

Frais bancaires : de fortes disparités régionales

L'écart entre la région la plus chère et la moins chère atteint 23 %

Dans un secteur bancaire en pleine mutation en raison de la montée en puissance des banques en ligne et de l'émergence des néobanques, les clients ne sont pas tous logés à la même enseigne d'un territoire à l'autre.

Meilleurebanque.com, qui se présente comme le premier comparateur de frais bancaires en France, a étudié les écarts tarifaires, région par région, pour trois profils de client : jeune, actif ou senior. Selon cette filiale du groupe Meilleurtaux.com, les différences de tarif entre deux régions peuvent atteindre 23 % !

« Avec un coût de revient moyen de 137,79 euros par an pour les catégories jeunes et actifs, la Corse est le département le moins cher, tandis que le Grand-Est est la région la plus abordable pour les seniors, détaille Maxime Chipoy, responsable de Meilleurebanque.com. Sur les trois profils étudiés, l'Occitanie et l'Auvergne présentent les tarifs les plus élevés. »

Comment évoluent ces écarts dans le temps ? L'arrivée de nouveaux arrivants stimulant la concurrence, l'heure est plutôt à la modération tarifaire. Pour un jeune, sur un an, les frais augmentent dans seulement trois régions : la Bretagne (+ 5,1 %), les Pays de la Loire (+ 3,5 %) et la Normandie (+ 3,5 %). Du côté des actifs et des seniors, le constat est

identique : les prix augmentent en Bretagne et dans les Pays de la Loire, mais la hausse est moins forte. « Cette inflation s'explique par la création de Banque populaire Grand-Ouest, née de quatre caisses anciennement autonomes. Cette fusion s'est faite avec des tarifs à la hausse, par exemple sur les frais de tenue de compte », explique M. Chipoy.

En revanche, la région des Hauts-de-France est celle où les frais bancaires ont le plus diminué depuis un an. Chez les jeunes, la baisse atteint 6,3 %, et elle ressort à 2 % du côté des actifs et à 1,3 % chez les seniors. En Ile-de-France, la forte concurrence fait baisser les tarifs. Les banques y ont réduit leurs frais bancaires en moyenne de 3,8 % en 2018. Après la Corse et les Hauts-de-France, il s'agit de la région la moins chère pour les jeunes.

« Fossé tarifaire »

Les plus fortes disparités (jusqu'à 200 % !) s'observent entre les caisses régionales d'un même réseau. C'est l'un des mystères de la banque traditionnelle : de gros écarts peuvent exister au sein d'un même réseau bancaire, entre deux caisses.

Ainsi, pour le profil jeune, le Crédit agricole Alsace-Vosges facture 31,51 euros, là où le Crédit agricole Alpes-Provence ne dépasse pas 99,84 euros, soit un

BOURSORAMA, BFORBANK, ING, HELLO BANK... LES BANQUES À DISTANCE PRÉSENTENT LES PRIX LES PLUS DOUX POUR LES PROFILS JEUNES ET ACTIFS

rapport de un à trois ! Et il ne s'agit pas d'un cas isolé. Des écarts similaires s'observent chez d'autres enseignes mutualistes comme le Crédit mutuel, les Banques populaires ou les Caisses d'épargne, et pour d'autres profils.

« Ce fossé tarifaire n'a pas de réel fondement économique : beaucoup d'éléments, comme les outils informatiques ou les partenariats avec les fournisseurs, sont négociés au niveau national. D'ailleurs, l'Ile-de-France est l'une des régions les moins chères, alors que les salaires et les prix de l'immobilier y sont plus élevés qu'ailleurs », estime M. Chipoy.

Du côté des réseaux incriminés, le son de cloche est, naturellement, différent. « Les trente-neuf caisses régionales étant des banques autonomes, elles sont maîtresses de leur politique commerciale et fixent leurs tarifs en fonction de leurs caractéristiques et du contexte local », répond le porte-parole de la Fédération nationale du Crédit agricole. Autrement dit, l'intensité de la concurrence est variable selon les régions, ce qui a des répercussions sur les tarifs.

Par ailleurs, l'étude de Meilleurebanque.com ne se référant qu'aux prix indiqués dans les plaquettes tarifaires légales, elle ne prend pas en compte les éventuelles remises personnalisées.

Boursorama, BforBank, ING, Hello Bank... Les banques à dis-

tance séduisent de plus en plus de clients. Ce sont d'ailleurs ces établissements qui présentent les prix les plus doux pour les profils jeunes et actifs. Chez les jeunes, l'établissement le plus accessible – il s'agit d'une banque en ligne – est 125 fois moins cher que la banque la plus chère !

Une population à conquérir

Pour les jeunes habitant l'Auvergne, les frais bancaires s'élèvent ainsi à 1,58 euro s'ils optent pour Boursorama, et à 201,23 euros s'ils sont clients de la Banque Rhône-Alpes, filiale du Groupe Crédit du Nord. Un constat qui vaut aussi pour les actifs, mais avec un écart moindre : de un à douze tout de même. En Auvergne, le coût annuel moyen pour un actif s'élève ainsi à 32 euros chez Boursorama et à 431,20 euros chez la banque régionale Marze.

Les plus de 60 ans restent une population à conquérir pour les banques en ligne, leur aisance avec les nouvelles technologies étant parfois limitée. Selon une étude du Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA), publiée en juin 2018, le taux d'« illettrisme » (c'est-à-dire les personnes ne sachant pas utiliser Internet) s'élèverait à 58 % chez les 70 ans et plus.

L'étude de Meilleurebanque.com montre cependant que les seniors ont fortement intérêt à se diriger vers les banques en ligne. « Ils auraient vraiment intérêt à s'y mettre, car le coût des banques traditionnelles est vraiment décourageant pour cette population », déclare M. Chipoy.

Dans les Hauts-de-France, la banque la moins chère pour ce profil, le Crédit agricole Nord de France, ressort à 84,57 euros par an, et le plus élevé à 302,60 euros. « Ce coût ne serait que de quelques euros dans une banque en ligne ! », insiste M. Chipoy. ■

JÉRÔME PORIER



SOS CONSO

CHRONIQUE PAR RAFAËLE RIVAIS

Affaire Aristophil : un courtier condamné

A partir de 2003, quantité de courtiers ont vendu à des particuliers qui venaient leur demander des conseils en placement, manuscrits ou livres anciens, en pleine propriété ou en indivision, ce proposait la société Aristophil. Ceux qui ont acheté ont généralement entendu le courtier leur dire que, « compte tenu de la progression du marché des lettres et manuscrits », ce produit se bonifierait de 8 % par an ; et qu'au bout de cinq ans, il leur assurerait une plus-value de 40 %, lorsque la société Aristophil le leur rachèterait.

Quelque 18 000 acheteurs n'ont rien pu lui revendre, Aristophil ayant été placée en liquidation judiciaire le 5 août 2015. Près de 2 000 d'entre eux se sont constitués parties civiles, et attendent la fin de l'instruction de l'affaire, au cours de laquelle le fondateur d'Aristophil, Gérard Lhéritier, a été mis en examen pour « escroquerie en bande organisée » et « pratiques commerciales trompeuses ». Ceux qui avaient acheté en indivision attendent d'être indemnisés grâce aux ventes aux enchères qu'organise le commissaire-priseur Claude Aguttes : mais ils ne toucheront que 15 %, au mieux, de leur capital, les manuscrits ayant été surévalués par Aristophil.

LES CONTRATS COMPORTENT DES « ZONES D'OMBRE », SELON LE TRIBUNAL DE GRANDE INSTANCE

Certains investisseurs ont attaqué les courtiers, pour manquement à leur devoir de conseil. Ils ont tous perdu leurs procès, les tribunaux ayant constaté qu'aucune promesse de rendement ou de rachat n'avait été faite par écrit. Le 6 mai, pourtant, cinq investisseurs ont obtenu la condamnation d'un courtier et de son assureur, devant le tribunal de grande instance (TGI) de Privas (Ardèche). La société Crussol, que dirigeait Christophe Jacotey, et CNA Insurance Company Limited doi-

vent leur rembourser 65 % de leurs investissements, soit 775 000 euros : une goutte d'eau dans l'océan des pertes liées aux produits Aristophil (environ 800 millions d'euros), mais une victoire judiciaire prometteuse.

Ces cinq clients de la société Crussol, membres de l'Association de défense des investisseurs en lettres et manuscrits, s'étant portés partie civile, leur avocat, M^e Dimitri Pincent, a pu accéder à certaines pièces du dossier pénal ; et se convaincre de l'existence d'un argumentaire « trompeur », élaboré par un partenaire d'Aristophil, le grossiste Art Courtage, à destination des courtiers qui venaient se former pendant deux jours à Paris.

Cet argumentaire consistait à assurer, oralement, aux éventuels investisseurs, qu'Aristophil rachèterait bien les parts, au bout de cinq ans. Ce qui n'est pourtant pas prévu par les contrats. Mais ces contrats, qui comportent « des zones d'ombre », selon le TGI, peuvent difficilement être compris. La société Crussol aurait donc dû l'expliquer à ses clients et ainsi attirer leur attention sur le risque auquel ils s'exposaient. Faute de l'avoir fait, elle a manqué à son devoir de conseil. ■

193,71

C'est le coût moyen annuel, en euros, en Ile-de-France, des services bancaires pour un actif, selon Meilleurebanque.com. C'est la quatrième région la moins chère après la Corse (174,83 euros), la Normandie (192,68 euros) et les Hauts-de-France (193,69 euros). La région francilienne est le troisième meilleur marché (83,26 euros) pour un profil jeune, derrière la Corse et les Hauts-de-France. Et la septième région la moins coûteuse pour un senior (165,39 euros), loin de la région Grand-Est (155,96 euros). Enfin, tous les tarifs moyens ont baissé en Ile-de-France en 2018, la plus forte baisse profitant au tarif jeune (- 3,77 %).

IMMOBILIER

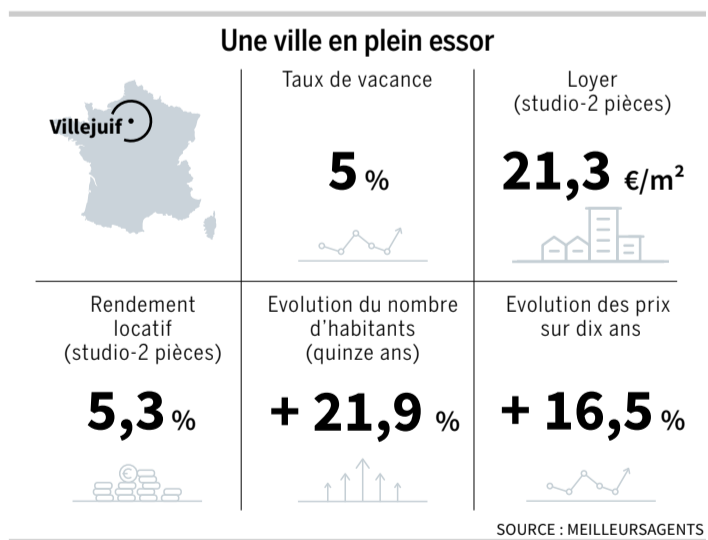
Villejuif profite du Grand Paris Express

Les prix s'emballent à Villejuif (Val-de-Marne). « Cela devient totalement incohérent. Une maison qui valait 520 000 euros il y a deux ans se vend 595 000 euros aujourd'hui. J'ai même vu des studios partir à 8500 euros/m² dans le centre-ville », témoigne Vincent Arki, directeur de l'agence Guy Hoquet à Villejuif.

« Le marché se partage en deux, ajoute Charles Flobert, notaire à Saint-Maur-des-Fossés, bon connaisseur du secteur. D'une part, les investisseurs achètent près de l'Institut Gustave-Roussy, où la nouvelle gare du Grand Paris sortira de terre d'ici à 2025. Elle verra le passage de la ligne 15 et de la ligne 14. D'autre part, le marché autour des stations de métro de la ligne 7, qu'il s'agisse de Villejuif-Louis-Aragon, Villejuif-Paul-Vaillant-Couturier ou Villejuif-Léo-Lagrange, a la préférence des autres acquéreurs. »

L'engouement pour la ville est tel que, sur un an, les prix de l'immobilier ont grimpé en moyenne de 14,1 %, selon les notaires. Une hausse qui ne semble pas devoir s'arrêter. « Ceux qui misent sur le Grand Paris en achetant près des futures gares peuvent s'attendre à ce que les prix progressent de 20 %, voire 30 %, au moment de l'arrivée du métro, car sur cette partie sud de Villejuif les prix ne dépassent pas 3 000 euros/m² », anticipe, de son côté, M. Arki.

Pour le professionnel, c'est dans ce périmètre, et dans tous les secteurs situés à quinze minutes à



pied du métro, que les investisseurs doivent se positionner pour faire de bonnes affaires. « Tous les voyants sont au vert pour investir et dégager entre 4 % et 5 % de rendement », renchérit Michel Platero, président de la Fnaim du Grand Paris.

Essor urbain et économique

Villejuif se refait d'ailleurs une beauté depuis quelques années. Ex-bastion communiste durant plus d'un siècle, la ville multiplie les constructions depuis son virage à droite en 2014. Près de 10 000 logements neufs sont livrés tous les ans pour un prix de vente compris entre 6 000 euros/m² et 7 000 euros/m².

Parmi les nombreux chantiers en cours, l'aménagement de la

ZAC Aragon, qui s'articulera autour de la future gare du Grand Paris, permettra la revitalisation de tout un quartier avec la livraison d'un hôtel 4 étoiles, un autre de 3 étoiles, 40 000 m² de bureaux au sein d'un bâtiment nommé La Cristallerie, 3 000 m² de commerces et quelque 650 logements dont 150 HLM livrés d'ici à 2021, le tout sur 5 hectares.

« Le boulevard Maxime-Gorki sera requalifié sur un kilomètre et nous allons construire, en pied d'immeubles, des commerces vivants avec des pôles de restauration, des pôles alimentaires et non des banques », assure Yves Jouitteau, président du groupe de promotion immobilière Promogerim, chargé de la réalisation de l'opération avec le groupe

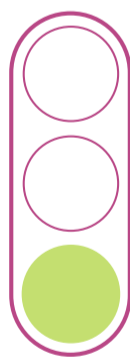
Legendre. Autre secteur en pleine mutation, le quartier Pasteur : « Nous allons y réaliser une ferme urbaine, un stade de catégorie 4 pour le rugby et le football, quatre courts de tennis, une maison des arts martiaux et une médiathèque », promet Franck Le Bohellec, maire de la ville, qui s'est engagé au début de son mandat à réaliser 650 000 m² d'espace de recherche et de développement économique et 9 000 logements neufs.

La proximité de Paris séduit les grandes entreprises : LCL, qui louait 70 000 m² de bureaux, vient d'acheter les lieux pour s'installer définitivement et le nouveau siège d'Orange (23 000 m²) sera bientôt livré. A ce renouvellement urbain s'ajoute l'agrandissement des trois écoles d'ingénieurs déjà présentes dans la ville (Efrei Paris, Sup'Biotech, Epita), l'arrivée d'une école des beaux-arts et le développement de l'Institut Gustave-Roussy et son campus cancer, référence internationale en matière de recherches sur la maladie.

L'objectif pour la mairie : faire venir en nombre les étudiants – déjà 10 000 dans la ville – et développer des bassins d'emploi assez importants pour les inciter à rester ensuite. En quinze ans, la population dans la ville a déjà crû de plus de 20 % selon l'Insee. Avec une vacance locative proche de 5 %, le marché sur ce segment est déjà tendu. ■

LUDOVIC CLERIMA

CLIGNOTANT



FONCIER

Les ventes de forêts battent des records

En 2018, le marché des forêts a établi un nouveau record en valeur à 1,6 milliard d'euros (+ 5,6 % sur un an), selon la Caisse des dépôts et la Fédération nationale des sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural (Sfer). Dans le détail, les forêts non bâties se sont échangées en 2018 au prix moyen de 4 250 euros par hectare (+ 3,5 %). Et le nombre de transactions a progressé de 3,3 %, à 19 080 biens vendus. Les forêts non bâties représentent un tiers de ce marché (524 millions d'euros). Cependant, la surface totale vendue s'est contractée (- 0,6 %), à 130 100 hectares.

QUESTION À UN EXPERT

La banque peut-elle refuser l'ouverture d'un compte bancaire ?

OLIVIER ROZENFELD, président de Fidroit

Toute banque a le droit de refuser l'ouverture d'un compte bancaire à un particulier ou à un professionnel. En revanche, elle doit lui délivrer une attestation de refus d'ouverture de compte, qui permettra à la personne concernée de faire valoir son « droit au compte » auprès de la Banque de France. Cette dernière désignera un établissement d'office, même en cas d'interdiction bancaire, d'incidents de crédit ou de situation de surendettement... La banque ainsi désignée est tenue d'ouvrir un compte, dans un délai de trois jours ouvrés, après réception de l'ensemble des documents demandés. Pour bénéficier de ce droit, un particulier doit respecter l'une des conditions suivantes : résider en France, résider à l'étranger et être français, ou être étranger et résider légalement dans un pays de l'Union européenne. Un professionnel doit satisfaire à d'autres conditions : résider en France pour les personnes physiques, être domicilié en France pour les sociétés. La banque désignée d'office doit assortir ce compte de services bancaires comme la domiciliation de virements bancaires, l'envoi mensuel d'un relevé, les paiements par prélèvements, des moyens de consultation à distance du solde du compte, une carte de paiement, moyens de paiement type chèques, etc. ■