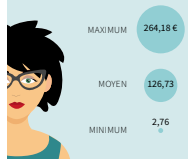


Le Monde

argent&placements

Sans enfants, qui hérite ?
Les célibataires sans héritiers directs peuvent transmettre leurs biens à qui bon leur semble. Mais gare à la fiscalité. **FAMILLE | PAGE 2**

Les délires de la CNAV
Le départ en retraite peut être l'occasion de se confronter à l'absurdité de la bureaucratie. **CHRONIQUE | PAGE 2**



L'inflation des tarifs bancaires
Très peu de Français changent de banque, mais l'entrée en vigueur de la loi Macron pourrait changer la donne. **BANQUES | PAGES 4-5**

Fin de cycle

ÉDITORIAL

Mario Draghi en rêvait, Donald Trump l'a fait. Dans le sillage des taux américains, les rendements obligataires remontent en Europe. En soi, il s'agit plutôt d'une bonne nouvelle car cela signifie que le scénario du pire s'éloigne. Un signe ne trompe pas : les mots « récession » et « déflation » ont disparu du discours des économistes. Réveillée par le rebond des prix du pétrole, l'inflation devrait atteindre 1,3 % en zone euro en 2017. Et environ 1 % en France, où les prix stagnent depuis deux ans. La fin de 2016 restera dans l'histoire économique comme un tournant, le moment précis où l'ère de l'« argent gratuit » et des taux d'intérêt négatifs a pris fin.

A court terme, pourtant, rien ne va changer. Ceux qui veulent concrétiser un achat immobilier avant que le coût du crédit revienne à un niveau « normal » ont largement le temps de le faire. Le rendement du Livret A remontera probablement l'été prochain, sans que nos vies s'en trouvent bouleversées. Gelées en 2016, les pensions de retraite du régime général devraient être revalorisées au 1^{er} octobre puisqu'elles sont indexées sur l'inflation. Autre changement attendu, les propriétaires-bailleurs pourront bientôt augmenter très légèrement les loyers. Bref, même si les taux longs devaient prendre 100 points de base dans les douze prochains mois, la vie continuerait comme avant.

En Bourse, la situation est différente. Même lente, une remontée des taux a un impact important. Sur le marché obligataire, où beaucoup d'investisseurs détiennent des titres au rendement négatif, une poursuite de la hausse du loyer de l'argent provoquerait de lourdes pertes en capital. Les gérants en difficulté pourraient être tentés de matérialiser des plus-values sur les actions, ce qui risque de faire trébucher les indices.

En Europe, où les marchés vivent depuis plusieurs années sous perfusion de liquidités, le ralentissement, puis l'arrêt, du programme d'assouplissement monétaire de la Banque centrale européenne sera un virage difficile à négocier.

Les assureurs-vie, qui comptabilisent les titres de leurs fonds en euros à leur valeur d'achat et non à leur valeur de marché, vont résister. Mais le déclin des contrats en euros va s'accélérer, car ils ne pourront plus compter que sur leur fiscalité pour séduire les épargnants. Une page se tourne et beaucoup de particuliers sont plongés dans l'incertitude. Pour préserver leur pouvoir d'achat, ils doivent forcer leur nature en augmentant la part des actions dans leur patrimoine, en essayant de profiter des creux de marché pour prendre position. Et accepter la part d'aléas qu'implique une telle stratégie. ■

Cahier du « Monde » N° 22417 daté Mercredi 8 février 2017 - Ne peut être vendu séparément



Quelle fiscalité s'applique lorsqu'on investit dans des diamants et des bijoux anciens ?

Le fait d'investir dans des diamants ou des bijoux anciens peut avoir un impact en matière d'impôt de solidarité sur la fortune (ISF), mais également sur l'application d'une taxe sur les métaux précieux en cas de vente ou d'exportation. En matière d'ISF, seuls les bijoux qui relèvent de la catégorie des objets d'antiquité (plus de 100 ans d'âge) sont exonérés. Les autres bijoux doivent être valorisés et inscrits à l'actif de l'ISF. La taxe forfaitaire sur les métaux précieux est due par les résidents fiscaux français en cas de cession à titre onéreux ou d'exportation de métaux précieux, bijoux, objets d'art, de collection ou d'antiquité. Lorsque les bijoux ont une valeur inférieure à 5 000 euros, ils en sont exonérés. Lorsque leur valeur est supérieure à 5 000 euros, un taux d'imposition de 6 % s'applique sur le prix de cession (ou la valeur en douane). Il est également possible d'opter pour le régime des plus-values de biens meubles. ■

Ma mère, âgée de 83 ans, est veuve et non imposable. Elle envisage de vendre sa résidence principale – estimée entre 250 000 et 300 000 euros – pour louer une petite maison. Quel serait le meilleur placement pour lui constituer un revenu régulier afin de compléter sa retraite ? J'avais pensé à des parts de SCPI en démembrement (usufruit pour ma mère, nue-propriété pour ma sœur et moi). Est-ce pertinent ?

L'investissement dans des parts de sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), en démembrement, est une bonne stratégie. D'une part, il faut que l'investissement génère des revenus et, d'autre part, que le démembrement de propriété subsiste. En effet, le démembrement de propriété permettra aux nus-propriétaires, lors de l'extinction de l'usufruit, de retrouver la pleine propriété des parts, sans payer de droits de succession. Il pourrait également être intéressant de procéder à une diversification des investissements, en souscrivant un contrat de capitalisation. De la même manière, l'usufruit du contrat serait détenu par votre mère, et la nue-propriété par votre sœur et vous-même. Votre mère pourrait ainsi bénéficier du cadre fiscal avantageux du contrat de capitalisation, tant au titre

de l'impôt sur le revenu (absence de taxation à l'impôt sur le revenu à hauteur de 4 600 euros par an) qu'au titre de l'ISF, le cas échéant. Un conseil : portez une grande attention à la rédaction des actes, soit de souscription de parts de SCPI, soit de formation d'un contrat de capitalisation. Il faut veiller à ce que soit préservé le démembrement de propriété.

J'ai donné une somme d'argent importante à mon fils. Peut-il être exonéré de droits de donation et conserver son abattement de 100 000 euros ? Il existe plusieurs dispositions conduisant à limiter l'application des droits de mutation à titre gratuit. D'une part, les dons familiaux en argent peuvent bénéficier d'une exonération de droits jusqu'à 31 865 euros, dans la mesure où le donateur a moins de 80 ans et le donataire plus de 18 ans. D'autre part, les donations peuvent bénéficier d'un autre abattement de 100 000 euros qui s'applique pour des donations consenties de la part d'un parent à un enfant. La loi prévoit que ces deux dispositifs sont cumulables. En outre, il existe un abattement supplémentaire, lui aussi de 31 865 euros, sur les donations aux petits-enfants consenties par des grands-parents. Ainsi, un fils peut recevoir de sa mère en franchise d'impôt la somme de 131 865 euros, et de son grand-père la somme de 31 865 euros, également en franchise d'impôt.

En 2017, sera-t-il toujours possible de défiscaliser avec la mise en place du prélèvement à la source ? Un impôt sera toujours dû sur les revenus perçus en 2017, mais un crédit d'impôt pour la modernisation du recouvrement (CIMR) sera accordé afin d'effacer l'im-

pôt dû sur les revenus dits « ordinaires » (salaires, revenus fonciers, bénéfices industriels et commerciaux, etc.). Le montant de ce crédit d'impôt correspond à celui acquitté au titre de l'année précédente. Les mécanismes conduisant à accorder des réductions ou des crédits d'impôt restent efficaces, car ils seront pris en considération après que le CIMR a été accordé. Ils pourraient donc conduire à une restitution d'impôt. En revanche, les mécanismes consistant à opérer des déductions sur le revenu global (contrat Madelin, PERP...) n'auront pas d'effet défiscalisant.

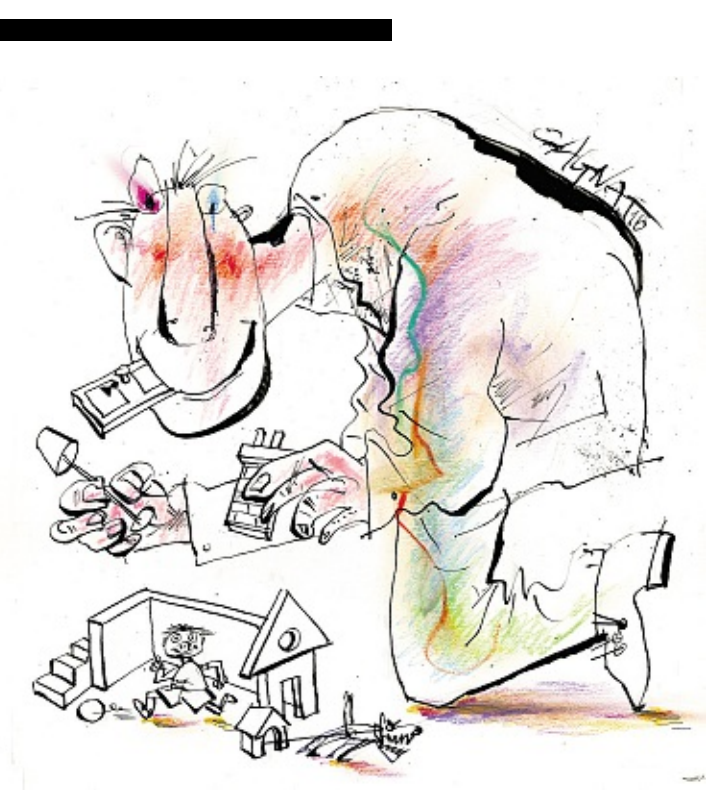
Pour préparer ma retraite, je dispose d'une enveloppe de 100 000 euros à placer sur vingt ans. Quel placement me recommandez-vous ? Dans l'hypothèse d'un client prudent, il peut être envisagé l'acquisition de biens immobiliers en nue-propriété : la valeur d'acquisition du bien est ainsi décotée de la valeur de l'usufruit, le client ne percevra des revenus qu'au terme de l'usufruit temporaire, évitant d'alourdir sa fiscalité pendant sa période d'activité. A terme, il récupère le bien en pleine propriété et perçoit un revenu complémentaire au moment de sa retraite. Dans l'immobilier toujours, l'acquisition de biens loués en meublé au moyen d'un crédit permet d'alléger la pression fiscale sur les revenus tant que notre client n'en a pas besoin. Au moment de

la retraite, et une fois le crédit remboursé, il compensera ainsi la baisse de ses revenus par la perception de bénéfices industriels et commerciaux dans le cadre de la location meublée. Par ailleurs, un contrat d'assurance-vie est une enveloppe idéale pour préparer sa retraite. Il permet notamment de prélever régulièrement des revenus car la fiscalité des rachats est clémente. Au sein d'un tel contrat, il est possible de loger des investissements tant immobiliers (OPCI, SCPI...) que des valeurs mobilières plus ou moins risquées. Il convient cependant d'être vigilant sur les frais d'entrée... Enfin, l'utilisation du PERP permet d'allier une déduction du revenu imposable dans la limite d'un plafond global, chaque année, et ce pendant toute la période d'activité, à une sortie en rente viagère permettant d'assurer un revenu complémentaire au moment de la retraite. En restant dans le cadre de l'assurance-vie et du PERP, celui qui est prêt à prendre davantage de risques peut envisager une exposition sur le marché des actions, mais avec une entrée progressive et à partir de la quinzième année, par exemple, afin de sécuriser progressivement les plus-values. ■

JÉRÔME PORIER, AVEC LA SOCIÉTÉ CYRUS CONSEIL

» **Sur Lemonde.fr**
Plus de réponses à la rubrique « Forum »

SIGNÉ CAGNAT



Kafka à la CNAV



CONSEILS DE FAMILLE

Patrick Lelong

Journaliste, spécialiste des questions d'argent et du droit de la famille

Si je vous dis *La Métamorphose* ou *Le Procès*, vous me citerez à juste titre Franz Kafka. Et pourtant, il s'agit, ici, de la Caisse nationale d'assurance-vieillesse (CNAV). A la CNAV comme dans un roman de Kafka, il faut dépasser l'absurde pour trouver les bonnes clés qui ouvrent les portes de la compréhension. Et ce n'est pas gagné d'avance. Cotisant dès mes jeunes années, l'âge de la retraite atteint, je préviens mes caisses complémentaires, qui reconstituent ma carrière et transmettent le tout à la CNAV. L'Arrco et l'Agirc se fondent sur les relevés des prélèvements obligatoires (au premier chef, celles de l'assurance-vieillesse). Quant à la CNAV, elle vous envoie à son tour un relevé de vos cotisations, que vous devez transmettre à vos caisses de retraites complémentaires...

Absurde

Mais le plus absurde reste ces questions posées dès que votre situation semble anormale. En 1968, âgé de 14 ans, j'ai travaillé un mois. Un job d'été, c'est assez commun. Question de l'administration : « *Quelle était votre activité en 1968 et pendant les trois années suivantes ?* » Réponse : « *J'étais au collège, l'école est obligatoire jusqu'à 16 ans, puis ensuite au lycée.* » Plus grave, comme de nombreux journalistes, je « pige » pour un montant qui représente à peine 2 % de mes ressources. Malgré cela, je dois, pour percevoir ma retraite, cesser toute collaboration, quitte à les reprendre une fois ma retraite notifiée, si mes employeurs sont compréhensifs. Inutile d'essayer de faire valoir le bon sens. Vous avez, certes, le nom de celui ou celle qui gère votre dossier, mais il est impossible de le joindre, ni par téléphone, ni par courriel. Reste le fax (un peu désuet) et la lettre recommandée avec accusé de réception. La CNAV, c'est tout de même plus de 18 millions de cotisants et 13 millions de retraités. Personnellement, je voterai pour le candidat à la présidence qui osera faire passer cette administration indispensable de l'ère de la télécopie à celle du téléphone, voire – on peut rêver – de la messagerie électronique. ■

Célibataire sans enfants : qui hérite ?

FAMILLE | Si vous n'avez pas de conjoint, ni d'ascendants ou descendants directs, vous pouvez librement décider de la transmission de votre patrimoine

Selon l'Insee, plus de 9 millions de personnes vivent seules. Parmi ces célibataires sans enfants, certains s'interrogent sur la transmission de leurs biens à leur décès. « *Il faut distinguer deux situations : celle où le défunt n'a rien prévu et celle où il a rédigé son testament* », explique Nathalie Couzigou-Suhas, notaire à Paris.

Dans le premier cas, la loi désigne qui, parmi sa parenté, va hériter. Concrètement, si le défunt n'a pas d'enfants, sa succession est répartie entre ses parents et ses frères et sœurs. « *Chaque parent reçoit un quart de la succession, l'autre moitié est partagée entre les frères et sœurs ou leurs propres enfants, s'ils sont décédés* », précise Nathalie Couzigou-Suhas.

Sans testament, c'est la règle de la représentation qui intervient : un enfant hérite automatiquement à la place de son père ou de sa mère décédé.

En l'absence de parent, de frère et de sœur ou de neveu et nièce, la succession est divisée en parts égales entre la famille maternelle et paternelle du défunt.

Dans chaque lignée, ce sont les héritiers les plus proches selon le degré de parenté qui héritent : oncle ou tante, cousins germains puis cousins issus de germain... S'il n'y a aucun héritier, c'est l'Etat qui récupère la succession. Ce cas reste néanmoins extrêmement rare.

Astuces

Si le défunt a rédigé un testament, celui-ci permet, en l'absence d'héritier réservataire, de désigner les personnes que l'on souhaite gratifier : par exemple, un neveu, un filleul ou un ami...

« *Les célibataires qui n'ont pas d'enfants peuvent organiser leur succession comme ils le souhaitent* », confirme M^{me} Couzigou-Suhas.

Seul inconvénient : la fiscalité successorale peut être très élevée pour celui qui hérite d'un célibataire sans enfants. Un frère ou une sœur paiera entre 35 et 45 % de droits selon le montant reçu (après un abattement de 15 932 euros), un filleul ou un ami 60 % de droits (après un abattement de 15 94 euros).

Il existe néanmoins des astuces pour éviter de payer des droits si élevés. Par

exemple, si des célibataires sans enfants veulent privilégier la personne avec qui ils vivent, il leur suffit de se pacser, puis de rédiger leur testament afin de se transmettre leurs biens.

« Il faut distinguer deux situations : celle où le défunt n'a rien prévu et celle où il a rédigé son testament »

NATHALIE COUZIGOU-SUHAS
notaire

« *Les pacés peuvent dans ce cas hériter de leurs partenaires sans payer de droits de succession, exactement comme des conjoints* », rappelle la notaire.

Une autre solution consiste à recourir à l'assurance-vie, car ce placement

n'est pas soumis aux règles de la succession. Chaque bénéficiaire désigné peut recevoir jusqu'à 152 500 euros sans aucun droit à payer, à condition d'avoir fait des versements avant 70 ans.

Enfin, il existe une dernière possibilité : celle de faire un legs « avec charge » à une fondation habilitée. Cela consiste à désigner une association en tant que légataire universelle, à charge pour elle de reverser une somme, nette de droits de succession, à un héritier désigné.

« *C'est la fondation qui acquitte, pour le compte du légataire, le montant de ses droits de succession. La fondation étant reconnue d'utilité publique, elle ne supporte, pour sa part, aucun droit* », précise Céline Ponchel-Pouvreau, responsable des libéralités et de la fiducie à la Fondation pour la recherche médicale (FRM).

Une façon intéressante de soutenir une œuvre caritative tout en réduisant le montant des droits de succession pour les héritiers désignés par l'association. ■

PAULINE JANICOT

Repères

Ordre des héritiers Lorsque le défunt n'a pas fait de testament, c'est la loi qui désigne ses héritiers et les classe par ordre de priorité. Les héritiers se succèdent selon l'ordre suivant : les enfants et leurs descendants, les parents, frères et sœurs et leurs descendants, les ascendants (autres que les parents) puis les collatéraux ordinaires (oncles, tantes, cousins). Ce sont les héritiers les plus proches en degré de parenté qui héritent et qui excluent les autres.

Règle de la représentation Elle permet aux descendants d'un héritier déjà décédé de recueillir automatiquement sa part d'héritage.

Testament Il peut être rédigé à la main, daté et signé. Pour éviter qu'il ne se perde, on peut l'enregistrer au Fichier central des dispositions de dernières volontés. Il peut aussi être rédigé chez un notaire (testament authentique) et il peut être modifié à tout moment.

DEPUIS 9 ANS*
BOURSORAMA
BANQUE
EST CLASSÉE
BANQUE
LA MOINS CHÈRE
À VOUS D'EN PROFITER

DE NOUVEAU CLASSÉE BANQUE LA MOINS CHÈRE EN 2017
CLASSEMENT RÉALISÉ SUR PLUSIEURS PROFILS PAR **MEILLEUREBANQUE.COM** – FÉVRIER 2017**



Boursorama
Banque

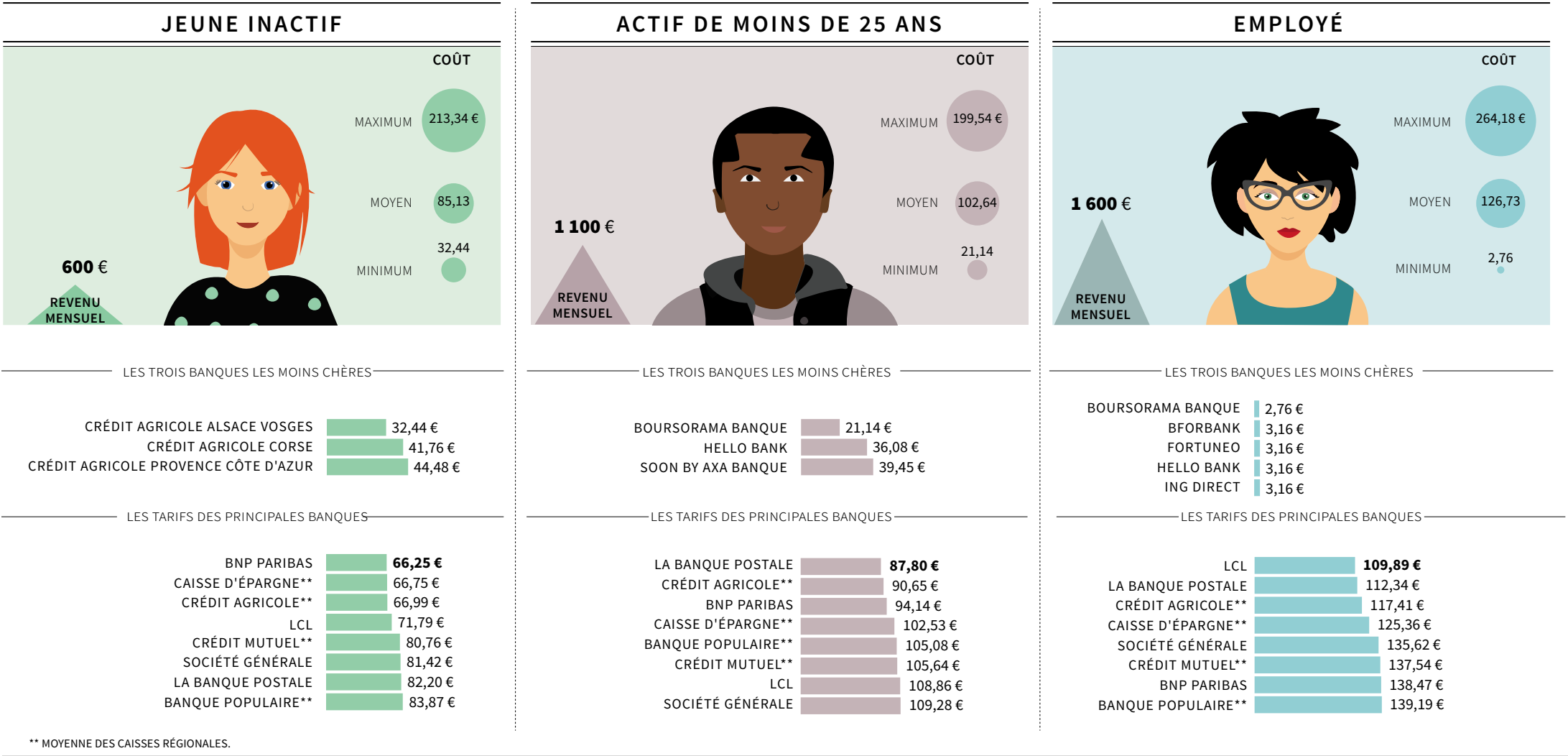
LA BANQUE EN LIGNE AVEC VOUS

*Détail des études tarifaires et de leur source depuis 2009 disponible sur boursorama-banque.com

**Détail des profils sur lesquels Boursorama Banque est classée banque la moins chère disponible sur boursorama-banque.com

Des différences de coût considérables quel que soit le profil des clients

COÛT ANNUEL DES SERVICES CORRESPONDANT À CHAQUE PROFIL.



** MOYENNE DES CAISSES RÉGIONALES.

La naissance d'un futur géant, Orange Bank, et l'entrée en vigueur d'une loi sur la mobilité bancaire sont les deux grandes actualités du secteur financier en 2017

Les tarifs bancaires augmentent, la loi Macron arrive

Les frais bancaires ont augmenté en moyenne de 1,16 % sur un an pour les six profils du baromètre annuel réalisé par le comparateur de tarifs bancaires Meilleurebanque.com pour *Le Monde* sur 127 banques. L'augmentation des tarifs est l'occasion, pour certains clients, de se décider à changer de banque. Bonne nouvelle : l'opération est désormais plus simple, grâce à l'entrée en vigueur, le 6 février, du contrat de mobilité bancaire introduit par la loi Macron de juillet 2015. « *Changer de banque devient moins stressant* », confirme Romain Espinasse, le responsable de Meilleurebanque.com.

La difficulté est d'ordre pratique : il faut prévenir tous les émetteurs et bénéficiaires de virements et de prélèvements de l'ancien compte pour les transférer sur le nouveau compte. Fournisseur d'énergie, télécoms, employeur, Sécurité sociale... au total, plus d'une dizaine voire d'une vingtaine d'organismes. Avec la loi Macron, le client n'a plus rien à faire lui-même. Sa nouvelle banque se met directement en relation avec son ancienne banque pour récupérer la liste des prélèvements et virements récurrents des treize derniers mois, ainsi que les chèques non encore débités. La loi encadre aussi les délais : le transfert ne peut excéder vingt-deux jours ouvrés. De plus, il est gratuit.

« *La loi Macron simplifie le changement de banque, mais nous ne nous attendons pas à une forte hausse des ouvertures de compte dans les prochaines semaines. Il faudra du temps pour l'expliquer aux clients. De plus, seuls les comptes courants sont réellement concernés, le changement de banque reste complexe pour les produits d'épargne* », décrypte Marc Giordanengo, manager au sein du cabinet de conseil Ailancy. En effet, le client devra tout de même faire transférer son Plan d'épargne-logement (PEL) ou son Plan d'épargne en actions (PEA) pour en conserver l'antériorité fiscale. Reste que le contrat de mobilité bancaire lève les freins psychologiques au changement de banque.

Car pour l'heure, les Français sont les champions européens de la fidélité... à leur banquier. « *Dans l'année, 5 % des clients français ferment leur compte, la moitié pour cause de décès ou de déménagement, les autres parce qu'ils changent de banque. Dans le reste de l'Europe, ce taux d'attrition est compris entre 8 % et 9 %* », résume Daniel Pion, associé conseil banque de détail chez Deloitte. Malgré cette fidélité, les banques sont sur la défensive. Car l'entrée en vigueur de la loi Macron coïncide avec l'arrivée sur le marché d'Orange Bank. L'opérateur téléphonique annonce son lancement au cours du premier semestre sur les bases de Groupama Banque, dont il a racheté 65 % en 2016.

Dirigée par André Coisne, passé par BforBank et ING Direct, Orange Bank sera conçue comme une offre 100 % mobile couvrant le compte courant, les paiements, l'épargne et le crédit. Mais c'est surtout la force de frappe

d'Orange, doté d'un réseau d'agences, qui fait peur. Le groupe annonce d'ailleurs un objectif de 2 millions de clients à terme. « *Les banques de réseaux comme les banques en ligne prennent très au sérieux l'arrivée d'Orange sur le marché. Les 26 millions de clients de l'opérateur télécom en France sont autant de prospects pour sa banque* », confirme Baudoin Choppin de Janvry, directeur conseil banque de détail chez Deloitte.

Reste à savoir si les Français se laisseront vendre un compte en banque en même temps que le dernier smartphone à la mode. « *Orange Bank fait peur à toutes les banques, mais, pour l'heure, on ne sait rien de sa politique tarifaire et de l'étendue de son offre de services* », précise Marc Giordanengo.

Rendez-vous en 2018 dans nos colonnes pour découvrir le classement d'Orange Bank dans nos six profils, dont les meilleures places sont occupées par les banques en ligne.

BforBank, Boursorama Banque, Fortuneo, ING Direct et Hello Bank sont par nature moins chères que les réseaux car elles ne facturent ni la carte bancaire (sous conditions), ni frais de tenue de compte, ni commission d'intervention en cas de dépassement de découvert.

Dans les réseaux bancaires, en revanche, les frais de tenue de compte sont en partie responsables de la hausse des tarifs bancaires calculée par Meilleurebanque.com. Ainsi, la quasi-totalité des réseaux en facturent au 1^{er} janvier 2017. « *Aujourd'hui, seules sept caisses du Crédit agricole, Axa Banque, le Crédit coopératif et LCL (à condition de domicilier ses revenus) ne facturent pas de frais de tenue de compte* », constate Romain Espinasse. Ces frais, de 19,23 euros en moyenne, toutes banques confondues, sont souvent prélevés mensuellement, ce qui les fait parfois passer inaperçus. Ils ont pourtant littéralement explosé

Regrouper ses comptes, c'est possible !

Consulter le solde de son compte BNP Paribas depuis son appli bancaire Banque populaire. Cela aurait semblé inimaginable il y a encore quelques mois. Et pourtant, ce type de service, appelé agrégation de comptes, est devenu réalité dans plusieurs banques de réseaux depuis l'automne 2016. Le Crédit du Nord, HSBC, les Banques populaires et les Caisses d'épargne proposent ce service, gratuit, à leurs clients, qui peuvent donc consulter le solde de tous leurs comptes, quel que soit l'établissement, depuis leur smartphone. Le système n'est pas nouveau puisque des start-up de la finance, les fintechs Linxo et Bankin

le proposent respectivement depuis 2010 et 2011 et totalisent à elles deux 2,5 millions de clients.

La véritable nouveauté est l'arrivée de ce service dans les grands réseaux bancaires. « *L'agrégation de comptes est en passe de devenir un standard de marché. Les banques se doivent de la proposer à leurs clients* », commente Marc Giordanengo, consultant au cabinet de conseil Ailancy.

D'autant que la directive européenne sur les services de paiement devrait entrer en vigueur début 2018. « *Ainsi, le client pourra réaliser des virements depuis son service d'agrégation de comptes dans un cadre harmonisé au niveau européen* », précise Bruno Van Haetsdaele, cofondateur

de Linxo, qui a développé en marque blanche le service d'agrégation HSBC Personal Economy, lancé le 20 octobre 2016, ainsi que les services de Fortuneo, BforBank (lancement prévu en février) et MAIF. D'autres établissements suivront.

« Clientèle haut de gamme »

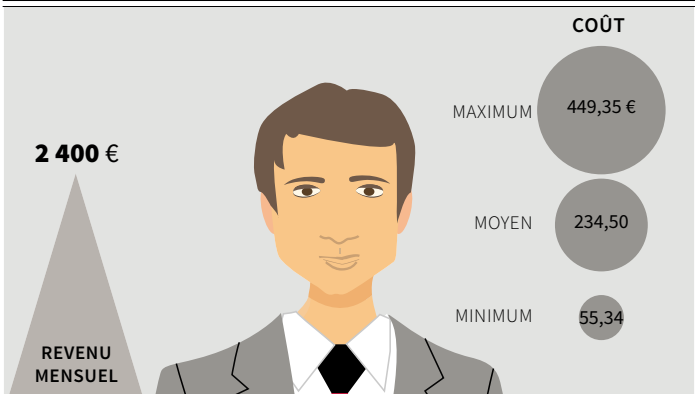
De son côté, le groupe BPCE a développé en interne un service d'agrégation sur les appli iPhone des Banques populaires et des Caisses d'épargne. Quant au Crédit du Nord, il s'est appuyé sur l'agrégateur Fiducéo, racheté par Boursorama en mars 2015, les deux banques appartenant au groupe Société générale. « *Nous avons une clientèle haut de gamme*

multibancarisée. Il nous a donc semblé logique de leur proposer d'agréger leurs comptes, mais aussi leurs produits d'épargne et leurs crédits sur notre appli », explique Philippe Amestoy, directeur général délégué du groupe Crédit du Nord.

Le service Synthèse multibanque sera enrichi au printemps avec, par exemple, la création d'alertes personnalisées sur tous les comptes. « *Il s'agit d'un espace privatif pour le client : le Crédit du Nord n'a pas accès aux informations concernant les autres comptes que le client a connectés sur son appli. Nous nous sommes engagés à cette confidentialité auprès de la CNIL* », précise M. Amestoy. ■

A. LA.

CADRE



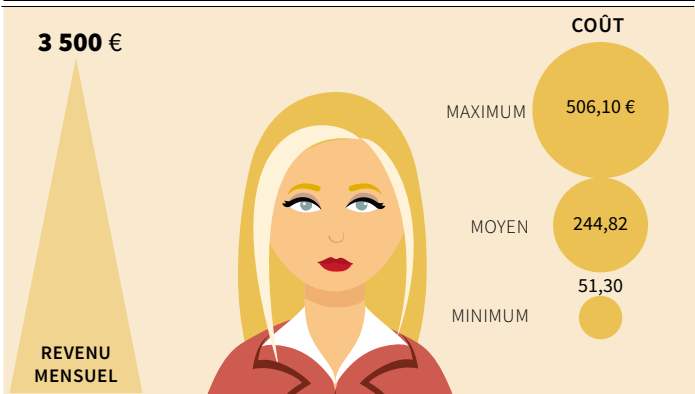
LES TROIS BANQUES LES MOINS CHÈRES

BOURSORAMA BANQUE	55,34 €
FORTUNEO	62,09 €
BFORBANK	68,29 €

LES TARIFS DES PRINCIPALES BANQUES

LA BANQUE POSTALE	214,12 €
BANQUE POPULAIRE**	219,97 €
LCL	225,61 €
CRÉDIT AGRICOLE**	230,90 €
CAISSE D'ÉPARGNE**	235,41 €
CRÉDIT MUTUEL**	252,50 €
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	264,58 €
BNP PARIBAS	264,78 €

CADRE SUPÉRIEUR



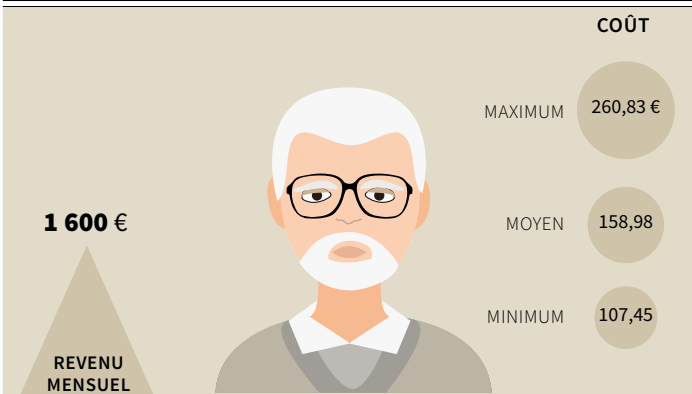
LES TROIS BANQUES LES MOINS CHÈRES

BOURSORAMA BANQUE	51,30 €
FORTUNEO	57,62 €
BFORBANK	64,02 €

LES TARIFS DES PRINCIPALES BANQUES

CRÉDIT AGRICOLE**	228,25 €
LA BANQUE POSTALE	233,95 €
BANQUE POPULAIRE**	237,87 €
LCL	245,80 €
CRÉDIT MUTUEL**	255,15 €
CAISSE D'ÉPARGNE**	265,04 €
BNP PARIBAS	285,12 €
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	290,23 €

SENIOR SANS INTERNET



LES TROIS BANQUES LES MOINS CHÈRES

CRÉDIT AGRICOLE PROV. CÔTE D'AZUR	107,45 €
BANQUE POP PROVENÇALE ET CORSE	124,87 €
BANQUE POPULAIRE ATLANTIQUE	130,71 €

LES TARIFS DES PRINCIPALES BANQUES

LA BANQUE POSTALE	137,40 €
CRÉDIT AGRICOLE**	144,46 €
BANQUE POPULAIRE**	151,11 €
CAISSE D'ÉPARGNE**	154,04 €
LCL	158,65 €
BNP PARIBAS	162,73 €
CRÉDIT MUTUEL**	164,69 €
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	179,12 €

INFOGRAPHIE : MARIANNE BOYER, CLARA DEALBERTO

SOURCES : WWW.MEILLEUREBANQUE.COM ; « LE MONDE ARGENT & PLACEMENTS »

Banques en ligne : la gratuité sous conditions

Pour bénéficier gracieusement des produits et des services de ces établissements, les clients doivent se soumettre à quelques obligations

puisque'ils s'élevaient en moyenne à 10,45 euros par an en 2012.

Mais la totalité des clients ne les règlent pas. «Les frais de tenue de compte sont inclus dans les packages, ces offres de produits et services groupés. Or, un client sur deux détient un package, donc ne paie pas directement les frais de tenue de compte», calcule Marc Giordanengo.

Autre ligne de frais en constante augmentation, les frais prélevés en cas de retrait dans un distributeur automatique de billets (DAB) d'un autre établissement. Les banques facturent en général de 0,90 euro à 1 euro par re-

« Pour l'heure, on ne sait rien de la politique tarifaire d'Orange Bank ni de son offre de services »

MARC GIORDANENGO

manager au sein du cabinet de conseil Ailancy

trait déplacé avec une carte standard au-delà du 3°, 4° ou 5° par mois. Meilleurebanque.com a calculé, pour *Le Monde*, le coût annuel de cinq retraits mensuels en dehors de sa banque. Il est passé de 15,09 euros par an en 2016 à 15,52 euros en 2017, soit une hausse 2,80 %. De quoi inciter les clients à faire un détour pour retirer des billets dans un DAB de leur banque plutôt que de la concurrence.

A l'inverse, certaines lignes tarifaires sont en baisse sur un an. C'est notamment le cas de la cotisation des cartes bancaires classiques à débit différé, qui recule de 2,25 %, à 42,90 euros en moyenne. A l'inverse, le coût moyen d'une carte à débit immédiat progresse de 3,17 %, à 39,65 euros.

Le message est clair : les banques cherchent à orienter leurs clients vers les cartes à débit différé, pour lesquelles les commissions interbancaires sont plus faibles. Dans certaines banques comme la Caisse d'épargne Normandie, la carte à débit différé est même désormais moins chère que celle à débit immédiat. «Certains clients choisissaient une carte à débit immédiat pour mieux maîtriser leur budget. Avec une carte à débit différé, ils gérent moins bien le solde et risquent de se retrouver à découvert en fin de mois lorsque les paiements par carte sont débités», prévient Romain Espinasse. ■

AGNÈS LAMBERT

Les banques en ligne trident les meilleures places de nos tableaux grâce à un concept simple : la plupart des produits et services du quotidien y sont gratuits. Dès lors, une grande majorité de leurs clients (60 % chez Boursorama et Fortuneo) n'ont payé aucun frais bancaire en 2016.

Ce modèle est-il tenable, alors que les banques en ligne sont en pleine phase de conquête de clientèle ? «Le tout-gratuit a vécu. Le marché devrait progressivement se réorienter vers la tarification de certains produits et services à l'usage», estime Pascal Pflieger, directeur général adjoint de BforBank.

Un peu comme dans le transport aérien où le consommateur paie en fonction des services qu'il utilise (valises, repas, etc.) Pour l'heure, la gratuité reste de mise dans ces banques, mais

elle se fissure. Car de plus en plus souvent, le client doit se plier à certaines conditions pour en bénéficier.

Ainsi, BforBank impose à ses clients de réaliser au minimum trois paiements par trimestre avec leur carte bancaire. Dans le cas contraire, la banque leur facture 15 euros par trimestre.

Concurrence des FinTechs

De son côté, ING Direct facture, depuis juin 2016, des frais de 5 euros par mois à ses clients ne versant pas 1200 euros mensuels sur leur compte. Une façon de les inciter à choisir ING Direct comme banque principale.

Quant à Boursorama Banque, elle propose, depuis septembre 2016, une offre sans condition de revenus, ciblée sur les jeunes, dotée d'une carte Visa classique... pour 1,50 euro/mois. Cette carte est par ailleurs fournie gra-

tuitement aux clients ayant 1000 euros de revenus mensuels (sans nécessité de les domicilier dans la banque). «Nous restons très attachés à la gratuité. Nous n'avons pas rendu payant un service jusque-là gratuit. Au contraire, notre offre s'adresse à une population qui n'était tout simplement pas éligible à nos services auparavant», précise Marie Cheval, la directrice générale de Boursorama, qui s'apprête à passer le cap du million de clients.

Reste à savoir quel sera le positionnement tarifaire d'Orange Bank, dont l'arrivée est prévue d'ici quelques mois. L'offre de l'opérateur télécom sera-t-elle novatrice au point de ringardiser celle des banques en ligne ?

D'autant que celles-ci sont déjà concurrencées par les FinTechs, ces start-up à mi-chemin entre la finance et la technologie. Ainsi, le compte sans banque Nickel,

commercialisé par les buralistes, a déjà convaincu plus de 480 000 clients.

«Grâce au relevé d'identité bancaire, nos clients peuvent domicilier leurs revenus sur le compte, réaliser des virements et des prélèvements. Nickel est donc un concurrent des banques», précise Hugues Le Bret, le directeur général. Il propose une carte bancaire à autorisation systématique (le compte ne peut pas être à découvert) pour 20 euros par an. Les clients ont en moyenne réglé 46 euros en 2016, en tenant compte des frais de retrait au distributeur, etc.

Un coût modeste, certes, mais loin de la quasi-gratuité des banques en ligne. «La gratuité est suspecte. Les clients comprennent bien qu'il est logique de payer le service rendu», conclut Hugues Le Bret. ■

A. LA.

Les offres des banques Internet au banc d'essai

Les acteurs en ligne marquent surtout des points en assurance-vie.

Côté crédit, ils peinent encore à convaincre

Certes, les banques en ligne affichent les tarifs les plus bas du marché. Mais il en faut plus pour convaincre les consommateurs de devenir clients, et surtout de le rester : il faut proposer l'intégralité des produits et services bancaires à leurs clients, allant des placements au crédit. «L'épargne est au cœur de notre offre», résume Pascal Pflieger, directeur général adjoint de BforBank.

Une façon de rappeler que certaines banques en ligne, dont cette filiale du Crédit agricole, ont précisément démarré leur activité en commercialisant un livret bancaire et de l'assurance-vie, bien avant le compte en banque.

L'offre d'épargne est non seulement très développée chez les acteurs en ligne, mais elle est plus performante que dans les réseaux traditionnels. Ainsi, les livrets bancaires des acteurs à distance rapportent entre 0,20 % (ING Direct) et 0,80 % (Hello Bank), contre 0,10 % à 0,15 % dans la majorité des réseaux bancaires. C'est bien mieux, mais les banques en ligne ne font pas de miracle dans le contexte actuel de taux d'intérêt à court terme quasiment nuls.

Les acteurs en ligne marquent surtout des points en assurance-vie. Leurs contrats n'affichent ni droits d'entrée ni frais d'arbitrage et proposent des frais de gestion plus raisonnables qu'ailleurs. A l'inverse, il faut compter entre

2 % et 2,5 % à l'entrée, et 1 % de frais d'arbitrage pour les contrats des réseaux traditionnels.

Tête d'affiche

«Cela représente une économie substantielle pour le client plaçant quelques milliers d'euros sur un contrat d'assurance-vie sur huit ans», ajoute Grégory Guernonprez, directeur de Fortuneo France. De plus, les rendements des fonds en euros des contrats en ligne, servant de tête d'affiche, sont plus élevés que la moyenne du marché.

Côté crédit, l'offre est moins développée. Les acteurs en ligne s'y sont mis progressivement dans la foulée du pionnier, Boursorama Banque, qui a lancé son

offre de crédit immobilier dès 2011. Pour Fortuneo, son offre est annoncée «dans les prochaines semaines», tandis que BforBank proposera ce service en mars.

«Hello Bank propose notamment des taux très compétitifs. De plus, elle est capable de réaliser tout type de financements, y compris des dossiers un peu complexes», décrypte Maël Bernier, porte-parole du courtier en crédit Meilleurtaux.com, qui propose les offres d'Hello Bank, Axa Banque et Groupama Banque (désormais Orange Bank).

ING Direct (1,61 % sur dix ans) et Boursorama Banque (1,69 % sur quinze ans) affichent aujourd'hui des taux corrects. ■

A. LA.