

R É M U N É R A T I O N D E S D É P Ô T S À V U E

Fausse révolution ou vrai marché de dupe ?

Depuis le 14 avril, les Caisses d'épargne se targuent, à grand tapage médiatique, d'être les premières à rémunérer les dépôts à vue de leurs clients. Qui plus est, tout le monde, selon elles, aurait accès à ce « privilège » puisque la rémunération se déclenche au premier euro. Si cette décision met fin à un tabou et à la politique du « ni-ni » (ni rémunération ni tarification des chèques), ne constitue-t-elle pas un marché de dupe ?

Vendre plus de tarification

Comme tout coup de pub, il faut se méfier des réalités. Les calculs sont vite faits. Il faut maintenir tout au long de l'année un solde de 1.200 € pour obtenir 6 € d'intérêts, et encore ceux-ci devront être déclarés au fisc.

En contrepartie, l'heureux bénéficiaire du compte devra acquitter une tarification a minima du même montant. La rémunération ne deviendra donc positive que pour les soldes supérieurs à 1 200 €.

Voilà qui fait penser très vite à un marché de dupe et permet aux associations de consommateurs de dénoncer le chantage au package qui aboutit à ce que le banquier facture tous les mois des services groupés, qu'ils soient utilisés ou non.

Cette mesure a pour effet de détourner le débat sur la tarification bancaire, auquel, malgré les « amicales pressions gouvernementales », la profession n'a pas apporté de réponse satisfaisante. Avec la rémunération des dépôts à vue, les Caisses d'épargne occultent le sujet en opérant un détournement d'attention pernicieux.

Cette décision donne beaucoup d'arguments à nos détracteurs

Politique agressive

Cette décision est éloignée des missions d'intérêt général des Caisses d'épargne dictées par la Loi. De fait, la rémunération des comptes va contribuer à exclure un peu plus encore une grande partie de notre clientèle à faible revenu qui ne pourra accéder aux forfaits, trop chers pour elle. Cette dernière risque même d'avoir à supporter des frais plus élevés pour compenser le coût de la rémunération versée à d'autres.

Une association de consommateurs dénonce déjà « *la politique de plus en plus agressive de la Caisse d'épargne qui cherche à se débarrasser des clients non rentables et qui va redoubler de zèle*

demain ». Il est facile de percevoir, au travers de cette réaction, les premiers effets de *Fréquence Clients*.

Livret A en danger

À faire comme les autres, à les précéder même, va se poser très vite le devenir de ce que d'aucuns appellent le « privilège » du livret A. En effet, la légitimité des Caisses d'épargne à distribuer leur livret historique repose sur l'accessibilité de tous aux services du Groupe. Dès l'instant où ce principe est remis en cause, la menace de la distorsion de concurrence peut être brandie. Et il y a un risque certain de voir les autorités européennes se poser la question de cette exception. Il s'agit là de 10 à 15 % du PNB du Groupe qui sont en jeu !

Fuite en avant

Compte tenu de la redoutable concurrence qui règne actuellement sur l'épargne et le crédit, les autres banquiers, même s'ils s'en défendent, ne vont pas tarder à réagir. Il n'est pas interdit de penser alors que cette décision peut conduire à une escalade des taux qui pourrait s'avérer ruineuse pour les différents réseaux.

Et les conditions de travail ?

Au-delà de ces considérations de stratégies économique et juridique, il faut relever un effet tout aussi inquiétant induit par cette initiative et qui touche directement les salariés. Alors que les conditions de travail se dégradent de plus en plus dans les agences, pour cause de pression commerciale insensée, il est à craindre que cette campagne de communication ne soit l'occasion de réviser à la hausse les objectifs commerciaux et conduise à un accroissement de la souffrance au travail.

Le Groupe Caisse d'épargne aurait été mieux inspiré d'apporter des réponses aux vraies questions d'aujourd'hui.

Par exemple, en s'attaquant au phénomène de l'exclusion bancaire qui touche plus de 3 millions de Français. Ou encore en apportant de véritables réponses à la question de la tarification, au lieu de jouer les illusionnistes en transposant la question sur la rémunération des dépôts.

De telles initiatives seraient plus conformes au statut mutualiste de l'écureuil et à ses obligations de missions d'intérêt général.

*Le Secrétariat National :
Jean-David Camus, Gérard Commarmond, Patrick Galpin, Serge Huber et Michel Ricard*