



N26 dispose de trois sites à Berlin, dont l'ancien centre d'écoute de la Stasi.

NÉOBANQUES

N26 vise l'international

Face à l'ambition de sa concurrente britannique Revolut, la fintech allemande se positionne aux Etats-Unis et au Brésil.

PAR THOMAS LESTAVEL, À BERLIN

+ EMAIL redaction@agefi.fr

Dans cet ancien centre d'écoute de la Stasi, à dix minutes à pied d'Alexanderplatz, à Berlin, des développeurs, *designers* et autres responsables qualité pianotent frénétiquement sur leur

3,5
MILLIONS DE
CLIENTS, DONT UN
MILLION EN FRANCE.

ordinateur. Ces trentenaires qui portent des piercings, des bonnets de *hipsters* et travaillent en buvant du Club Maté sont des banquiers. Plus précisément des salariés de N26, la néobanque allemande qui a le vent en poupe. « Ces symboles que vous voyez imprimés sur la moquette, ce sont les toutes premières lignes de code de l'application », glisse Jérémie Rosselli, le directeur général France de N26, qui habite à Berlin.

Simplicité et transparence sont les deux maîtres-mots de cette banque 100 % digitale qui emploie 1.300 personnes à Berlin, recrute à tour de bras et fonctionne dans 27 pays. L'application présente des options séduisantes comme le virement instantané, la possibilité de modifier soi-même son code PIN ou celle de bloquer temporairement sa carte bancaire quand on

l'a égarée. L'offre N26 You, qui coûte 9,99 euros par mois, permet de réaliser des paiements et retraits partout dans le monde sans aucun frais. Plus récemment, N26 a lancé – en version beta – une fonctionnalité de partage de compte avec d'autres utilisateurs pour un projet commun tel qu'un voyage ou une cagnotte d'anniversaire. En France, où elle vient de dépasser le million de clients, la fintech s'est lancée dans le crédit à la consommation, grâce à un partenariat avec Younited Credit.

Rien ne semble arrêter N26, qui dit gagner 10.000 clients chaque jour dans le monde. La licorne, qui compte de prestigieux actionnaires, dont le géant chinois Tencent, maison-mère de WeChat, et le fonds souverain singapourien GIC, a levé 470 millions de dollars cette année. « Pour devenir un 'leader' mondial de la banque en ligne, nous investissons à la fois dans de nouvelles fonctionnalités et dans la conquête de nouveaux clients et pays », explique le cofondateur de N26, Maximilian Tayenthal, qui n'avance toutefois aucun montant. Valorisée 3,5 milliards de dollars, N26 vient de se lancer dans deux immenses pays particulièrement prometteurs, les Etats-Unis et le Brésil, qui « n'ont pas encore de banque digitale digne de ce nom », estime ce dirigeant originaire de Vienne. La néobanque brésilienne Nubank compte tout de même 15 millions de clients... Son associé, Valentin Stalf, a annoncé au *Financial Times* que la société voulait « être cotée en Bourse d'ici trois à cinq ans » afin de continuer à grandir tout en restant indépendante.

50 MILLIONS DE CLIENTS À TERME

Titulaire d'une licence bancaire de la BCE depuis 2016, la pépète allemande se targue d'une base de coûts « cinq à six fois inférieure » à celle d'une banque de détail traditionnelle. « Nous automatisons le maximum de processus et nous n'avons pas d'agences physiques », rappelle Jérémie Rosselli. « Nous disposons d'une infrastructure informatique solide, capable d'absorber rapidement un doublement de taille de notre clientèle », ajoute le DG France. De quoi soutenir l'ambition de N26, qui vise 50 millions de clients « à long terme ».

Il faut dire que la société est sous la pression de sa rivale Revolut. La société britannique clame un objectif de 100 millions d'utilisateurs d'ici cinq ans, contre 8 millions fin septembre. Pour cela, elle

LA PAROLE
A...

DAVID BENAMOU, président d'Axiom Alternative Investments

« Rassurer les investisseurs actuels avec une porte de sortie »

Comment jugez-vous la stratégie de N26 ?

L'offre et le modèle économique sont assez proches de ceux du rival britannique Revolut.

Tous les deux se sont lancés dans une course à la taille, à l'instar d'Uber et Lyft dans les VTC. Mais personne ne sait si ces entreprises seront rentables un jour. Cela dépendra de la vitesse à laquelle le secteur va se concentrer. Pour l'instant, N26 reste un nain avec environ un milliard d'euros de dépôts, lorsque n'importe quelle banque française en gère plusieurs dizaines ou centaines de milliards.

Sa clientèle se limite surtout aux jeunes actifs qui voyagent beaucoup...

N26 s'est focalisée sur des fonctionnalités simples et universelles, comme le dépôt à vue et le change : un choix pertinent pour se développer rapidement à l'étranger. D'autres acteurs, comme Atom Bank, ont voulu proposer une offre complète

avec le crédit à la consommation, l'achat d'actions, etc. Mais la capacité technique n'a pas suivi, l'expérience client en a souffert et cela a freiné leur croissance.



Comprenez-vous la valorisation de N26, à 3,5 milliards de dollars ?

Si on observe la valeur d'entreprise par utilisateur, Revolut paraît plus attractif. N26 affirme que le revenu par utilisateur est plus élevé chez eux, mais c'est difficile à prouver.

Est-ce pertinent d'annoncer une introduction en Bourse d'ici 3 à 5 ans ?

Cette décision rassure les investisseurs actuels, qui ont une porte de sortie. D'autant qu'en général, une cotation en Bourse fait gonfler les multiples de moitié, voire les fait doubler. Une société de gestion, par exemple, est valorisée 8 à 10 fois ses résultats, mais le multiple passe plutôt à 10-15 pour des entreprises cotées comme Amundi.

N26 est valorisé 1.000 dollars par utilisateur

Société	Valorisation	Utilisateurs	Valorisation par utilisateur
Monzo	2,45 milliards \$	2 millions	1.225 \$
N26	3,5 milliards \$	3,5 millions	1.000 \$
Revolut	1,7 milliards \$	1,8 million (*)	944 \$
Facebook	566 milliards \$	2,4 milliards	236 \$

(*) Utilisateurs actifs mensuels

SOURCE : QUARTZ (OZ.COM)

compte passer de 1.500 à 5.000 salariés en un an et s'étendre dans 24 nouveaux pays, grâce à un partenariat avec Visa.

Outre cette concurrence redoutable, N26 doit relever trois défis. Celui de l'hypercroissance, qui pose des problèmes de recrutement et de culture d'entreprise. Celui de la localisation : à l'avenir, la fintech va proposer des fonctionnalités spécifiques à tel ou tel pays, comme le PEA en France. Enfin, celui de la personnalisation, notamment grâce à l'intelligence artificielle. N26 compte bien se positionner sur ce créneau. En fait, toutes les néobanques cherchent à en tirer un avantage décisif. **A**