

Nickel dévoile ses nouvelles ambitions : Au plus proche de tous, de l'application jusqu'au coin de la rue

Charenton-le-Pont, le 23 septembre 2026

Nickel, acteur incontournable des services financiers, ouvre une nouvelle étape de son développement après avoir atteint l'essentiel des objectifs de son précédent plan stratégique. Renforcement des services financiers, enrichissement de l'expérience client, nouveaux partenariats, intelligence artificielle, lancement de Nickel Pro : l'entreprise entend confirmer sa place d'acteur financier européen de référence, tout en restant fidèle à sa mission de rendre les services financiers toujours plus simples, accessibles et utiles. Avec cette nouvelle feuille de route, Nickel poursuit sa croissance en enrichissant son offre pour accompagner toujours mieux le quotidien des particuliers comme des professionnels.



Thomas Courtois, Président de Nickel : « En 2024, nous avons présenté un plan particulièrement ambitieux avec une volonté forte : poursuivre notre développement européen tout en faisant évoluer Nickel au-delà du simple compte de paiement. Deux ans plus tard, nous sommes fiers d'avoir tenu nos engagements.

Cette réussite nous permet aujourd'hui d'ouvrir une nouvelle étape de notre histoire. Notre ambition est simple : faire de Nickel le partenaire financier du quotidien de référence, en proposant des services toujours plus utiles, accessibles et innovants, sans jamais renoncer à ce qui fait notre ADN : la simplicité, la proximité et l'universalité. »

Un plan stratégique 2024-2025 largement concrétisé

À l'occasion de ses 10 ans en 2024, Nickel s'était fixé trois objectifs majeurs à atteindre d'ici fin 2025. Deux ans plus tard, ces ambitions ont été largement concrétisées et servent désormais de socle au plan stratégique 2030.

• **Renforcer sa présence en Europe** : Nickel visait 5,5 millions de comptes ouverts en Europe. Dès le début de l'année 2026, l'entreprise a franchi le cap des 5 millions de comptes, confirmant la solidité de son modèle et la confiance de ses clients dans l'ensemble des pays où elle est implantée.

• **Devenir le premier réseau de distribution de comptes courant en Europe** : objectif atteint avec plus de 13 000 points Nickel en Europe fin 2025, dont plus de 8 000 buralistes en France. À l'international, un partenariat signé avec Bpost fin 2025 a également permis d'accélérer le développement de Nickel en Belgique.

• **Diversifier son offre** : Nickel a enrichi ses services afin de rendre les produits financiers essentiels plus accessibles. L'entreprise propose désormais une assurance habitation (avec BNP Paribas Cardif et Lemonade), une offre de mini-crédit (avec Floa) et une solution d'épargne commercialisée avec BNP Paribas Personal Finance via sa marque Cetelem.

De nouveaux objectifs d'ici 4 ans pour accélérer la croissance de Nickel

Après avoir franchi des étapes majeures de son développement, Nickel dévoile les cinq objectifs qui structureront sa nouvelle feuille de route. Pensés pour accompagner sa croissance en Europe et répondre aux nouvelles attentes de ses clients, ils traduisent l'ambition de Nickel de continuer à réinventer les services financiers du quotidien :

- **4 millions de clients actifs**¹ en Europe
- Une **offre encore plus complète** pour répondre aux besoins de tous
- Une **marque** et des **expériences plus fortes**
- **20 000 points de vente** en Europe dont **50% hors France**

De nouvelles ambitions pour renforcer le modèle Nickel

Les nouvelles ambitions de Nickel reposent sur une conviction simple : les attentes des clients évoluent rapidement. Ils recherchent désormais un acteur capable de simplifier leur quotidien, d'aller au-delà des seuls services financiers et de proposer une expérience toujours plus fluide, innovante et personnalisée. Pour répondre à cette ambition, Nickel articulera son développement autour de trois grands axes stratégiques :

1. Élargir l'offre pour tous les usages

Nickel poursuivra ses investissements pour enrichir son offre de paiement en développant de nouvelles solutions adaptées aux usages du quotidien telles que Wero en France, en Belgique et en Allemagne. Alors que près des deux tiers de ses clients utilisent Nickel comme compte principal, l'entreprise renforcera également son offre de services financiers en accélérant le développement de solutions d'épargne, de crédit, d'assurance et de transferts internationaux afin de répondre à l'évolution des besoins de ses clients. Le prochain lancement interviendra en fin d'année avec une assurance automobile.

Enfin, Nickel poursuivra le développement de services complémentaires pour simplifier le quotidien de ses clients, notamment autour du voyage avec une offre eSIM.

2. Renforcer la marque et l'expérience client

Nickel poursuit le développement de partenariats avec des marques fortes afin d'enrichir l'expérience de ses clients et de proposer des avantages au-delà des services financiers.

Cette stratégie s'illustre notamment à travers des collaborations, comme avec Amazon Prime dans l'e-commerce et le divertissement offrant un accès de 6 et 12 mois à Prime selon les cartes éligibles, ou encore des partenariats dans des domaines tels que la musique live, permettant à Nickel de s'ancrer dans les grands moments populaires et culturels et d'offrir des expériences mémorables à ses clients.

3. Optimiser l'efficacité opérationnelle par l'IA et l'innovation

Nickel poursuivra ses investissements pour améliorer encore plus la qualité de ses services et s'assurer une croissance pérenne autour de trois priorités : renforcer l'accompagnement du service client grâce à l'intelligence artificielle, notamment pour apporter des réponses plus rapides et pertinentes tout en maintenant tous ses canaux actuels et la même qualité d'accès à ses conseillers ; renforcer ses dispositifs de lutte contre la fraude face à l'évolution des menaces ; et accélérer l'innovation produit en intégrant davantage l'IA dans ses équipes et ses processus de développement.

¹ clients ayant réglé leur cotisation

Nickel accélère son développement avec le lancement national de Nickel Pro

Cette nouvelle feuille de route débute par une étape majeure : l'ouverture de Nickel aux professionnels. Après avoir accompagné plusieurs millions de particuliers, Nickel propose désormais **Nickel Pro**, un compte professionnel simple et accessible destiné aux entrepreneurs individuels. Disponible depuis juin pour les clients Nickel existants, l'offre est lancée à l'échelle nationale dès ce mercredi 23 septembre.

Pour **50 € par an**, Nickel Pro comprend :

- des moyens de paiement et d'encaissement adaptés aux indépendants, avec notamment le dépôt de chèques et la gestion du cash via le réseau de buralistes partenaires ;
- une application simple offrant une vision claire des finances ;
- un service client dédié, assuré par des conseillers experts.

Avec Nickel Pro, Nickel poursuit sa mission : rendre les services financiers toujours plus simples, accessibles et adaptés aux usages de ses clients.

Toutes les informations sur <https://nickel.eu/fr/compte-pro>

À propos de Nickel

Lancé en 2014, Nickel propose un compte courant ouvert à tous, sans condition de revenus ou de patrimoine, et sans possibilité de découvert. 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 une Mastercard® internationale, un RIB et des outils pour suivre ses opérations en temps réel (Web, mobile, SMS).

Contacts presse – Agence Profile

Jennifer LOISON

06 10 22 52 37

jloison@agence-profile.com

Léna FEDDAK

06 13 77 56 10

lfeddak@agence-profile.com