

CRÉDIT SPÉCIALISÉ

Le distributeur veut placer tous ses conseillers financiers en France sous l'égide de S2P, sa filiale dédiée aux services financiers. Le regroupement pourrait s'achever d'ici à la mi-2010. Une marque Banque Carrefour verrait le jour. Un projet en ligne avec la montée en puissance des services financiers dans le groupe.

Carrefour veut rassembler ses troupes dans les services financiers

Carrefour souhaite poursuivre la construction de son pôle services financiers. Actuellement, les salariés chargés de commercialiser ce type de produits en grande surface travaillent pour leur hypermarché. Ce qui peut les amener, en cas de besoin, à participer au réassort des rayons. Les services administratifs et les back-offices dépendent, eux, de S2P, l'établissement financier du groupe.

Le projet du groupe est de placer l'ensemble des salariés français sous la bannière unique de S2P. Pour le moment, 350 personnes travaillent dans cette filiale ; au moins 1.100 sont concernées par ce projet de transfert. D'après nos informations - que Carrefour n'a pas souhaité commenter -, cette évolution s'accompagnerait de la création d'une marque Banque Carrefour pour mieux diffuser ses produits auprès des consommateurs.

Selon le calendrier du groupe, l'opération pourrait être bouclée

Pour ou contre le fichier positif ?

Parmi les questions posées par le projet de réforme du crédit à la consommation, la possible création d'un « fichier positif » du crédit en France retient particulièrement l'attention des acteurs de la grande distribution. Au nom du « crédit responsable », et pour « lutter contre le surendettement », la Fédération du commerce et de la distribution appelle depuis des mois à la création d'un tel fichier. Une position partagée par Carrefour et Auchan, dont les filiales financières respectives (S2P et Banque Accord) sont pourtant membres de l'Association française des Sociétés financières (ASF), aux côtés d'établissements spécialisés (Cetelem, Sofinco...), nombreuses à s'opposer à un tel fichier. Pour ses opposants, le Fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers (FICP) suffit déjà à détecter les dossiers à risques. Le débat reste vif au niveau parlementaire : les sénateurs ont prévu en juin une étude de faisabilité à remettre dans les trois ans. Mais, mercredi dernier, les députés de la Commission des lois - réunis pour avis - ont proposé sa création.

avant le second semestre 2010. « La direction nous a indiqué le 1^{er} mai comme date butoir », indique pour sa part Claudette Montoya, déléguée syndicale centrale de la CGT Carrefour. Une date qui devrait permettre au distributeur d'être en ordre de

marque pour l'application de la loi sur le crédit à la consommation. Ce texte - actuellement en discussion au Parlement - prévoit des dispositions propres au crédit sur le lieu de vente.

Tout d'abord, pour les opérations de prêts « conclues sur le lieu de

Les trois principales banques de distributeurs

Données au 31 décembre 2008

	Banque Accord (Auchan)	S2P Carrefour (en France)	Banque Casino
Nombre de clients	6,2 millions 5,5 millions de porteurs de cartes	10 millions 2,8 millions de porteurs de cartes PASS	1 million de porteurs de cartes
Nombre de collaborateurs	1.800	1.650	220
PNB en millions d'euros	325 (+16 %)	281 (+11 %)	133 (+23 %)
Résultat net total en millions d'euros	12,2 (-67 %)	70 (+22 %)	7 (-40 %)
Encours de crédit en milliards d'euros	2,6 (+3 %)	2,3 (+28 %)	1,07 (+10 %)

Idé / Source : Sia Conseil 2009

ROTHSCHILD

On n'atteint pas les sommets sans raison



Grands Prix de la gestion d'actifs 2009 de L'AGEFI Meilleurs gestionnaires sur 3 ans



Rothschild & Cie Gestion est la société de gestion d'actifs pour compte de tiers du groupe Rothschild & Cie Banque. Sa structure familiale, indépendante et à taille humaine, lui confère force et stabilité. Sa gestion de conviction lui permet de traverser les crises en tirant le meilleur parti des opportunités de marché.

Rothschild & Cie Gestion, un savoir-faire inscrit dans le temps

Rothschild & Cie Gestion - 29, avenue de Messine - 75008 PARIS Tél: 33 (0)1 40 74 91 00 - www.rothschildgestion.fr

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Elles ne sont pas constantes dans le temps (classement établi du 1^{er} juillet 2006 au 30 juin 2009 sur l'univers des SICAV et FCP commercialisés en France). Toute souscription dans l'un des OPCVM ne peut être effectuée qu'après lecture du dernier prospectus visé par l'AMF. Les prospectus simplifiés des OPCVM sont disponibles sur le site Internet ou auprès de Rothschild & Cie Gestion.

vente», une fiche reprenant les ressources, les charges, voire les prêts en cours de l'emprunteur devra être remise à ce dernier. Même si le recueil de données existe déjà, le regroupement au sein de S2P permettrait une meilleure collecte de l'information. Le prêteur doit veiller à ce que les personnes « en charge de fournir à l'emprunteur les explications sur le crédit (...) soient dûment formées à la distribution du crédit à la consommation et à la prévention du surendettement ». Le regroupement des personnels au sein de S2P devrait correspondre à une intensification de la formation, indique-t-on chez Carrefour.

Encours en hausse

Sur le plan stratégique, ce mouvement est en ligne avec la montée en puissance progressive des services financiers chez Carrefour : la carte Pass est lancée en 1981, mais ce n'est qu'en 2008 qu'une direction des services fi-

nançiers et assurance groupe est créée au siège. Début 2009, le distributeur lance une carte MasterCard, diffusée depuis à 2,7 millions d'exemplaires. Le métier se porte bien, puisque - dans un contexte morose pour le crédit à la consommation - le distributeur pense atteindre un encours de 2,6 milliards d'euros en 2009, soit une hausse de 10 % sur un an. Ces efforts pourraient amener Carrefour à augmenter sa part de marché dans le crédit à la consommation, encore faible.

Présentée aux partenaires sociaux mi-novembre en commission emploi, l'opération de transfert entraînera un changement de convention collective pour les personnels. Les organisations syndicales s'inquiètent notamment des salariés qui ne souhaiteraient pas ce changement de statut. Selon la CGT, une deuxième rencontre est prévue le 18 décembre. ÉDOUARD LEDERER

En France, la grande distribution n'a pas encore fait sa révolution bancaire

La grande distribution se développe dans les services financiers, mais il n'y a pas encore de concurrence frontale avec le secteur bancaire, contrairement à la Grande-Bretagne. Au lendemain de la crise financière, elle a une carte à jouer.

Carrefour n'est pas seul à avoir de l'ambition pour ses services financiers. Filiale de Auchan, Banque Accord est sa principale rivale. Qu'il s'agisse du nombre de clients, ou des encours de crédit, les chiffres sont comparables. « Nous souhaitons nous développer en diffusant nos moyens de paiement auprès de nouvelles enseignes partenaires, en accompagnant les partenaires à l'international et par notre approche multicanal du client, à la fois en magasin et sur Internet, souligne Jean-Pierre Viboud, directeur général d'Oney-Banque Accord, marque de crédit en ligne de Banque Accord. Créée en 2001, la Banque Casino arrive pour le moment troisième : avec un encours de 1 milliard d'euros (à fin 2008) et un million de porteurs de cartes, la banque prépare pour les prochains mois un élargissement de sa gamme de produits.

Dernière ces trois acteurs, la taille des autres banques - comparativement plus modestes - de Cora (Banque Révillon), des Centres Leclerc (Banque Edel) ou encore du Groupement des Mousquetaires (Banque Chabrières) reste pour l'heure encore modeste. La période paraît pourtant favorable pour ce type de développement, la crise financière ayant dégradé l'image des banques classiques aux yeux du public. Alors que, dans le même temps « les enseignes de grande distribution bénéficient d'une excellente image », estime Anatole de La Brosse, associé au cabinet Sia Conseil.

Mais pour monter en puissance, une transition culturelle sera nécessaire. « La grande distribution devra apprendre à proposer différents services à un même client, et ne plus seulement raisonner en termes de produits à placer », explique Bernard Lequiller, associé au cabinet Bain.

Une concurrence plus frontale

Les modèles développés en France ne s'assimilent pas encore à des banques de détail à part entière. En la matière, le distributeur britannique Tesco a pris un peu d'avance. Déjà important sur les cartes de crédit (il revendique une part de 10,5 % des transactions outre-Manche), il réfléchit à l'avenir à développer des comptes courants et des prêts immobiliers, va lancer une énorme plate-forme de services financiers en Écosse, et envisagerait même d'acquiescer à la banque nationalisée Northern Rock, avec la bénédiction du gouvernement britannique.

Ce cas préfigure sans doute, dans les années à venir, une concurrence plus frontale entre les grands distributeurs et les banques. Ces dernières ont, dans cette optique, des arguments à faire valoir. Elles bénéficient d'une plus grande légitimité sur les produits financiers, et d'un maillage géographique très dense. De plus (en dehors de Banque Accord, filiale à 100 % de Auchan), elles sont présentes au capital de ces filiales financières. Jusqu'ici, ces partenariats ont permis la mise en commun de savoir-faire. Mais ils deviennent à présent plus compliqués, estime un bon connaisseur de la question. Les discussions se crispent autour de la répartition des revenus entre banques et distributeurs.

E. L.E.