

Le Monde argent

IMPÔTS
LES CONTRIBUABLES ONT
JUSQU'AU 31 DÉCEMBRE
POUR PROFITER DE CERTAINS
AVANTAGES FISCAUX

PAGES 2-3



Les banques les moins chères en 2021

Le palmarès établi
avec Meilleurebanque.com
évalue les prestations
pour six profils de clients

PAGES 4-6

LÉA TAILLEFERT

Surmonter la phobie fiscale

Editorial

Avant de se lancer dans les préparatifs des fêtes de fin d'année, certains contribuables cherchent frénétiquement à réduire le montant des impôts qu'ils auront à payer en 2021. C'est en effet avant la date du 31 décembre qu'ils doivent avoir terminé les formalités leur permettant de bénéficier de ces réductions. La démarche est tout à fait légale – et même très recommandable lorsqu'il s'agit de faire un don à certaines organisations. Elle ne doit cependant pas être effectuée dans la précipitation lorsqu'il s'agit de souscrire à un placement financier.

Pour inciter les Français à diriger leur épargne vers des secteurs qui en ont besoin, les pouvoirs publics ont

multiplié les niches fiscales ouvrant droit à des déductions d'impôts. Fonds qui investissent dans des entreprises innovantes, placements dans l'immobilier, parts de sociétés spécialisées dans le financement du cinéma, épargne-retraite : les propositions ne manquent pas.

Les promoteurs de ces produits financiers mettent souvent en avant, à cette période de l'année, les avantages fiscaux auxquels ils donnent droit. Ils surfent ainsi sur la phobie fiscale dont souffrent certains de nos compatriotes.

Toutefois, aussi légitime soit-il de vouloir profiter de ces avantages fiscaux, il ne faut pas oublier ce qui devrait être l'essentiel : dans quoi on investit. A court terme, l'opération

est très bénéfique. Elle va rapidement se concrétiser par une réduction sur le prochain avis d'imposition. Mais à long terme, elle peut être plus périlleuse.

Premièrement, l'argent ainsi investi l'est souvent pour – très – longtemps. A moins de subir d'importantes moins-values et une remise en cause de l'avantage fiscal dont on a bénéficié, il faut souvent attendre une dizaine d'années pour retrouver sa mise. Et quelle mise ! Les produits financiers que l'on vous vend en vous faisant miroiter une réduction d'impôts peuvent s'avérer être des placements au rendement très médiocre.

Dans le pire des cas, il peut être difficile de les vendre sans accepter de renoncer à une partie du capital

placé au départ. Deuxièmement, avant de signer, il faut s'assurer du rendement que l'on peut espérer. Ainsi, par exemple, acheter un logement en outre-mer ou dans une ville moyenne en province ne peut se faire sans une réelle connaissance du marché.

Dans l'idéal, une visite sur place est le meilleur moyen de jauger la qualité de son investissement. Lorsqu'il s'agit de passer par un fonds, il faut évaluer les qualités du gestionnaire qui vous le vend. Sans oublier les frais qu'il ne manquera pas de vous facturer. Des précautions qui rendent hasardeuses les décisions prises à la dernière minute, juste avant le couperet du 31 décembre. ■

JOËL MORIO

DÉFISCALISATION

six erreurs à éviter

Les contribuables ont jusqu'au 31 décembre pour activer certains dispositifs ouvrant droit à des réductions d'impôt. Cependant, investir à la dernière minute peut s'avérer une mauvaise opération finalement. Les points à vérifier pour ne pas tomber, sous le coup de la précipitation, dans les pièges les plus courants

Tous les ans, c'est le même rituel : remplir sa déclaration de revenus en mai, recevoir son avis d'imposition en septembre... et se rendre compte, à quelques encablures de la fin de l'année, qu'il reste peu de temps pour alléger la prochaine ponction fiscale ! Pour les allergiques à l'impôt, le calendrier est serré et les placements permettant de se construire un patrimoine subventionné par l'Etat se comptent désormais sur les doigts d'une main.

Pressés par la date fatidique du 31 décembre, accablés par la peur parfois irrationnelle de régler une note fiscale chargée, certains contribuables prennent à cette période de l'année des décisions funestes pour leur patrimoine.

« La défiscalisation est une véritable jungle et s'y prendre au dernier moment augmente le risque d'erreurs », observe Jean-Maximilien Vancayezeele, directeur général d'Expert & Finance. En voici six à éviter à tout prix.

**IL FAUT SAVOIR
DANS QUOI VOUS
VOUS ENGAGEZ :
LE PLACEMENT
SOUSCRIT
VA PERDURER
BIEN AU-DELÀ DE
SON IMPACT FISCAL**

Erreur n° 1 : Investir uniquement pour défiscaliser Tous les professionnels vous le diront : il ne faut pas garder l'œil rivé sur le taux de défiscalisation en écartant les autres paramètres. « De manière générale, lorsqu'on place son argent dans un produit de défiscalisation, on réalise avant tout un investissement, rappelle Georges Nemes, président de Patrimof. Celui-ci doit être mené pour le bien de son patrimoine, l'impact fiscal permettant seulement de réduire le prix de revient. »

En pratique, il faut bien sûr analyser le placement en fonction de son degré d'appétence au risque. Or, « les avantages fiscaux sont généralement accordés à des produits plus risqués, comme l'investissement dans les PME, pour inciter les épargnants à y aller », rappelle Catherine Costa, directrice de l'ingénierie patrimoniale chez Milleis Banque. De plus, il

faut envisager cet investissement dans le cadre de ses projets patrimoniaux : anticiper la transmission de son patrimoine, valoriser son capital, préparer sa retraite...

Erreur n° 2 : Oublier de faire ses comptes Avant de se lancer dans une stratégie de défiscalisation, mieux vaut avoir les idées claires sur un certain nombre de points afin de privilégier les produits adaptés à sa situation et ayant le meilleur impact défiscalisant. « La première chose à faire, c'est de sortir sa calculatrice et de faire sa déclaration de revenus en avance pour estimer le montant de ses impôts et connaître sa tranche marginale d'imposition », conseille Marion Capèle, directrice du pôle solutions patrimoniales chez Natixis Wealth Management. C'est logique : rien ne sert de multiplier les réductions d'impôt si votre note fiscale n'est pas suffisante pour les absorber !

Deuxième étape : identifier les réductions d'impôt déjà enclenchées, sans omission. En effet, ces dernières ne peuvent pas représenter, en cumulé, plus de 10 000 euros. C'est ce qu'on appelle le plafonnement des niches fiscales. Cela englobe un grand nombre d'avantages fiscaux, y compris l'emploi d'un salarié à domicile ou les frais de garde des jeunes enfants.

Des dépenses qui peuvent significativement entamer ce plafond. Il ne faut pas non plus oublier d'éventuelles réductions d'impôt liées à un investissement dans l'immobilier locatif (avec le dispositif Pinel par exemple) réalisés plusieurs années auparavant. A noter : quelques placements permettent de bénéficier d'un plafond majoré à 18 000 euros, notamment en outre-mer ou dans le cinéma (Sofica).

Erreur n° 3 : Adopter la mauvaise stratégie Pour réaliser les bons choix, il faut faire la différence entre réduction d'impôt et déduction des revenus. Dans le premier cas, la ristourne est identique pour tous les foyers, quel que soit votre taux d'imposition. Dans le second cas, vous venez réduire le montant des revenus imposables : l'économie d'impôt sera donc d'autant plus forte que votre tranche est élevée.

Moduler ou refuser l'avance Prenons un exemple pour bien comprendre : en 2020, vous avez eu droit à 3 000 euros de réductions d'impôt (au titre de l'année 2019), dont 2 000 euros liés à des dépenses récurrentes et 1 000 euros liés à un placement défiscalisant ponctuel. En janvier 2021, l'Etat vous versera, sous la forme d'une avance, 1 200 euros (soit 60 % de 2 000 euros).

Si vous réalisez un nouveau placement défiscalisant procurant une réduction d'impôt de 1 000 euros, vous percevrez 1 800 euros complémentaires pendant l'été 2021. Attention, si le

montant de vos réductions d'impôt change en 2020 par rapport à l'année précédente (vous n'employez plus de personnel, votre Pinel est arrivé à terme...), vous devrez à l'inverse rembourser le trop-perçu du mois de janvier.

Pour éviter une telle situation, il est possible de moduler ou de refuser l'avance de 60 %, directement depuis son espace personnel sur le site Impots.gouv.fr. Pour cela, il faut se rendre dans la rubrique « Prélèvement à la source » dans la barre de menu en haut de page, puis cliquer sur « Gérer vos avances de réductions et crédits d'impôt ».

C'est trop tard pour cette année toutefois puisqu'il fallait en faire la demande avant le 10 décembre. Une subtilité : il est uniquement possible de réduire le montant de ses réductions d'impôt, pas de les augmenter... ■

A. FA.



FRED PÉAULT

Ce mécanisme permet en outre de défiscaliser sans limitation, puisqu'il n'est pas contraint par le plafonnement des niches. Les hauts revenus fortement imposés pourront ainsi activer un levier bien plus puissant.

Erreur n° 4 : Empiler les produits de même nature Un Pinel par-ci, un investissement dans les PME par-là... Et vous reprenrez bien une louche de SCPI (sociétés civiles de placement immobilier) fiscales pour éteindre votre impôt ? A construire son patrimoine au gré de ses fiches d'imposition, il y a grand risque d'empiler les produits sans vision globale. « Avant de souscrire quoi que ce soit, il faut faire un état des lieux de sa situation pour identifier de quoi est composé son patrimoine et éviter d'être trop exposé à certaines classes d'actifs », recommande Jean-Maximilien Vancayezeele.

Car l'autre grand risque, c'est de devenir monomane et d'accumuler année après année les mêmes typologies de supports. « Il faut éviter de renouveler tous les ans des placements dans les PME par exemple, car ce poste peut devenir très lourd dans le patrimoine alors qu'il reste très aléatoire et ne doit pas représenter plus de 5 % au maximum », estime Georges Nemes.

Erreur n° 5 : Faire fi des contreparties Payer moins d'impôts, c'est agréable sur le moment, mais encore faut-il savoir dans quoi vous vous engagez. Car le placement souscrit va perdurer bien au-delà de son impact fiscal. Premier point d'attention : la durée de détention du placement. Comptez environ huit ans pour un produit financier investi dans les PME, mais souvent plus de quinze pour une SCPI fiscale, sans possibilité de sortie anticipée. « Avant de s'engager, il faut s'interroger sur sa capacité à faire un investissement de long terme où le capital est bloqué », préconise Catherine Costa.

Deuxième point crucial : les frais. « Les produits qui génèrent un avantage fiscal ont tendance à être plus chargés que les autres et parfois déraisonnablement », constate Georges Nemes. Il faut donc se montrer très sélectif.

Dernier point à étudier : le potentiel de performance du produit. « Par exemple, on gagne rarement d'argent en investissant dans des Sofica, les fonds d'investissement dans le cinéma, en dehors de l'avantage fiscal », rappelle Eric Girault, dirigeant de Mes-placements.fr.

Erreur n° 6 : Faire confiance au premier venu Comme pour tout choix de placement, il est impératif de comparer les offres et de s'appuyer sur des sociétés sérieuses. C'est même encore plus vrai avec les produits de défiscalisation, susceptibles d'attirer des sociétés peu scrupuleuses, profitant de l'attrait fiscal pour vendre des produits de faible qualité.

Privilégiez les sociétés avec de l'expérience dans la classe d'actifs choisie, présentes sur le secteur depuis plusieurs années et ayant fait preuve de leur capacité à générer de la performance. Ce conseil est encore plus valable pour les contribuables souhaitant faire du Girardin industriel, un dispositif reposant sur un investissement productif réalisé outre-mer. L'Etat étant très suspicieux envers ces montages, qu'il n'hésite pas à requalifier, ils doivent être réalisés par des experts très aguerris. ■

AURÉLIE FARDEAU

Réduction d'impôt : comment ça marche ?

Depuis la mise en place du prélèvement à la source, difficile d'y voir clair sur le fonctionnement des réductions d'impôt. En effet, le taux de prélèvement à la source appliqué sur vos revenus (salaires, indemnités...) n'en tient pas compte. Vous allez donc probablement payer mois après mois un impôt sur le revenu plus important que nécessaire si vous bénéficiez de ces réductions. Vous serez remboursé seulement dans le courant de l'été 2021, une fois votre déclaration faite et le montant de votre impôt dû, rectifié.

Pour remédier à ce problème, le Trésor public a mis en place une avance de 60 % pour certains crédits et réductions d'impôt, versée dès le mois de janvier 2021, pour les avantages fiscaux de l'année écoulée. Voici les principaux placements et

dépenses qui sont concernés : l'emploi de personne à domicile, les frais de garde de jeunes enfants, les dons aux associations, les cotisations syndicales, les avantages étalés sur plusieurs années liés à un investissement locatif (dont le Pinel ou le Censi-Bouvard)

A noter que l'Etat expérimente actuellement dans le Nord et à Paris un dispositif de crédit d'impôt en temps réel pour les particuliers employeurs, afin que ceux-ci puissent bénéficier immédiatement du crédit d'impôt à hauteur de 50 % des dépenses engagées. Cette expérimentation va s'étendre dans le courant de l'année 2021 pour une généralisation prévue en 2022.

Pour le moment, seule l'avance de 60 % au mois de janvier prévaut. Or, à cette date, le fisc n'ayant pas encore connaissance de vos revenus et dépenses réels,

PER: des solutions pour optimiser ses versements

Le plan d'épargne retraite (PER), mis en place par la loi Pacte en octobre 2019, remplace tous les autres produits d'épargne retraite existants. Avec sa sortie anticipée pour l'acquisition de la résidence principale et la possibilité de récupérer son épargne à la retraite sous la forme d'un capital au lieu d'une rente viagère, il dispose d'atouts pour convaincre les épargnants.

Dans sa version individuelle, le PER permet de déduire les versements de ses revenus imposables. Des montants importants peuvent ainsi être défiscalisés. «*Pour les plus de 50 ans, c'est le meilleur produit qui existe sous réserve d'avoir un taux d'imposition supérieur à 30 %*», estime Eric Girault, dirigeant de Mes-placements.fr.

Attention toutefois, car l'Etat reprend d'une main ce qu'il donne de l'autre puisque les capitaux seront taxés à la sortie. L'intérêt fiscal est donc essentiellement valable pour les ménages dont les revenus vont diminuer à la retraite, et qui verront leur taux marginal d'imposition baisser d'un cran.

Le montant des versements est par ailleurs plafonné selon la formule suivante : 10 % des revenus professionnels nets de frais de l'année précédente, pris en compte dans la limite de huit fois le plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS). Cette année, le plafond se monte ainsi à 32 419 euros. Les travailleurs non salariés disposent en outre d'un plafond spécifique, ce qui les amène à un maximum de 76 100 euros pour 2020.

De plus, il est possible d'ajouter à ce chiffre le reliquat des plafonds des trois années précédentes. Or, l'année 2020 est la pre-

mière depuis la mise en œuvre du prélèvement à la source à retrouver des règles fiscales classiques. En effet, l'an dernier, les versements sur les PERP – ancêtres du PER – subissaient l'effet des règles anti-optimisation mises en place à la suite de l'année blanche. C'est pourquoi ces dernières années, de nombreux contribuables n'ont pas utilisé leurs plafonds et peuvent désormais déduire des montants importants.

Des montants qu'il est encore possible de relever en utilisant le disponible fiscal de son conjoint pour les couples pacsés ou mariés. Un point d'attention toutefois : le plafond d'épargne retraite est commun à tous les versements d'épargne retraite, ceux effectués sur un PER mais aussi sur un vieux PERP ou encore sur des produits d'entreprise comme l'Article 83.

Rachat avant la retraite

Même si les plafonds sont élevés, encore faut-il disposer des ressources nécessaires. Le législateur a donné un petit coup de pouce au PER en permettant jusqu'à fin 2022 aux détenteurs d'un contrat d'assurance-vie de plus de huit ans de profiter d'un abattement doublé, s'ils effectuent un retrait sur leur contrat (soit 9 200 euros pour un célibataire et 18 400 euros pour un couple) pour le verser sur un PER.

Il faut pour cela que le rachat ait lieu au moins cinq ans avant le départ à la retraite. L'impact fiscal est double puisqu'il permet de limiter la taxation sur les gains de l'assurance-vie tout en défiscalisant à l'entrée sur le PER.

Pourtant l'opération n'est pas intéressante pour tout le monde, et de nombreux critères sont à prendre en compte : l'argent est bloqué sur un PER et les règles de transmission sont plus avantageuses au sein de l'assurance-vie notamment. «*Cette option peut être intéressante pour les détenteurs de vieux contrats aux résultats désastreux que les épargnants conservent uniquement pour des raisons fiscales*», estime Georges Nemes.

Quoi qu'il en soit, il faut faire vite désormais, car les compagnies d'assurances ont tendance à être submergées en fin d'année. Mieux vaut ne pas attendre après Noël, même pour des produits souscrits en ligne! ■

A. FA.

4 778

C'est le montant moyen en euros d'impôt sur le revenu payé par foyer imposable, lesquels ne représentent que 43,2% des ménages français, selon le rapport annuel 2018 de la direction générale des finances publiques. L'association La Finance pour tous rappelle que ce chiffre cache de grandes disparités : les foyers fiscaux disposant d'un revenu fiscal de référence supérieur à 100 000 euros représentent 2,1% du nombre total des foyers fiscaux, mais ils contribuent pour près de 43,1% aux recettes de l'impôt sur le revenu.

Investir dans les PME, avec parcimonie

Jusqu'à la toute fin de l'année, il vous sera possible d'acquérir des parts de fonds d'investissement de proximité (FIP) ou de fonds commun de placement dans l'innovation (FCPI), dès 1 000 euros. Ceux-ci investissent au capital de petites et moyennes entreprises régionales (FIP) ou innovantes (FCPI) et vous permettent de bénéficier d'une réduction d'impôt égale à 25 % de votre mise, dans la limite d'un investissement de 12 000 euros pour une personne ou de 24 000 pour un couple. A la sortie, après au moins cinq ans de détention, les éventuelles plus-values seront exonérées d'impôt.

Bon point : le relèvement du taux cette année, de 18 à 25 %, redonne un peu d'attractivité à ces produits. «*C'est au prix d'une prise de risque plus élevée puisque ce taux s'applique uniquement sur la part effective investie dans des PME*», nuance Eric Girault, dirigeant

de Mes-placements.fr. Par exemple, pour le FCPI Idinvest Patrimoine 2020, le taux de réduction réel est en fait de 23 % puisque la société de gestion n'investit que 92 % du fonds dans les PME, le solde étant placé dans des actifs liquides.

Pour relever encore l'impact fiscal, il est possible de se tourner vers un FIP Corse. Consacré aux entreprises de l'île de Beauté, il offre une réduction d'impôt de 30 %.

Gestionnaire expérimenté

Risqués par nature, ces produits doivent être abordés avec précaution. D'autant que les capitaux sont bloqués entre sept et dix ans, voire plus, si la revente des participations se passe mal ; par ailleurs, les frais y sont élevés, trop élevés, réduisant mécaniquement le potentiel de gain.

Enfin, il faut confier son argent à une société de gestion expérimentée, comme NextStage AM, Idinvest Partners, Vatel Capital

ou encore Eiffel IG (ex-Alto Invest)... Pour cela, un coup d'œil à leur historique de performance, sur les anciennes générations de produits déjà remboursées, est un bon indicateur.

A noter que certaines d'entre elles, comme Odyssee Venture ou Vatel Capital, atténuent le risque de leurs portefeuilles en privilégiant l'investissement par des obligations convertibles, support dont le potentiel de performance est plus faible mais dont le risque de perte en capital est également moins important. Le contexte est néanmoins plutôt porteur. D'une part, il existe moins d'acteurs que par le passé, la ristourne fiscale ayant été rabotée ces dernières années. D'autre part, «*la crise crée un environnement favorable à l'investissement dans les PME puisqu'elle permet aux gérants de réaliser des acquisitions à bon compte et d'apprécier la capacité de résistance des entreprises ciblées*», estime Eric Girault. ■

A. FA.

Miser sur les SCPI fiscales

Ces sociétés donnent accès aux dispositifs Pinel ou Denormandie

A quelques jours du 31 décembre, se lancer dans un investissement immobilier devient mission impossible. En revanche, les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) demeurent relativement accessibles. Certaines d'entre elles reproduisent les principaux dispositifs fiscaux comme le Pinel ou le Malraux. Elles sont dotées des mêmes caractéristiques qu'un investissement en direct réalisé dans le cadre de ces dispositifs (mêmes contraintes de travaux ou de plafonnement des loyers, mêmes taux de réduction, même plafond d'investissement...).

Des produits «*déficit foncier*» permettent aussi aux contribuables qui perçoivent par ailleurs des revenus fonciers de les effacer. Ce sont des SCPI qui acquièrent des immeubles anciens dégradés dans lesquels elles réalisent d'importants travaux. Elles génèrent ainsi un déficit foncier, qui peut être imputé par l'épargnant sur ses propres revenus fonciers (ou sur son revenu net imposable à hauteur de 10 700 euros).

Ces produits ne sont néanmoins pas exempts de contraintes. Il s'agit de placements très longs, peu liquides. Sans compter que l'avantage fiscal ne peut être transmis. Deuxième point noir de ces supports : le rendement. Selon les experts, il ne dépassera pas 2 % au mieux. «*De plus, dans une SCPI, souvent la société de gestion achète des immeubles*

entières sous dispositif Pinel et se retrouve à tout revendre en même temps, ce qui n'est pas très favorable à la valorisation des biens», précise Catherine Costa chez Milleis.

Et si les produits Malraux ou déficit foncier présentent des atouts, notamment celui de ne pas entrer dans le plafonnement des niches fiscales, ces SCPI ont aussi un gros défaut à la sortie. En effet, ces deux dispositifs reposent sur l'acquisition de biens dégradés dans lesquels d'importants travaux sont menés.

Or, ces dépenses de rénovation ne sont pas intégrées dans le prix d'achat, ce qui génère, lors de la revente, une plus-value imposable conséquente. Comme les biens achetés par la SCPI sont dégradés, leur prix d'achat est faible. Après travaux ils ont gagné en valeur.

Cela fonctionne différemment avec le Denormandie où les sommes engagées dans les travaux viennent gonfler le prix global d'achat et réduire la plus-value. Cette année, une première SCPI Denormandie, procurant une réduction d'impôt égale à 18 % du montant investi sur neuf ans, est venue grossir les rangs des SCPI

fiscales. Gérée par la société Kyaneos AM, spécialiste de l'immobilier résidentiel, elle pallie certaines difficultés rencontrées par les SCPI fiscales. D'abord, elle affiche une durée relativement courte, de douze ans.

Puis, conformément au dispositif Denormandie, la SCPI acquiert des biens très dégradés dans des villes moyennes, et entreprend ensuite de les rénover et d'améliorer leur performance énergétique.

Les prix d'acquisition sont donc très modérés et le potentiel de plus-value élevé, les travaux étant cette fois intégrés dans le prix d'achat du bien, ce qui limite la plus-value taxable à la revente.

Le nerf de la guerre sera de bien sélectionner les emplacements pour répondre à un réel besoin locatif. «*Nous privilégions la diversification géographique et, en termes de typologie de biens, nous n'investissons que dans des villes que l'on connaît bien*», argumente Jérémie Rouzaud, président de Kyaneos AM. Cerise sur le gâteau, la société de gestion se fixe un objectif de rendement annuel de 5 % ! ■

A. FA.

RELATIVEMENT ACCESSIBLES, CES PRODUITS PRÉSENTENT LA CONTRAÎNTE D'UN PLACEMENT TRÈS LONG



Ils ont tout perdu. Se réfugier dans l'espoir, c'est tout ce qu'il leur reste.

L'espoir de trouver un abri, des soins, l'espoir de pouvoir faire face au froid de l'hiver... Et bien au-delà, l'espoir d'un avenir meilleur, en sécurité. Voilà tout ce qu'il reste aux personnes déplacées de force par la guerre ou les persécutions. Depuis 70 ans, le HCR, l'Agence des Nations Unies pour les réfugiés, les protège et leur apporte une aide vitale. En plein cœur de l'hiver, agissons ensemble !

UNHCR
L'Agence des Nations Unies pour les réfugiés

Faites un don sur unhcr-abritonslespoir.fr
#ABRITONSLEPOIR



© Ritzau/Scampix

Baromètre des tarifs bancaires

Résultats de l'enquête Tarifs bancaires de Meilleurebanque.com pour *Le Monde* décembre 2020.

Le jeune inactif

20 ans



- CB à contrôle de solde
- 300 € de paiements CB
- 1 retrait déplacé par mois
- 4 commissions d'intervention par an
- Fait ses opérations par Internet

Les 3 banques les moins chères

Boursorama Banque	0,9 €
Fortuneo	0,9 €
Axa Banque	34,5 €

Coût annuel des banques de réseau

173,8 €



maximum

Les prix dans les principales banques de réseau

Crédit agricole*	45,4 €
BNP Paribas	53,1 €
Banque populaire*	54,1 €
La Banque postale	59,7 €
Caisse d'épargne*	63,5 €
Société générale	63,8 €
Crédit mutuel*	64,4 €
LCL	65,4 €
Groupe Crédit du Nord*	118,5 €

63,8 €



moyen

26,1 €



minimum

* moyenne du groupe

Le jeune actif

23 ans



- CB classique à débit immédiat
- 500 € de paiement CB
- 2 retraits déplacés par mois
- 4 commissions d'intervention par an
- Fait ses opérations par Internet
- Dispose d'une assurance des moyens de paiement

Les 3 banques les moins chères

Boursorama Banque	14,6 €
Fortuneo	20,8 €
BforBank	34,6 €

Coût annuel des banques de réseau

151,8 €



maximum

Les prix dans les principales banques de réseau

Crédit agricole*	76,5 €
La Banque postale	84,5 €
Banque populaire*	95,2 €
Caisse d'épargne*	95,5 €
BNP Paribas	95,8 €
Crédit mutuel*	100,1 €
Société générale	102,2 €
Groupe Crédit du Nord*	118,5 €
LCL	126,7 €

91,7 €



moyen

48,2 €



minimum

L'employé

40 ans



- CB classique à débit différé
- 500 € de paiement CB
- 2 retraits déplacés par mois
- 5 commissions d'intervention par an
- Un chèque de banque tous les 3 ans
- Un virement permanent mensuel en ligne par an
- Fait ses opérations par internet

Les 3 banques les moins chères

Boursorama Banque	4,9 €
Orange Bank	5,3 €
ING	18,3 €

Coût annuel des banques de réseau

194,7 €



maximum

Les prix dans les principales banques de réseau

LCL	101,9 €
La Banque postale	102 €
Crédit agricole*	111,3 €
Caisse d'épargne*	113,4 €
Crédit mutuel*	123,2 €
BNP Paribas	126,5 €
Banque populaire*	127,1 €
Société générale	129,2 €
Groupe Crédit du Nord*	141,4 €

121,1 €



moyen

76,3 €



minimum

Infographie Le Monde

Une baisse des tarifs bancaires en 2021

L'essor des banques à distance, qui affichent des prix serrés, crée un environnement propice à la modération de tous les acteurs. La carte bancaire reste la principale ligne de frais avec la tenue de compte facturée par plusieurs établissements

152,45

C'est, en euros, le prix annuel moyen déboursé par nos six profils de clients au 1^{er} janvier 2021 pour un panel de 160 établissements passés au crible par Meilleurebanque.com. Ce chiffre est en baisse de 0,65% sur un an. La baisse est particulièrement marquée pour le jeune actif (-2,91%, à 91,71 euros), en partie grâce à l'offre Globe-Trotter, du Crédit agricole, très attractive pour ce profil. Le cadre supérieur (-0,92%, à 242,44 euros) bénéficie lui aussi d'une évolution favorable. Seul le profil senior, qui réalise ses opérations en agence, enregistre une hausse des frais réglés à 168,29 euros (+0,86%). A noter, le profil adepte du 100% digital, calculé pour la 2^e année, débourse en moyenne 27,10 euros au 1^{er} janvier 2021.

Le fait est suffisamment rare pour être souligné: les tarifs des banques reculent de 0,65% en moyenne au 1^{er} janvier 2021 pour les six profils de clients étudiés par le comparateur de tarifs Meilleurebanque.com pour *Le Monde*. «Ne crions pas victoire: ce repli traduit avant tout la mise en place de quelques nouvelles offres moins chères par certains réseaux, qui font baisser le prix moyen de notre enquête. Mais cela ne signifie pas que les prix de chaque produit et service pris à l'unité diminuent pour tous les clients», tempère Maxime Chipoy, le responsable du comparateur.

Parmi les bons élèves ajustant leurs offres, certains réseaux comme Crédit agricole, Banque populaire et Caisse d'épargne font évoluer leurs tarifs et proposent désormais des packages à des prix serrés. Une façon de réagir face à la concurrence accrue des banques en ligne et des néobanques. Car les acteurs digitaux demeurent, de loin, les moins chers pour l'ensemble des profils passés au crible dans notre enquête. Ainsi, Boursorama Banque et Fortuneo se placent dans le trio des banques les moins chères quasiment sur tous nos profils. Côté réseaux, le Crédit agricole se classe systématiquement parmi les trois moins chers sur nos six profils, tandis que La Banque postale réalise le même score sur cinq profils.

Sans agences à financer, les acteurs à distance peuvent se permettre de casser les prix. Et ça marche: Boursorama Banque a franchi le cap des 2,5 millions de clients cette année, tandis que N26 et Nickel en comptent 1,6 million, talonnés par Revolut (1 million) et Orange Bank (1 million). «Les banques en ligne et les néobanques affichent au total plus de sept millions de clients en France. Ce chiffre est certes élevé, mais ce qui compte

réellement, c'est leur capacité à convaincre ces clients de les utiliser comme banque principale. Cela reste aujourd'hui leur véritable défi», commente Julien Bet, associé de Bain & Company au sein du pôle services financiers.

Or, entre ouvrir un compte chez N26, Revolut ou Orange Bank et y domicilier ses revenus, il y a un pas que tous les clients ne sont pas prêts à franchir. «Jusqu'au début des années 2000, on ouvrait un compte dans une seule banque et on lui restait fidèle. Aujourd'hui, la relation bancaire est de plus en plus fragmentée: de nombreux clients ont ouvert un compte dans plusieurs banques et testent aussi des fintech pour leurs opérations du quotidien», confirme Julien Bet. Cette multibancarisation permet aux clients de comparer les établissements sur le plan des prix, mais aussi de l'offre et du service.

Et, à ce jeu, les réseaux bancaires traditionnels conservent des atouts. «Les banques traditionnelles ont montré pendant le premier confinement qu'elles étaient là pour soutenir leurs clients, par exemple en mettant en place des reports de mensualités de crédit», rappelle Julien Bet.

De plus, elles bénéficient d'un capital confiance dans certains domaines. «Les réseaux conservent une forte légitimité en matière d'épargne. Cela constitue un vrai levier pour retenir les clients», ajoute Julien Bet. Enfin, les banques traditionnelles ont elles aussi investi dans le digital. «Elles n'ont pas à rougir: la satisfaction moyenne des clients est de 81% pour leurs applis contre 82% pour les banques en ligne», confirme Maxime Chipoy de Meilleurebanque.com.

Cette concurrence crée un environnement propice à la modération tarifaire. Cependant, le contexte économique complique la donne. En effet, la crise due à la pandémie se fait durement sentir

pour les banques déjà mises à mal par le très bas niveau des taux d'intérêt. Preuve de la fragilité du secteur bancaire, en Bourse, les titres des grands réseaux sont littéralement massacrés: Société générale recule de 42% depuis le 1^{er} janvier, Crédit agricole de 18% et BNP Paribas de 15% quand l'indice CAC 40 limite sa perte à 7%.

Les banques vont devoir redresser leur rentabilité. «Elles ne peuvent pas se permettre d'augmenter leurs tarifs, car cela donnerait un mauvais signal. En revanche, le contexte devrait les inciter à rationaliser leurs coûts, notamment en travaillant sur leur réseau d'agences», analyse Maxime Chipoy. La crise pourrait aussi donner un coup d'accélérateur à la réorganisation du secteur. Ainsi, Société générale a annoncé le rapprochement de sa banque de détail avec sa filiale le Crédit du Nord. Autre opération en cours, le réseau HSBC France est à vendre.

Des unions à l'échelle européenne ne sont pas non plus à exclure. Quant à voir arriver de nouvelles néobanques, c'est une autre histoire. «Après plusieurs années fastes marquées par le lancement d'Orange Bank fin 2017 et de Ma French Bank mi-2019, il ne devrait pas y avoir de nouveaux acteurs à court terme. Le marché devrait se rationaliser. Les plus petits seront rachetés ou mettront la clé sous la porte», décrypte Maxime Chipoy.

Essor des cartes à contrôle de solde

En attendant une vaste réorganisation du secteur, la relative sagesse tarifaire constatée ne doit pas faire oublier que la carte bancaire constitue souvent l'une des principales lignes de frais. Autrefois réservée aux clients au budget modeste souhaitant maîtriser leurs dépenses et éviter les découverts, la carte à autorisation systématique est en plein boom. Elle est remise au goût du jour depuis quelques années par les néobanques comme N26 ou Revolut, mais également par les banques en ligne comme Boursorama (Ultim) et Fortuneo (Fosfo) ou ING (Essentielle) qui la proposent gratuitement et sans conditions de revenus.

Ces cartes à contrôle de solde présentent aussi l'avantage de permettre une gestion du compte en temps réel puisque chaque opération, qu'il s'agisse d'un retrait ou d'un paiement, est enregistrée sans délai sur le compte, dont le solde s'ajuste automatiquement. Les réseaux proposent eux aussi des cartes à autorisation systématique, pour un coût moyen de 35,92 euros, en hausse de 4,29%.

A noter, le groupe Banque populaire atteint en moyenne 40,49 euros pour cette carte, soit 16% de

Certains réseaux comme Crédit agricole, Banque populaire et Caisse d'épargne proposent des packages à des prix serrés



Le cadre

40 ans

- **CB Gold ou Premier à débit différé**
- **3 retraits déplacés** par mois
- **7 paiements de 72 €** et **5 retraits de 100 €** chacun hors zone euro par an
- Un **chèque de banque** tous les 3 ans
- **2 virements permanents mensuels** en ligne par an
- Fait ses **opérations par Internet**
- Dispose d'une **assurance** des moyens de paiement



Le cadre supérieur

40 ans

- **CB Gold ou Premier à débit immédiat**
- **4 retraits déplacés** par mois
- **13 paiements de 77 €** et **5 retraits de 200 €** chacun hors zone euro par an
- Un **chèque de banque** tous les 3 ans
- **3 virements permanents mensuels** en ligne par an
- Fait ses **opérations par Internet**
- Dispose d'une **assurance** des moyens de paiement



Le senior

65 ans

- **CB classique à débit différé**
- **3 retraits déplacés** par mois
- **4 paiements de 75 €** et **3 retraits de 100 €** chacun hors zone euro par an
- Une **réédition de son code bancaire** par an
- Un **chèque de banque** tous les 3 ans
- Un **rejet de prélèvement** par an
- Un **virement permanent mensuel** en agence par an
- Fait ses opérations au **guichet**
- Dispose d'une **assurance** des moyens de paiement



Les 3 banques les moins chères

Boursorama Banque	15,6 €
Fortuneo	21,7 €
BforBank	47,3 €

Coût annuel des banques de réseau
332,8 €maximum
227,4 €

Les prix dans les principales banques de réseau

La Banque postale	203,9 €
Crédit agricole*	214,9 €
Groupe Crédit du Nord*	228,3 €
Caisse d'épargne*	229,2 €
Banque populaire*	232,5 €
Crédit mutuel*	232,9 €
Société générale	235,8 €
LCL	237,6 €
BNP Paribas	257,6 €

moyen
148,9 €

minimum

Illustrations Léa Taillefert

Les 3 banques les moins chères

Boursorama Banque	11,9 €
Fortuneo	18 €
ING	50 €

Coût annuel des banques de réseau
361,5 €maximum
242,4 €

Les prix dans les principales banques de réseau

Groupe Crédit du Nord*	223 €
La Banque postale	224,9 €
Crédit agricole*	228,8 €
Crédit mutuel*	246,3 €
Banque populaire*	249,4 €
Caisse d'épargne*	250,1 €
Société générale	259,5 €
LCL	266,4 €
BNP Paribas	283,5 €

moyen
150,5 €

minimum

Source : Meilleurebanque.com

Les 3 banques les moins chères

Crédit agricole (CA) Provence Côte d'Azur	129,9 €
CA Aquitaine	132,9 €
CA Toulouse et Midi-Toulousain	135,5 €

Coût annuel des banques de réseau
253,2 €maximum
168,3 €

Les prix dans les principales banques de réseau

Crédit agricole*	147,8 €
La Banque postale	149 €
BNP Paribas	168,3 €
Société générale	169 €
Crédit mutuel*	169 €
Caisse d'épargne*	173 €
LCL	181,3 €
Groupe Crédit du Nord*	189,2 €
Banque populaire*	190,4 €

moyen
129,9 €

minimum

plus sur un an, car certaines fédérations ont sensiblement augmenté leur prix. C'est le cas de BP Auvergne Rhône-Alpes (+ 43 % à 44,50 euros), BP Occitane (+ 42,8 % à 45 euros) ou BP Rives de Paris (+ 34,3 % à 47 euros).

« Ces Banques populaires augmentent très fortement leurs tarifs sur la carte souscrite à l'unité, mais ont fortement réduit le prix de leurs packages. C'est une manière de valoriser les nouveaux forfaits et d'inciter leurs clients à les choisir plutôt que de souscrire les produits à la carte », précise toutefois Maxime Chipoy.

Prix stable pour les CB

Le prix des autres cartes bancaires évolue peu en cette année 2021. Ainsi, la carte bancaire classique est facturée en moyenne 44 euros, soit 0,63 % de plus sur un an pour la version à débit immédiat, et 0,13 % pour celle à débit différé. Le tarif des Visa Premier et Gold Mastercard est aussi quasiment identique en débit immédiat (+ 0,56 %) et débit différé (+ 0,36 %) à 128 euros. Autre poste à surveiller : de plus en plus de banques facturent des frais de tenue de compte pour un montant moyen de 19,17 euros.

« Cette ligne de frais se généralise depuis dix ans. Il est désormais difficile d'y échapper », confirme Maxime Chipoy. Mention spéciale au Crédit coopératif, à LCL et à une poignée de caisses régionales du Crédit agricole qui ne facturent pas de frais de tenue de compte, tout comme les banques en ligne, à l'exception de Monabanq et de Ma French Bank, filiale mobile de La Banque postale.

« Notre offre fonctionnelle sur le principe du "tout compris" pour deux euros par mois. Cela permet en particulier aux clients à petit budget d'être certains qu'ils n'auront pas de mauvaises surprises », précise Alice Holzman, la directrice générale de la banque mobile de La Banque postale, qui a conquis plus de 250 000 clients depuis son lancement en juillet 2019, dont les trois quarts n'avaient pas de compte courant dans l'établissement auparavant.

Cette offre permet à La Banque postale de rajeunir sa clientèle. « Ma French Bank est certes une banque 100 % mobile. Mais nous revendiquons notre appartenance à La Banque postale qui nous permet notamment, contrairement à la plupart des autres acteurs digitaux, de nous appuyer sur un réseau de distribution physique, notamment pour l'ouverture de compte », décrypte Alice Holzman.

Un fonctionnement mixte que l'on retrouve chez Nickel, avec son réseau de buralistes partenaires, et Orange Bank avec ses boutiques. Une façon de rassurer ceux qui hésitent encore à sauter le pas vers le 100 % dématérialisé. ■

AGNÈS LAMBERT

La carte à autorisation systématique est remise au goût du jour, depuis quelques années, par les néobanques et les banques en ligne

Bien choisir son établissement pour ses opérations en Bourse

Le premier confinement a dopé les ouvertures de comptes-titres et de PEA

Chute de 2200 points : l'indice CAC 40 est passé de 6000 points mi-février à 3800 points fin mars, soit une chute de 37 % en pleine accélération de la pandémie. Enfermés chez eux, les épargnants ont profité du premier confinement pour s'intéresser à la Bourse et investir. « Nous avons ouvert 150 000 comptes-titres et plans d'épargne en actions (PEA) en 2020, c'est-à-dire quatre fois plus qu'en 2019 », confirme Benoît Grisoni, directeur de Boursorama. Ces nouveaux clients sont restés actifs une fois le premier confinement passé.

La remontée en flèche du CAC 40 depuis début novembre, à l'annonce de la découverte de vaccins, crée, il est vrai, un environnement favorable pour ces épargnants récemment convertis à la Bourse. « Ces nouveaux actionnaires achètent principalement des titres en direct plutôt que des fonds. Ils ont en moyenne 38 ans, contre 50 ans pour notre clientèle historique sur la Bourse », ajoute de son côté Grégory Guermontprez, le directeur de Fortuneo.

Nouveaux épargnants

La forte volatilité de la Bourse ces derniers mois a aussi donné un coup d'accélérateur au marché des warrants, turbos et autres certificats, qui ne peuvent être détenus sur un PEA (réservé aux actions européennes), mais seulement sur un compte-titres. Ainsi, les volumes d'échange sur les produits de Bourse cotés sur Euronext Paris atteignent 6 milliards d'euros sur les neuf premiers mois de 2020, en hausse de 40 % par rapport à l'ensemble de l'année 2019, d'après l'Association française des produits d'investissement de détail et de Bourse (AFPDB). « Le premier confinement a permis à de nouveaux épargnants de s'intéresser pour la première fois aux produits de Bourse », confirme Maxime Vivier, responsable de la distribution des produits de Bourse UniCredit en France.

Mais le regain d'intérêt de ces derniers mois ne suffit pas, pour l'heure, à effacer la désaffection globale des épargnants pour la Bourse en direct, depuis la crise

de 2008 : la Banque de France dénombrait 4,9 millions de PEA fin 2019, la dernière statistique disponible, loin, très loin des quelque 7 millions de PEA atteints en décembre 2007. Reste à trouver le bon intermédiaire financier pour investir. Il est possible d'ouvrir un PEA auprès de sa banque de réseau, d'une banque en ligne ou d'un courtier spécialisé comme Bourse Direct, EasyBourse ou encore Degiro. La tarification varie sensiblement d'une catégorie d'acteurs à l'autre.

Les banques de réseau restent de loin les plus onéreuses, avec un coût moyen à 25 euros pour cinq ordres de Bourse de 1000 euros chacun passés dans l'année sur un PEA, d'après les calculs de Meilleurebanque.com. A titre de compa-

raison, les frais de courtage ressortent à 20,50 euros pour un panel de banques en ligne, et à seulement 11 euros pour les courtiers spécialisés. L'écart se creuse pour un portefeuille plus garni : les frais de courtage s'élèvent à 539 euros en moyenne dans les réseaux pour vingt-cinq ordres de 5000 euros chacun sur un an, contre 341 euros dans une banque en ligne, et 118 euros chez un acteur spécialisé.

« Dans les banques en ligne et les courtiers spécialisés, les frais de courtage sont souvent dégressifs en fonction du montant de l'ordre et du nombre d'ordres passés dans le mois. Le client peut donc ajuster la taille de son ordre pour optimiser ses frais », ajoute Maxime Chipoy, responsable de Meilleurebanque.com.

A noter, la loi Pacte a plafonné les frais du PEA depuis le 1^{er} juillet 2020. Les frais de transaction sont désormais limités à 0,50 % pour les ordres passés par Internet et à 1,20 % en agence. De nombreux établissements pratiquent ce tarif. « Nos clients passent en moyenne des ordres de 3500 euros, ce qui correspond à des frais de courtage de 0,30 %, contre 0,50 % pour

les ordres inférieurs à 500 euros », précise Frédéric Niel, directeur de la banque en ligne ING. Les acteurs les moins chers ne facturent que quelques centimes. Ainsi, chez Bourse Direct, les ordres supérieurs à 4400 euros sont facturés 0,09 %.

Par ailleurs, les banques de réseaux prélèvent des droits de garde sur les titres détenus dans le PEA, contrairement aux autres intermédiaires. Ils s'élèvent en moyenne à 40 euros pour un portefeuille de cinq lignes de 1000 euros. Depuis le 1^{er} juillet, ils ne peuvent excéder 0,40 % de la valeur du plan, avec une majoration possible limitée à 5 euros par ligne de titre coté. La loi Pacte plafonne également les frais de transfert de PEA. C'est une bonne nouvelle pour les investisseurs qui souhaitent changer de courtier. Ainsi, ils ne peuvent dépasser 15 euros par ligne pour les titres cotés et 50 euros pour les titres non cotés, avec un plafond global de 150 euros.

Mais la tarification des transferts de PEA reste particulièrement complexe : certains établissements prévoient un forfait par ligne, d'autres un forfait global, tandis que certains font même un mélange des deux. « Le plafonnement par la loi Pacte est une bonne nouvelle car les frais de transfert de PEA avaient fortement augmenté ces dernières années. Cela entraînait clairement la mobilité bancaire pourtant souhaitée par les pouvoirs publics depuis la mise en place de la loi Macron, en février 2017 », note Maxime Chipoy.

Les banques en ligne prévoient souvent de rembourser ces frais aux clients transférant leur PEA vers leur établissement. Mais mieux vaut être prévenu : l'opération peut prendre plusieurs semaines, durant lesquelles l'épargnant ne peut intervenir sur son plan ni à l'achat ni à la vente. Un jeu dangereux dans la période de forte volatilité actuelle. ■

A. LA.



Les néobanques s'imposent dans le paysage

En tête de notre profil adepte du 100 % mobile, Aumax pour moi, Boursorama Banque et Fortuneo jouent la carte de la gratuité. Pour combien de temps encore ?

Une application au design parfait, permettant de gérer la totalité de la relation avec sa banque sur son smartphone : les banques digitales ne mettent pas seulement en avant leurs tarifs, mais surtout l'expérience utilisateur. Un marché en plein développement sur lequel évoluent à la fois des acteurs globaux comme l'allemande N26 et la britannique Revolut, mais aussi des filiales de grands réseaux hexagonaux comme Hello Bank et Ma French Bank, la filiale de l'opérateur télécom Orange, des banques en ligne adeptes du tout-mobile, ou des outsiders comme Aumax pour moi ou Nickel.

Comme l'an dernier, les tarifs font le grand écart pour ce profil adepte du 100 % mobile : il ne règle aucun frais dans l'année chez Aumax pour moi, Boursorama Banque et Fortuneo, et jusqu'à 96 euros chez Nickel, soit une moyenne de 27,10 euros pour les onze établissements de notre panel.

Principale évolution par rapport à notre classement de l'an dernier, N26 limite depuis le mois de mai 2020 le nombre de retraits d'espèces en euros gratuits avec la carte standard à trois par mois, contre cinq auparavant. Cela fait bondir le coût de cette néobanque à 51 euros pour le profil de consommation défini.

« Nos clients réalisaient 2,5 retraits par mois avant le Covid-1. Cette moyenne a été divisée par deux avec la crise. Le cash est clairement en perte de vitesse », veut temporer Jérémie Rosselli, le directeur général de N26 France et Benelux. La banque au 1,6 million de clients en France a complété son offre fin novembre en lançant Smart, un troisième compte payant (4,90 euros/mois), qui se situe entre l'offre gratuite et l'offre

payante You (9,90 euros/mois) en termes de fonctionnalités et de services.

« La crise du Covid a révélé le besoin d'une nouvelle offre de compte digital à prix compétitif qui aille un peu plus loin que l'offre gratuite. Il s'agit notamment de proposer des sous-comptes pour épargner, d'arrondir ses dépenses pour mettre de l'argent de côté ou d'accéder au service clients par téléphone en direct », précise Jérémie Rosselli. Les clients de l'offre standard ont quant à eux accès au tchat ou au chatbot, sur lequel ils peuvent demander à être rappelés si nécessaire.

Autre nouveauté, Aumax pour moi, développé par une filiale du Crédit mutuel Arkea, a lancé le 14 décembre pour ses clients une offre Premium payante en complément de son offre gratuite. Elle sera ouverte aux prospects fin janvier 2021. Le client peut souscrire une

carte en plastique noire (6,99 euros/mois) ou en métal (13,99 euros/mois). Au programme : un service de cashback boosté, une garantie de reprise sur les achats du client (téléphonie, etc.), des assurances haut de gamme et un accès VIP au tchat.

« Les clients ont le choix entre l'offre gratuite et l'offre payante, mais elles sont toujours sans condition, ni de revenus ni d'utilisation », précise Benoît Bouche-reau, le directeur commercial. Aumax pour moi compte aujourd'hui plus de 130 000 clients.

« La tendance est claire : les néobanques proposent certes une offre gratuite, mais elles développent surtout leurs offres payantes en ajoutant des fonctionnalités », décrypte Maxime Chipoy chez Meilleurebanque.com. Plusieurs néobanques proposent ainsi des offres famille depuis quelques mois. Après

Nickel Junior et Boursorama Kador, Revolut a lancé son offre Junior en mai tandis qu'Orange Bank propose son pack Premium pour toute la famille depuis novembre.

Autre point commun des néobanques, elles ont bâti une partie de leur succès sur leurs tarifs pour les voyageurs, permettant de réaliser par carte des paiements en devises sans frais. Ces offres ont d'ailleurs poussé les banques en ligne comme Boursorama Banque, Fortuneo puis ING à ajuster leurs propres tarifs. Pas certains que les acteurs du marché poursuivent dans cette voie. « Les banques ont perçu beaucoup moins de commissions interbancaires sur les opérations à l'étranger cette année en raison de la chute du tourisme international », note Maxime Chipoy.

Épargne, crédit, assurance

Si les réseaux et les banques en ligne conservent d'autres sources de revenus car elles ont des activités diversifiées sur l'épargne ou l'assurance, les néobanques sont, plus que jamais, attentives à leur chiffre d'affaires. Cela passe notamment par l'élargissement de leur offre vers l'épargne, le crédit ou l'assurance.

Revolut propose déjà d'investir en actions, en cryptomonnaies et en matières premières. De son côté, N26 propose du crédit à la consommation par Younited Credit, et réfléchit à décliner son partenariat en Allemagne avec Raisin (plate-forme de comptes à terme) sur la France. Les clients de la néobanque ont tout intérêt à ne pas laisser dormir leur cash puisque N26 facture depuis octobre les dépôts supérieurs à 50 000 euros pour ses nouveaux clients en offre standard.

Quant à Ma French Bank, elle propose un crédit renouvelable et des assurances, et s'apprête à lancer un crédit à la consommation en 2021. « Nous réfléchissons aussi à des produits d'épargne. L'idée est d'avoir une gamme de produits large mais peu profonde », ajoute Alice Holzman, sa directrice générale. ■

AGNÈS LAMBERT

L'adepte du 100 % mobile

25 ans

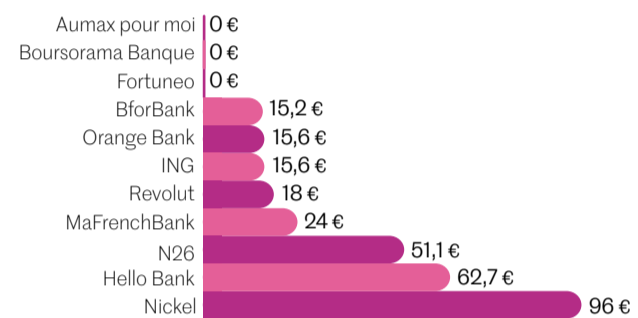


- CB à contrôle de solde
- 1 000 euros de paiement en CB
- 5 retraits déplacés par mois
- 10 paiements de 60 € et 3 retraits de 60 € chacun hors zone euro par an
- Fait ses opérations par Internet

Coût annuel des banques de réseau



Classement des onze banques du panel



Infographie Le Monde

Illustrations Léa Taillefert

Source : Meilleurebanque.com

Une offre plus complexe pour les banques en ligne

Au risque de passer pour un rabat-joie, le constat s'impose : la banque en ligne, c'était mieux avant. Les offres des banques en ligne se sont en effet complexifiées ces dernières années. Autrefois, les cartes bancaires étaient payantes dans les réseaux et gratuites dans les banques en ligne, y compris pour les cartes haut de gamme, à condition de montrer patte blanche, c'est-à-dire d'afficher des revenus suffisants. Et puis les néobanques comme Revolut et N26 sont venues donner un coup de pied dans la fourmilière.

« Les banques en ligne se tournent désormais vers un autre modèle, qui signe la fin de l'ère du "tout-gratuit". Ainsi, elles conservent une offre gratuite, aux fonctionnalités limitées, et cherchent à orienter progressivement leurs clients vers des offres payantes. Il faut noter que les néobanques suivent le même chemin », résume Maxime Chipoy, le responsable de Meilleurebanque.com.

Les clients au budget serré à la recherche d'une carte bancaire gratuite sans condition peuvent toujours trouver leur bonheur dans certains établissements à distance. Ces cartes sont à autorisation systématique, c'est-à-dire que l'opération n'est possible que si le solde est suffisant ou dans le cadre d'un découvert, s'il est autorisé. Les cartes Ultim chez Boursorama, Fosfo chez Fortuneo, ING Essentielle ou Hello One répondent à l'appel.

Mais les offres payantes se développent de plus en plus. Ainsi, Boursorama Banque a lancé sa première offre payante, la carte Ultim à 9,90 euros par mois, en la proposant gratuitement en 2021 pour une souscription avant le 31 janvier. « Il s'agit d'une carte très haut de gamme incluant des plafonds de retraits et de paiements et des garanties d'assurance et de protection très supérieures à ceux de la Visa Premier, ainsi que l'absence de tous les frais internationaux, y compris sur les virements », indique Benoît Grisoni, le directeur général de Boursorama.

Avec 2,5 millions de clients, Boursorama Banque change de braquet. « Il est temps à présent d'ouvrir d'autres horizons, comme les achats en dehors du domaine financier via des partenariats », ajoute Benoît Grisoni. C'est chose faite depuis début décembre avec le lancement de The Corner, proposant des remises chez une cinquantaine de partenaires.

De son côté, BforBank (Crédit agricole) propose deux cartes gratuites mais sous condition et facture sa carte très haut de gamme Visa Infinite. Quant à Hello Bank, ses clients ont le choix entre une offre gratuite et sans condition et une offre payante (Hello Prime à 5 euros par mois) sous condition, dotée de services et fonctionnalités supplémentaires.

Gratuité sous conditions

Certaines banques en ligne conservent, pour l'heure, la gratuité sur l'ensemble de leurs cartes bancaires. C'est le cas de Fortuneo, à la fois pour ses cartes Fosfo, Gold, et même pour la très haut de gamme World Elite MasterCard, mais cette fois sous condition. « Nous restons très attachés à la gratuité, alors que le reste du marché évolue vers une tarification de plus en plus fréquente des cartes, y compris les Gold. Notre modèle fonctionne car 55 % de nos clients utilisent Fortuneo comme banque principale », résume Grégory Guernonprez, le directeur de Fortuneo.

De son côté, ING se concentre sur deux cartes alors que ses concurrents proposent jusqu'à quatre ou cinq cartes différentes : une Gold et une carte standard à autorisation systématique. « Nous sommes très attentifs à la lisibilité de notre offre car le client doit pouvoir identifier ce qui lui convient le mieux au premier coup d'œil », ajoute Frédéric Niel, le directeur de la banque en ligne d'ING en France. Cette dernière offre ses deux cartes, mais sous condition de verser 1200 euros par mois sur le compte pour la Gold. Dans le cas contraire, elle est facturée 10 euros par mois, précise Frédéric Niel. ■

A. L.A.

ACHAT IMMOBILIER

pensez à la garantie de votre prêt immobilier

Un prêt immobilier est un engagement financier important. Aussi, pour vous l'accorder, la banque exige une garantie, en plus de l'assurance du prêt.

La garantie par caution présente de nombreux avantages



La Caution Crédit Logement

Tous les particuliers et les SCI familiales résidant en France

Pas de frais de mainlevée (revente anticipée)

Frais restituables partiellement

Achat, construction, résidence principale ou secondaire, investissement locatif,...

Qu'est-ce que la caution Crédit Logement ?

Crédit Logement, qui travaille avec toutes les banques françaises, est le spécialiste de la caution des prêts destinés au financement du logement des particuliers depuis plus de 45 ans.

Pour accorder sa caution, Crédit Logement réalise une analyse fondée sur un ensemble de critères qui permettent de s'assurer de la solvabilité de l'emprunteur et de sa capacité de remboursement.

En ne se limitant pas uniquement à la valeur des biens financés, soumise aux aléas des cycles du marché immobilier, l'intervention de Crédit Logement s'inscrit dans un dispositif de sécurisation du financement de l'habitat.

« C'est beaucoup plus qu'une simple caution accordée sur un prêt »

Quel est l'intérêt de la caution Crédit Logement pour l'emprunteur ?

Il ne s'agit pas d'une simple caution accordée sur un prêt. C'est une garantie active qui accompagne l'emprunteur tout au long de la vie de son prêt en lui permettant de bénéficier, à un coût compétitif, d'un ensemble de services qu'une hypothèque ne peut apporter.

La caution Crédit Logement n'est pas attachée au bien pour lequel l'emprunteur a sollicité un prêt. En conséquence, si l'emprunteur revend son bien avant la fin de son prêt, il n'aura aucuns frais de mainlevée à régler, ce qui serait le cas s'il avait pris un prêt assorti d'une hypothèque.

Enfin, et parce que tout emprunteur peut être confronté à des difficultés financières, Crédit Logement poursuit sa mission d'accompagnement en dialoguant avec l'emprunteur pour identifier toutes les solutions amiables possibles et mettre en place la solution la mieux adaptée à sa situation personnelle. Dans plus de la moitié des cas, l'emprunteur retrouve un cycle normal de remboursement de son prêt.

Plus d'information sur la caution Crédit Logement sur www.creditlogement.fr

CRÉDIT LOGEMENT

DES CHIFFRES QUI DONNENT CONFIANCE

45 ans d'expertise

7 millions d'emprunteurs garantis

647 000 prêts immobiliers garantis en 2019

375 milliards d'€ d'encours de prêts immobiliers garantis

Un marché déjà vacciné contre le Covid

/ ART / Le volume des ventes aux enchères a baissé en 2020, mais les prix se tiennent, tirés par le succès du luxe et de la mode

Au printemps, tous les feux étaient au rouge. Un tiers des galeries menaçaient de disparaître, les foires tombaient comme des dominos, le volume des ventes aux enchères avait chuté de 80 %. La catastrophe annoncée a toutefois été évitée, grâce notamment à une digitalisation à marche forcée. Au point que l'indice de confiance dans le marché de l'art établi par la société d'étude Art-Tactic, qui avait dégringolé à 6,4 % en mai, est remonté à près de 45 % en novembre. Les ventes aux enchères accusent toutefois un net recul, avec des baisses au 1^{er} décembre de 20 % chez Artcurial, 25 % chez Christie's et jusqu'à 40 % chez Drouot. Pas simple en effet de convaincre les collectionneurs de se défaire de leurs biens pendant les confinements successifs. Sauf à y être acculé. Propriétaire du géant du cosmétique Revlon, Ronald Perelman a cédé chez Sotheby's pour plusieurs centaines de millions de dollars d'œuvres afin d'éponger ses dettes.

Plusieurs musées américains se sont aussi séparés de leurs bijoux de famille pour se replumer, à l'instar du Brooklyn Museum, qui a vendu un tableau de Lucas Cranach pour 5 millions de dollars (4,1 millions d'euros) chez Sotheby's. Rien ne forçait en revanche le collectionneur norvégien Hans Rasmus Astrup à vendre en juin son triptyque de Francis Bacon. Mais Sotheby's lui avait proposé une garantie, une somme promise quel que soit le montant des enchères. Résultat :

le triptyque s'est adjugé à 84,6 millions de dollars, autour de l'estimation, soit l'enchère la plus élevée en 2020.

Pour remplir les ventes de l'automne, les opérateurs ont dû ratisser large. En octobre, Christie's a ajouté au beau milieu des œuvres d'art un squelette de tyrannosaure, adjugé 31 millions de dollars, tandis que sa rivale agrégeait à ses tableaux de maître trois prototypes d'Alfa Romeo vendus 14,8 millions de dollars.

Si les vendeurs se laissent désirer, l'appétit des acheteurs, lui, n'a pas faibli, du moins aux enchères, malgré la hausse significative des frais chez Sotheby's depuis août et chez Christie's en septembre. Tous ont plus ou moins pris le pli numérique. Selon le rapport de l'assureur Hiscox publié le 2 décembre, 67 % des amateurs d'art interrogés ont acheté en ligne entre mars et septembre, contre 44 % en 2019. Mais à des tarifs modestes : près d'un tiers a déboursé en moyenne plus de 10 000 dollars par œuvre, et seuls 11 % ont dépensé plus de 50 000 dollars.

Dans les galeries, la situation est bien plus tendue, surtout pour les artistes émergents et les jeunes structures. Une nouvelle enquête du Comité professionnel des galeries d'art révèle que, fin octobre, un tiers des galeries françaises

avait perdu plus de 70 % de chiffre d'affaires. « Les transactions sont plus difficiles aujourd'hui que cet été, où il y a eu un rebond général, constate le galeriste parisien Georges-Philippe Vallois. On sent un blocage psychologique des collectionneurs français lié à l'incertitude, mais pas une remise en question de l'art contemporain. »

Partout, les acheteurs succombent en priorité « aux valeurs dites sûres ou aux objets inhabituels et rares », admet Thomas Seydoux. En revanche, précise le courtier parisien, « le manque d'élan se fait sentir sur le reste du marché, surtout lorsque les estimations sont trop élevées ».

Dans les galeries, la situation est bien plus tendue, surtout pour les artistes émergents et les jeunes structures

Ainsi un tableau de Pierre Soulages de 1961 aux tonalités bleu-tées a plafonné à 5,4 millions d'euros chez Christie's, bien en dessous des attentes fixées entre 6 et 8 millions.

De son côté, la maison de vente de François Pinault a fait un sans-faute avec la collection de sculptures monumentales du marchand Paul Haim, qui a doublé son estimation initiale. « Ce n'était pas gagné », admet Cécile Verdier, présidente de Christie's France. Mais les collectionneurs confinés se sont retrouvés à prêter davantage d'attention à leurs intérieurs et jardins. »

De fait, les ventes de mobilier, quoique plus chiches cette année, se sont bien déroulées. En juin,



Vente de peintures chez Artcurial. MAXIMILIEN SPORSCHILL

Christie's a cédé pour 1,5 million d'euros une applique Liane de Jean Royère. En juillet, chez Artcurial, une suite de quatre sièges du comte d'Artois s'est adjugée à plus de 1 million d'euros, au double de son estimation haute.

Luxe et célébrités au sommet
Le luxe et les accessoires de mode ont la cote. De janvier à novembre, Sotheby's a ainsi organisé quelque 260 ventes en ligne sur ce segment. Sa rivale Christie's, qui a aussi flairé la tendance, prévoit 75 ventes autour du luxe en 2021, dont les deux tiers en ligne. Tout aussi surprenant, l'engouement intact pour les effets personnels des célébrités. « Les gens ont besoin de s'évader et malgré la pandémie, les mythes font toujours rêver », observe Stéphane Aubert, commissaire-priseur chez Art-

curial. La pandémie n'a pas non plus freiné les vieux réflexes spéculatifs, à l'image du record spectaculaire de 4,5 millions de dollars pour l'artiste canadien Matthew Wong, qui s'est suicidé en 2019 à l'âge de 35 ans.

Les arts d'Asie, qui accusaient, selon le site Artnet, une chute de 10 % en 2019, devraient connaître une baisse du même ordre cette année. En juin, dix-sept lignes de téléphone se sont toutefois disputées une peinture de Qi Baishi, adjugée 778 000 euros contre une estimation de 30 000 euros, chez Christie's. Quelques mois plus tard, en octobre, au terme d'une bataille d'enchères de 75 minutes, Sotheby's a cédé une peinture sur rouleau du XIII^e siècle exécutée par Ren Renfa pour près de 40 millions de dollars. Pour ce qui est des tableaux anciens, « les

grandes tendances qui se dessinent depuis deux ans se confirment, notamment une forte demande pour les écoles du Nord et la Renaissance flamande avec une prime pour les sujets étranges », observe le courtier Nicolas Joly.

La vague « léonardesque » se poursuit aussi avec l'adjudication de 1,7 million d'euros chez Artcurial pour une Madeleine pénitente de Salai, l'élève préféré et amant de Léonard de Vinci.

L'année 2021 commencera d'ailleurs sur les chapeaux de roue sur ce terrain, avec la vente en janvier chez Sotheby's d'un portrait d'homme par Botticelli pour 80 millions de dollars. De fait, confiant dans « l'élection de Joe Biden et l'arrivée imminente d'un vaccin », Thomas Seydoux veut croire à une reprise en 2021. ■

ROXANA AZIMI

Les livres anciens surfent sur la vente en ligne

/ ENCHÈRES / Deux grandes dispersions dominent le secteur

Le livre ancien est un discret : il n'a pas été, comme son descendant moderne, l'objet de débats sur son caractère essentiel ou de première nécessité durant les derniers mois. Mieux, « depuis début 2020, le marché du livre ancien se limite aux ventes aux enchères, puisque les libraires n'ont pas vraiment travaillé, et les salons ont été annulés », analyse l'expert Vincent Cesbron, qui constate la digitalisation à marche forcée de ce marché, « ce qui souligne encore le rôle essentiel de l'expert ».

Christoph Auvermann, de la librairie Clavreuil, à Paris, parle de son côté d'une réorientation durable du marché vers la vente en ligne, mais souligne qu'il faut rester prudent dans les estimations, car tout n'est pas encore stabilisé. Deux séries de ventes-fleuves nourrissent et balisent le marché depuis quelques années. D'abord les collections Aristophil, cette masse énorme de 130 000 livres et manuscrits, mais aussi peintures et photographies issues de la liquidation de la société éponyme. Les commissaires-priseurs associés dans cette dispersion ont choisi, pour ne pas ébranler durablement l'équilibre du marché, de distiller les ventes sur six ans.

« Les grands collectionneurs de livres anciens ne sont pas si nombreux, il faut les ménager », explique Sophie Perrine, commissaire-priseur chez Aguttes. « Nous présentons 1 000 lots à chaque série de ventes, c'est déjà énorme. »

En 2021, entre quatre et six ventes devraient se tenir, la prochaine, prévue au printemps, étant consacrée aux livres et manuscrits anciens.

Avec le recul donné par les vacations précédentes, Sophie Perrine estime que « ce qui a le mieux marché, ce sont les œuvres de littérature étrangère, les classiques type Lamartine, Maupassant ou Victor Hugo, lorsqu'il s'agit d'éditions moyennes, c'est plus difficile », avant de nuancer : « Mais les livres extraordinaires, qu'il s'agisse d'incunables, d'ouvrages avec des reliures extraordinaires ou des origines prestigieuses... se vendent toujours très bien. »

Succès des originaux annotés
La seconde série de ventes-fleuves concerne la dispersion de la bibliothèque de Pierre Bergé : la cinquième vente est prévue le 16 décembre, avant les deux dernières vacations en 2021.

« La sélection a été faite autour des grands classiques anciens, avec les œuvres complètes de Molière ou Shakespeare, mais aussi de grands penseurs comme Kant ou Hegel. Il s'agit d'un ensemble cohérent qui reflète le goût de Pierre Bergé pour les grands esprits », détaille Christoph Auvermann, expert de la vente. Il souligne les atouts indispensables d'un livre ancien sur le marché : édition originale, beau papier, avec un envoi, une reliure remarquable et une provenance : « Si les cinq sont réunis, le livre fait un carton ! »

Les amateurs sont particulièrement sensibles aux éditions originales annotées par l'auteur, qu'il s'agisse d'une dédicace (ou envoi) ou de petites notes : cela indique que l'ouvrage physique est passé entre les mains du maître, et lui confère une valeur sentimentale.

Dans la vente du 16 décembre, un exemplaire de *Salammbô*, de Gustave Flaubert, avec l'envoi « à mon cher aimable ami Théophile Gautier », est ainsi estimé de 6 000 à 8 000 euros ; et une version de *La Famine*, de Léon Tolstoï, corrigée de la main de l'auteur, de 20 000 à 30 000 euros.

Autre critère de valeur des livres anciens : le thème. Dans une vente prévue à Nantes (enchères Talma), jeudi 17 décembre, figure notamment un *Sphere Mundi* de Sacrobosco (de 7 000 à 8 000 euros), dont l'expert Vincent Cesbron souligne les qualités : « C'est une belle édition, avec une jolie reliure, et c'est surtout un livre ancien autour de l'astronomie, qui comme toutes les sciences anciennes est un thème toujours recherché, comme l'ésotérisme, la franc-maçonnerie ou, dans un univers tout à fait différent, le voyage, surtout lorsque l'ouvrage comporte des planches et des gravures. »

Les experts s'accordent sur les autres thèmes qui suscitent l'intérêt des collectionneurs, en France et au-delà des frontières : les arts des jardins, les arts culinaires, le régionalisme ou des livres rares autour de la période napoléonienne. ■

CLÉMENTINE POMEAU-PEYRE

MÊME S'ILS N'ONT PLUS D'ADRESSE, NOUS ARRIVERONS JUSQU'À EUX.

La santé est un droit fondamental. Rien ne nous empêchera de le défendre, partout dans le monde.

MÉDECINS DU MONDE
LA SANTÉ AVANT TOUT
Faites un don sur medecinsdumonde.org

Association loi 1901 - © Orlino Calvo