

BANQUE

L'association de défense des consommateurs considère comme un échec l'autorégulation accordée aux banques sur les tarifs bancaires. Elle lance son propre comparateur sur Internet. Une activité très récente sur la Toile.

L'UFC-Que Choisir met les banques en concurrence

L'UFC-Que Choisir ne baisse pas la garde. Un an environ après la mise en place en France d'une série de mesures visant à améliorer la transparence des tarifs bancaires, l'association de défense des consommateurs lance son propre comparateur de tarifs bancaires. L'outil doit permettre aux consommateurs de connaître, dans leur secteur géographique, la banque au tarif le mieux adapté à son profil de consommation, en toute impartialité.

À l'origine de son initiative, l'UFC a tiré plusieurs constats. D'une part, les Français ne sont toujours pas prompts à changer de banque principale. « Le taux de ceux qui disent vouloir changer de banque est de 15 à 20 %, alors que seulement 7,5 % changent réellement. Cela veut dire qu'au moins la moitié des gens abandonnent face aux difficultés qu'ils continuent de rencontrer », estime Maxime Chipoy, chargé de mission.

Manque de bonne volonté

Par ailleurs, un an après l'entrée en vigueur de divers engagements des banques en faveur de frais « plus justes et plus équilibrés », l'association juge les avancées décevantes et n'hésite pas à les qualifier de « coup de bluff » : leur seul but était d'éviter d'être contraintes par une loi, estime-t-elle. L'UFC-Que Choisir reconnaît tout de même plusieurs avancées. Par exemple, avec plus ou moins de rapidité, la liste de prix de 10 tarifs standards sont sur tous les sites Internet et conformes aux directives. En revanche, sur les brochures papier, 20 % des banques n'étaient pas encore dans la norme en juillet 2011. L'association reconnaît que les sommaires



L'UFC épluchera, dans son comparateur, les tarifs de 126 banques en France

type sont globalement respectés mais regrette que l'harmonisation ne concerne que 42 termes sur 300 tarifs mentionnés en moyenne dans les plaquettes. « La comparaison est facilitée pour certains services, mais pas pour la consommation réelle des clients », regrette Maxime Chipoy. « Il n'y a pas de coup de bluff. Toutes les mesures sont en place comme cela était prévu », se défend la Fédération bancaire française, qui représente les établissements bancaires.

À y regarder de plus près, l'UFC Que Choisir dénonce surtout le manque de bonne volonté de certains établissements. Elle cite ainsi les forfaits du Crédit Agricole Ile-de-France, qui incluent dans le socle commun un abonnement au magazine « Dossier familial » qui appar-

tient au groupe Crédit Agricole. « Que vient faire un magazine dans un forfait bancaire ? » se demande Maxime Chipoy. Il regrette aussi le manque de communication sur les clientèles dites « fragiles », citant l'exemple d'une brochure du Crédit Mutuel Centre Est Europe.

Pour éviter ces écueils aux clients, l'UFC va donc va éplucher dans son comparateur les tarifs de

« Nous lançons le premier comparateur réellement indépendant. »

ALAIN BAZOT, PRÉSIDENT DE L'UFC-QUE CHOISIR

126 banques en France (banques de réseaux, en ligne et banques d'assureurs). Des chiffres qui seront complétés par des éléments qualitatifs. « Nous exploitons l'abondant courrier que nous recevons », promet Alain Bazot, le président. « Nous lançons le premier comparateur réellement indépendant, n'ayant aucun lien avec les banques, aucun biais de présentation, et aucune incitation commerciale à opter pour une banque », assure encore le responsable. Et d'ajouter qu'aucune utilisation commerciale des données personnelles renseignées ne sera revendue. Contrairement aux autres comparateurs, il sera toutefois payant puisque réservé aux 70.000 abonnés du site pour la somme de 4,50 euros par mois.

RÉJANE REIBAUD

BANQUE

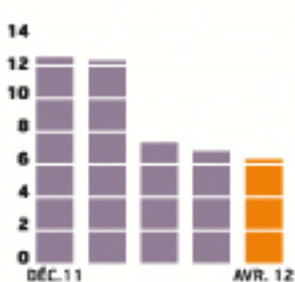
Le flux de nouveaux crédits immobiliers divisé par deux

La décline du crédit à l'habitat s'accroît. Depuis le mois de janvier, le flux de nouveaux prêts a été divisé de moitié, retombant à 6,2 milliards d'euros en avril, en retrait de 8,8 %, selon les derniers chiffres de la Banque de France. Depuis mars 2009, c'est le coup de frein le plus sérieux. La production de crédit était alors retombée à 5,5 milliards d'euros.

Une décélération d'autant plus surprenante que dans le même temps la concurrence entre les banques s'est exacerbée depuis mars. De 4,06 % en février, les taux des prêts sont revenus à 4 % en avril. D'après les chiffres de l'Observatoire Crédit Logement-CSA, ils se sont tassés davantage encore. De 3,95 % en février, ils sont retombés à 3,84 % en mars, puis 3,61 % en mai. Des conditions qui ont stabilisé la production (+ 0,6 % en mai), alors que le coût des achats immobiliers a atteint l'un de ses plus

LES CRÉDITS À L'HABITAT

FLUX MENSUELS CVS EN MILLIARDS D'EUROS



LES ECHOS • SOURCE : BANQUE DE FRANCE

hauts niveaux depuis le début des années 2000, à 3,95 années de revenus.

Cependant, en rythme annuel, le nombre total de prêts accordés en mai est en recul de 20,3 %, contre + 32,8 % à la même époque en 2011. Au final, de mars à mai, le flux de nouveaux crédits s'inscrit en baisse de plus de 45 % sur un an.

A. DR.

EN BREF

GENERALI. Diego Della Valle, le patron du groupe de luxe Tod's, a démissionné hier du conseil du premier assureur italien, « en raison de son désaccord sur la manière dont le remplacement du directeur général, Giovanni Perissinotto [débarqué samedi dernier] a été géré ».

KOMMUNALKREDIT. L'Etat autrichien a indiqué hier avoir confié à Morgan Stanley le mandat de vente de la banque publique des collectivités qui doit être privatisée d'ici à juin 2013 en échange des aides publiques reçues en 2008. KommunalKredit, propriété de l'autrichienne Volksbanken et du groupe franco-belge Dexia, avait alors été nationalisé pour éviter la faillite.

Profumo, l'ex-directeur général d'UniCredit, jugé en octobre pour fraude fiscale

Le président du groupe bancaire italien BPMS, Alessandro Profumo, ex-directeur général d'UniCredit, est accusé de fraude fiscale. Le procès s'ouvrira à Milan le 1^{er} octobre. Alessandro Profumo est mis en cause pour une évasion fiscale portant sur 245 millions d'euros qui aurait été effectuée à travers un montage financier complexe appelé Brontos. Sur le banc des accusés, également, 3 salariés de la banque Barclays et 17 cadres ou anciens d'UniCredit dont Patrizio Braccioni, responsable des questions fiscales, et Ranieri De Marchis, responsable de la direction financière.

Standard & Poor's relève la note de SCOR

Il n'en manquait plus qu'une. Après Fitch, AM Best et Moody's, Standard & Poor's a, à son tour, relevé la note de SCOR à « A+ », contre « A » auparavant, avec une perspective « stable ». Cette note reflète la « qualité élevée du profil commercial et financier » du réassureur français, ainsi que « sa forte capitalisation, le niveau élevé de ses performances opérationnelles et sa politique de placements très avisée », explique l'agence de notation. « L'acquisition de Transamerica Re [réalisée en 2011] permettra à SCOR de bénéficier d'un portefeuille plus large et d'une meilleure diversification géographique », souligne notamment S&P. « Le relèvement de la note du groupe au cours d'une crise financière sans précédent constitue une reconnaissance remarquable du niveau de solvabilité du groupe, de sa position concurrentielle, de sa capacité bénéficiaire et de sa politique de gestion des risques », se félicite pour sa part Denis Kessler, le PDG de SCOR.

SMACL, l'assureur des collectivités locales, renoue avec les bénéficiaires

SMACL Assurances, l'assureur mutualiste spécialiste des collectivités locales, a dérogé en 2011 des « résultats satisfaisants », annonce Michel Pavet, le président du conseil de surveillance. Après un léger déficit en 2010, dû notamment aux dégâts causés par la tempête Xynthia, l'assureur affiche un bénéfice net de 5,2 millions d'euros. Assureur de plus de 56 % des communes de plus de 2.500 habitants, SMACL Assurances est désormais concurrencé par Groupama, « beaucoup plus présent dans les petites communes ». Afin de conquérir cette clientèle, SMACL entretient un « partenariat actif et dynamique » avec le Crédit Agricole.

La Mutuelle Générale vise toujours un accord plus structurant avec Mornay et D&O

Alors qu'elle distribue depuis quelques semaines une complémentaire santé individuelle à destination des « ressortissants » de Mornay et de D&O, la Mutuelle Générale veut toujours aller plus loin avec les deux groupes de protection sociale, qui sont eux-mêmes en train de finaliser leur rapprochement. « Nous réfléchissons fortement à un partenariat plus structurant », a réaffirmé hier Patrick Sagon, le président de la troisième mutuelle française. Il aimerait faire aboutir le dossier d'ici à la fin 2012. La Mutuelle Générale a plus que doublé son résultat net en 2011, à 53,4 millions d'euros. Le chiffre d'affaires du douzième assureur santé a progressé de 2,7 %, à 999 millions.

Comparabanques
le guide des banques en ligne

Choisir ma Banque.com

Panorabanques.com
Le comparateur de banques

COMPARABANQUES.FR LA PALME DE L'ANCIENNETÉ

L'OFFRE

Créé en 2009, le site n'a vocation qu'à comparer les sites des banques en ligne (11 actuellement). Cela inclut les agences sur Internet des banques à réseau comme la Net Agence de BNP Paribas. Seule condition : pouvoir faire toutes les démarches d'ouverture de compte sur Internet. Face à la gratuité de nombreux produits dans ces établissements, comme la Carte Bleue par exemple, le site propose en complément de comparer les conditions de ressources du client pour ouvrir un compte, les services offerts avec les cartes, etc. Le site revendique son indépendance par l'absence de banque à son capital et l'exhaustivité du panel de banques étudié.

LE « BUSINESS MODEL »

Pour ses dirigeants, l'indépendance du site n'empêche pas les partenariats avec les banques. Ainsi, comme son principal concurrent Choisirmabanque.com, il est rémunéré chaque fois que le client fait une demande de documentation directement sur le site auprès des banques partenaires ou qu'il ouvre un compte. Le site se rémunère aussi avec la publicité des banques sur la page d'accueil. « Nous avons près de 100.000 visites par mois, et 1.500 personnes en moyenne changent chaque mois de banque à travers notre site », affirme François Tindillers, l'un des cofondateurs et ancien gérant de patrimoine. Filiale du groupe Comparagroup qui détient trois autres comparateurs (sur la Bourse, l'assurance-vie et les livrets d'épargne), « le site a été rentable dès sa première année d'existence », affirme le dirigeant. Comparagroup a réalisé l'an dernier 745.000 euros de chiffre d'affaires pour un résultat de 274.000 euros. Il emploie une dizaine de salariés. R. R.

CHOISIRMABANQUE.COM VIT EN SYSTÈME OUVERT

L'OFFRE

Créé il y a trois ans par Ludovic Herschlikovitz et Jean-Claude Lucheux, l'ancien créateur d'Assurland.com, Choisirmabanque.com est un modèle très proche du comparateur que vient de lancer l'UFC-Que Choisir. Et pour cause, l'association utilise le même module de base de données. La navigation débute par la définition du profil du consommateur ou de ses besoins. Ensuite, l'utilisateur est renseigné sur les économies qu'il pourrait réaliser dans d'autres banques (120 banques comparées) sur une année par rapport à son établissement actuel. Les résultats entre banques en ligne et banques de réseau sont séparés. « Ce sont les banques de réseau qui l'ont demandé parce qu'elles sont quasi systématiquement mal classées », explique Ludovic Herschlikovitz, le PDG du groupe.

LE « BUSINESS MODEL »

Le site, détenu par les deux fondateurs ainsi qu'une société appartenant à Jean-Claude Lucheux, est gratuit pour les utilisateurs. Revendiquant entre 70.000 et 100.000 visiteurs par mois, il se rémunère de trois façons. La première consiste en une commission auprès d'une banque partenaire chaque fois que le client demande une documentation. Tous les tarifs de toutes les banques sont comparés mais seuls les établissements partenaires fournissent de la documentation en ligne. Le site vend par ailleurs des études à des cabinets de conseil et compose des systèmes d'alerte pour les banques à partir d'un certain nombre de clients d'une même enseigne demandant à changer de banque. Les adresses mail des utilisateurs peuvent donc être revendues.

R. R.

M6 DERRIÈRE PANORABANQUES, LE PETIT DERNIER

L'OFFRE

Le site créé il y a moins de trois mois par le cofondateur de Mister Gooddeal, Guillaume Clavel, propose de comparer 140 banques sur 130 lignes tarifaires. En complément, l'utilisateur peut comparer de nombreux services comme les horaires de contact de l'établissement ou la présence de conseillers dédiés. Particularité, le site compare les tarifs sur trois ans et non pas sur une année comme ses concurrents. Il utilise un algorithme élaboré par Olivier Eon, un ancien de « Testé pour vous ». Le site propose également la géolocalisation des agences les plus proches, ce qui nécessite, si on l'accepte, de rentrer son adresse postale.

Enfin les clients qui ont finalisé leur méthode de comparaison peuvent donner leur avis ainsi qu'une note sur un établissement. Il permet aussi de filtrer les résultats entre banques en ligne et banques de réseau. Exhaustif sur le nombre d'établissements étudiés, le site a toutefois conclu des partenariats avec certaines banques, mais l'utilisateur en est informé dès la finalisation de sa recherche.

LE « BUSINESS MODEL »

Comme ses concurrents, le modèle d'activité est celui d'un porteur d'affaires pour les banques. Il est ainsi rémunéré en fonction de la valeur ajoutée apportée à la banque : prospects, prospects ayant ouvert un compte, clients. Le site refuse en revanche la publicité des banques. Il est détenu en majorité par M6 Web, filiale du groupe M6 qui aurait investi 3 millions d'euros dans le capital. Le site revendique 70.000 visites au mois de mai et vise 200.000 visiteurs d'ici à la fin de l'année.

R. R.