

# LE 1<sup>ER</sup> COMPTE SANS BANQUE



## Il boom di Compte-Nickel: prossima tappa, l'Italia?

*Compte-Nickel è un servizio che sta spopolando in Francia grazie alla locale rete di tabaccherie, per gestire i risparmi evitando le banche: ideato per chi ha pochi soldi, ormai ha clienti di ogni tipo, ed ora punta ad espandersi all'estero appoggiandosi alle reti nazionali dei tabaccai.*

**I**n un open-space luminoso che sovrasta il gigantesco deposito ferroviario di Charenton-le-Pont, a Parigi, un gruppo di persone risponde alle telefonate dei clienti. Accanto, nella sala riunioni, i due fondatori di Compte-Nickel, Ryad Boulanouar e Huges Le Bret, ex dipendente della banca Société Générale, hanno gli occhi che brillano dall'entusiasmo. Su uno schermo lampeggia una cifra, il numero dei conti che vengono aperti: nel momento più caldo della giornata si arriva a due nuovi clienti al minuto. Erogato dai tabaccai, che ogni giorno servono undici milioni di

francesi, questo rivoluzionario servizio bancario sta spopolando. Nel giro di un anno e mezzo ha conquistato più di 180mila clienti. Con un ritmo di crescita sostenuto (30mila nuovi correntisti ad ottobre) punta ora al milione di clienti entro il 2018. Compte-Nickel offre un servizio bancario minimo: pagando un canone annuo di venti euro si ha una carta di credito MasterCard, delle coordinate bancarie, un sito internet ed un servizio clienti. L'iscrizione si fa in cinque minuti. Bastano un indirizzo ed una carta di identità, non è richiesta alcuna condizione di reddito, perché il conto non ammette scoperti. Un modello che risparmia a molte persone le penali delle banche tradizionali. *“Siamo l'unico servizio bancario che non fa pagare più ai poveri che ai ricchi”* sottolinea Boulanouar. In realtà Compte-Nickel attira una fascia di utenti molto ampia, che oltre ai disoccupati e a chi non è riuscito a pagare i propri debiti include oggi anche cittadini benestanti. *“Arrivano persone di ogni tipo - conferma un tabaccaio - studenti che condividono un appartamento, collaboratori domestici, giovani impiegati”*. Compte-Nickel ha fatto impazzire anche gli investitori. A settembre ha raccolto dieci milioni di euro, di cui cinque dal fondo Partech Ventures. Grazie a queste nuove risorse, l'azienda vuole ora rafforzare la sua rete di distribuzione in Francia. I tabaccaia che hanno un terminale Compte-Nickel sono già un migliaio, ma presto saranno tremila. E' un investimento da un milione di euro. *“Presto altri 1700 tabaccaia avranno i terminali - spiega Le Bret - e per questi piccoli esercizi, che devono affrontare il calo delle vendite di sigarette (specie ora con la “botta” del provvedimento a firma del Ministro Touraine, che ha introdotto in Francia il plain-packaging integrale) Compte-Nickel rappresenta un'opportunità di crescita: da venditori di sigarette a banchieri”*. Si spiega così il profondo coinvolgimento della Confederazione nazionale dei tabaccaia francesi, che possiede il 6,1 per cento del capitale di Compte-Nickel. Rafforzando la distribuzione, l'azienda vuole raggiungere le altre fasce di consumatori. Ad ottobre ha lanciato un'offerta per i minorenni: i ragazzi tra i 12 ed i 18 anni possono aprire un conto allo stesso prezzo dei loro fratelli maggiori. Le transazioni, però, devono essere convalidate da un genitore.

L'iniziativa è stata promossa attraverso una campagna sui mezzi di comunicazione. *“Vogliamo comprare spazi pubblicitari per 180mila euro”* spiega Pierre De Perthuis, responsabile marketing dell'azienda.

Nel 2016 la Compte-Nickel vuole avventurarsi in un vasto territorio di caccia: il mercato dei professionisti. Quattro milioni e mezzo di potenziali clienti tra piccole imprese (quelle con meno di dieci dipendenti ed un volume d'affari complessivo non superiore a due milioni di euro), liberi professionisti ed artigiani. Anche in questo caso l'azienda stravolgerà le abitudini e i prezzi in un mercato poco sfruttato. Molto rigide quando si tratta di facilitare i pagamenti, le banche impongono commissioni costose sull'uso dei terminali. *“Come per i privati, anche per i professionisti saremo quattro o cinque volte meno cari delle banche”* dice De Perthuis. Come richiesto dalla legge, per aprire un conto servirà l'ok di un perito contabile. *“Per ogni settore professionale ci appoggeremo ad intermediari che faranno da promotori, come i sindacati e le federazioni”*. Nel giro di un anno, infine, la Compte-Nickel si espanderà all'estero, con il sostegno del fondo Partech. *“Il modello può essere replicato dappertutto, dovunque ci siano dei tabaccaia”* dice entusiasta Alain Clot, dirigente della Compte-Nickel. *“Ed è così forte che fa paura. Noi volevamo investirci, ma il mio azionista, che è una banca, si è opposto”*, confessa un investitore. Peccato. Valutata circa ottanta milioni di euro, la Compte-Nickel vale ormai tanto oro quanto pesa.

## Challenge<sup>s</sup>

**Challenges** è un settimanale economico edito in Francia, il cui motto è: *“Que dit l'économie cette semaine?”*, più o meno corrispondente ad un *“di cosa si parla questa settimana in materia di economia?”* L'articolo è stato pubblicato lo scorso novembre a firma di Delphine Dechaux.