

L'ACTUALITÉ DE VOTRE ARGENT

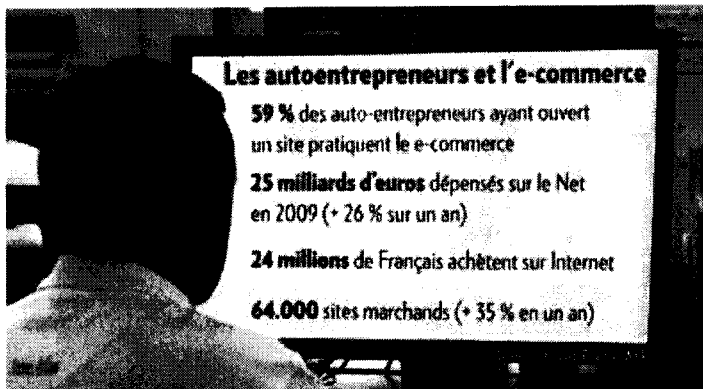
LE CRÉDIT AGRICOLE LANCE DES « PACKS » INTERNET POUR LES PROS

La Banque verte propose à ses clients pros **UN SERVICE POUR RÉALISER LEUR PROPRE SITE INTERNET MARCHAND**. Elle développe ainsi son expertise sur les paiements en ligne.

PAR GUÉNÉELE LE SOLLEU

Le nombre de sites Internet marchands a bondi de 35 % l'an dernier en France et, à 25 milliards d'euros, le chiffre d'affaires réalisé a été multiplié par 35 depuis 2000. Alors que la Fevad (Fédération du e-commerce et de la vente à distance) estime que les revenus totaux devraient dépasser 30 milliards d'euros cette année, des banquiers se mobilisent pour suivre au plus près ce développement.

Ainsi, le Crédit Agricole, qui revendique le leadership sur la fréquentation des sites bancaires en France, planche depuis plus d'un an sur la conception d'un « pack e-commerce » destiné à mettre à disposition des clients un moyen simple de réaliser leur propre site marchand. Pour Jean Philippe, directeur général de la caisse de Crédit Agricole Pyrénées-Gascogne, « il s'agit d'offrir un service de proximité sur Internet. Il permet à nos clients, parfois de petite taille, de vendre leurs produits partout ».



Il existe déjà nombre de packs e-commerce vendus par des sociétés de services informatiques. L'offre du Crédit Agricole, qui sera disponible dans la moitié des caisses régionales d'ici à la fin du mois, se veut différente : « Nous considérons qu'il s'agit d'une offre de masse. Elle doit être vendue à un prix modéré, sans gros investissement de départ, avec une formation adaptée et des options supplémentaires possibles », explique Christian Rouchon, directeur général de la caisse Sud Rhône-Alpes, et président de la structure ad hoc sur ce projet, baptisée « Square Achat ».

■ EXPÉRIENCE CONCLUANTE

Évidemment, le client ne bénéficiera pas d'un produit sur mesure mais il pourra le personnaliser dans les détails. Et Crédit Agricole oblige, il sera doté d'un système de paiement sécurisé. Toute croissance du chiffre d'affaires de ses clients impactera, par ricochet, les revenus de la banque.

Cinq caisses pilotes ont travaillé à la mise en place de ce projet (Aquitaine, Languedoc, Pyrénées-Gascogne, Sud Rhône-Alpes, Toulouse) l'an dernier et ont lancé leur offre depuis janvier. « Nous nous étions fixé un objectif de 100 sites la première année. En deux mois et demi, nous avons signé 90 contrats, dont 15 sont déjà en ligne », précise le responsable du projet.

Devant ces résultats, le groupe a décidé d'étendre l'offre à tout son territoire et se fixe comme ambition, à partir de cet été, de signer 1.000 packs par an. D'ici là, le groupe aura dévoilé un nouveau site portail, qui constituera une galerie marchande de l'ensemble des produits et services vendus sur les sites de ses clients. ■