technologique et réglementaire. La directive européenne sur les services de paiement de 2007, transposée en droit français en 2009, a en effet permis l'apparition de nouveaux acteurs dans le monde bancaire : les établissements de paiement. Ces derniers ne peuvent accorder de crédits ni, par conséquent, de découverts, mais sont autorisés à effectuer des transferts d'argent, à éditer des cartes prépayées et à émettre des relevés d'identité bancaires (RIB). Tel est le statut de la Financière des paiements électroniques, mère du Compte-Nickel. Les technologies aujourd'hui disponibles nous permettent de surmonter la contrainte qu'est l'impossibilité d'octroyer des découverts. Un paiement électronique n'est jamais qu'une opération consistant à déplacer des cellules entre des serveurs. Il peut être tracé en temps réel. Nous sommes donc capables d'interroger le solde du compte d'un client au moment même où il engage une dépense, pour l'accepter ou la refuser si elle dépasse le montant disponible. Cette fonction innovante est au cœur de notre solution.

Quiconque peut ouvrir un Compte-Nickel en quelques minutes dans un bureau de tabac, à condition de justifier de son identité et de son adresse. Réglementairement, nous ne sommes tenus de vérifier que ces deux paramètres.

Concrètement, vous achetez pour 20 euros (prix de l'abonnement annuel) un boîtier en carton comportant une carte MasterCard internationale inactive accompagnée d'un livret d'explication et d'une grille tarifaire extrêmement simples. Le magasin est équipé d'une tablette sur laquelle vous scannez un document d'identité (pouvant être un titre de séjour). Le logiciel en extrait les données et les vérifie, puis constitue automatiquement votre dossier. Sachant que nous n'accordons pas de crédit, nous n'avons pas besoin de connaître votre situation bancaire.

L'authentification des documents suit des procédures extrêmement poussées : la piste MRZ (*machine-readable zone*) des cartes d'identité est, par exemple, recalculée, et notre service conformité, qui reçoit immédiatement la copie des pièces, les contrôle en totalité. Vous validez ensuite votre dossier et renseignez votre numéro de téléphone mobile, votre adresse, votre e-mail et le code inscrit sur la MasterCard. Vous n'avez plus qu'à accepter les conditions générales de vente et à répondre à un bref questionnaire statistique. Pour nos 300 000 premiers clients, cette opération a duré 4 minutes en moyenne.

Le buraliste prend ensuite la main, opérant en tant qu'agent agréé par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) pour le compte de la Financière des paiements électroniques. Il vérifie à nouveau votre identité et active votre carte. Si vous effectuez un dépôt immédiat, il l'encaisse en activant un code, puis vous remet un ticket mentionnant votre solde ainsi que deux RIB. Vous recevez le code PIN et le mot de passe Internet de votre MasterCard par texto, ainsi qu'une copie de votre dossier par e-mail. Il ne nous reste plus qu'à vérifier votre adresse. Il vous faudra pour cela nous retourner un courrier postal en y apposant un code personnel. Si cette preuve de résidence ne nous parvient pas sous quinze jours, votre compte sera clôturé.

En quelques minutes, vous voilà donc bancarisé et titulaire d'un compte fonctionnant en temps réel. Votre buraliste pourra encaisser vos dépôts d'espèces (limités à 750 euros par mois) et autoriser des retraits via son terminal de paiement électronique.

Parmi les nouveaux titulaires d'un Compte-Nickel, 60 % n'y font pas de dépôt immédiat. Ils souhaitent avant tout obtenir un RIB, sésame sans lequel il est impossible de signer un contrat d'intérim ou de percevoir les minima sociaux, entre autres exemples. À cet égard, le service bancaire de base mis en place par l'État et les banques ne remplit guère son office : sur les 2,1 millions d'interdits bancaires en France, seuls 30 000 en bénéficient. Le Compte-Nickel répond donc à un véritable besoin social.

Le contraire d'une *success story*

Tout au long de ce projet, nous n'avons cessé de nous tromper. Si nous avions su qu'il faudrait investir 35 millions d'euros plutôt que les 6 à 7 millions attendus, nous ne nous serions probablement pas lancés. Plus nous avançons, plus les tâches et les difficultés croissent. Il est extrêmement ardu de lancer une institution financière, métier de risque, de régulation et de contrôle – et ce, d'autant que nous dégageons volontairement des marges minimales.

Des clients inattendus

Notre objectif initial était d'offrir une solution aux personnes non bancarisées. La première erreur fut de penser que nous pourrions monter un modèle rentable dès 150 000 clients sur le segment des interdits bancaires. Il s'est avéré que la cible était bien plus large.

L'un des principes fondamentaux de notre offre est de s'interdire de juger, de jauger et d'exclure. Peu nous importe de connaître le statut bancaire et les revenus de nos clients. Nos statistiques nous apprennent que 45 % d'entre eux sont des employés et des cadres, 30 % des chômeurs sans revenus réguliers, 15 % des artisans, commerçants ou libéraux, 7 % des étudiants et 3 % des retraités. Le Compte-Nickel est donc porté par les classes populaires plutôt que par les exclus bancaires. Ce fut notre première surprise.

Reprendre le contrôle sur sa banque

Nous pensions nous voir reprocher de ne pas accorder de découvert, ce "coup de pouce" qui aide à boucler les fins de mois difficiles. Bien au contraire, nos clients apprécient de ne pas être incités à dépenser davantage qu'ils ne gagnent. Ils désirent reprendre le contrôle de leur vie bancaire. Comme le révèle une étude de Panorama Banques, 20 % des Français dépassent leur autorisation de découvert au moins une fois par mois, 41 % au moins une fois par trimestre et 61 % au moins une fois par an. Non seulement leurs agios passent alors de 13 % à 23 %, mais ils se voient encore ponctionner des frais d'incidents, plafonnés par le législateur à 8 euros par opération et 80 euros par mois. S'y ajoutent les rejets de prélèvements (20 euros environ) et les lettres de relance (14 euros). Potentiellement, 40 % des Français supportent donc des frais bancaires nettement supérieurs à la moyenne.