



Crédit Agricole lance un simulateur de crédit à la consommation sur portable

Cette nouveauté s'inscrit dans sa volonté de renforcer sa position sur ces prêts, mais témoigne aussi de son désir de développer le multicana

par ANNELOT HUIJGEN

Crédit Agricole SA (Casa) entend renforcer sa position de premier prêteur de crédit à la consommation. Les encours bruts totaux de la banque pour ce produit sont de 15,9 milliards d'euros à septembre 2007, à comparer à un marché de 134 milliards à fin 2006. Pour continuer sur sa lancée, Casa parie, comme pour ses autres offres, sur le multicanal. « Nous n'avons aucune raison de laisser le champ libre à nos concurrents en matière d'innovation technologique. Nous sommes aujourd'hui les premiers à lancer un simulateur de crédit à la consommation

sur téléphone mobile », indique Guy Château, directeur général de la Caisse régionale d'Aquitaine. Dans sa caisse, ainsi que dans quatre autres (Normandie, Anjou et Maine, Côtes-d'Armor, Centre-Ouest), ce service sera testé à partir de fin octobre - au moment du lancement d'une campagne publicitaire nationale -, avant d'être étendu fin mars 2008 à l'ensemble des caisses.

« Etant donné qu'une personne sur deux fait son choix sur le lieu de vente, nous estimons pouvoir mieux accompagner nos clients en leur offrant la possibilité de demander un crédit immédiatement », explique Hugues Brasseur, directeur

du marché des particuliers. Le client remplira un formulaire simple à l'aide du simulateur auparavant téléchargé sur son mobile, qui, après vérification des taux en vigueur dans sa caisse régionale, lui donnera une estimation des mensualités. « Dans l'heure, ce client est rappelé par un conseiller qui lui demande des renseignements complémentaires avant de confirmer ou non le crédit », ajoute Guy Château. Aucun investissement important n'est prévu, car le dispositif sera exécuté par des équipes existantes, formées au nouveau métier, à partir de plates-formes régionales déjà en place.

Casa espère qu'à terme 15 % des Français au minimum, soit la moitié de la clientèle de la banque, utiliseront ce simulateur développé par une PME de Bordeaux. « Comme le simulateur peut être renvoyé à un ami, nous espérons évidemment aussi conquérir des prospects », souligne Guy Château. Selon Hugues Brasseur, Casa « n'est pas dans un positionnement opposé à celui de ses filiales de crédit à la consommation Sofinco et Finaref, mais plutôt dans une logique de complémentarité. Ces dernières sont également souvent présentes dans les magasins, mais elles attirent une clientèle qui ne cherche pas forcément une relation durable ».