

Baromètre des tarifs bancaires Résultats de l'enquête « Tarifs bancaires » réalisée par Panorabanques pour *Le Monde*.**Le jeune inactif**

20 ans



Illustrations Léa Taillefer

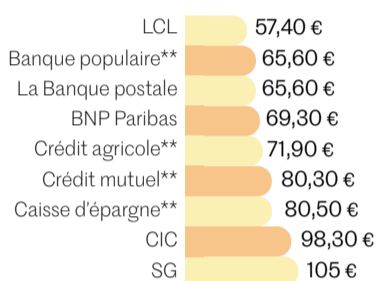
- CB à autorisation systématique
- 1 retrait déplacé par mois*
- Autorisation de découvert de 200 € utilisée 2 jours, 12 fois dans l'année
- Découvert non autorisé (4 commissions d'intervention, agios...)
- Opérations par Internet

* Dans un distributeur n'appartenant pas à sa banque

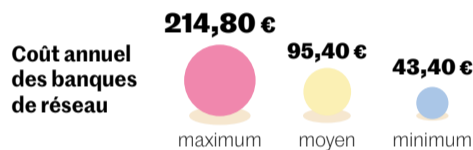
◆ Les trois banques les moins chères



◆ Les prix dans les principales banques de réseau



** Moyenne du groupe

**Le jeune actif**

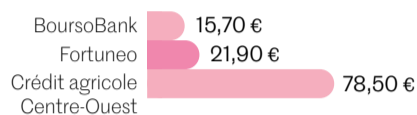
23 ans



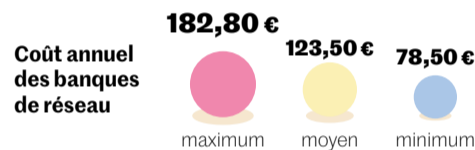
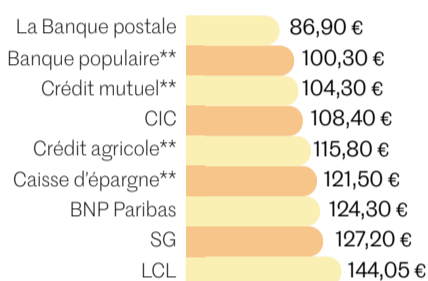
- Assurance perte ou vol des moyens de paiement
- Opérations par Internet

- CB classique à débit immédiat
- 2 retraits déplacés par mois*
- 2 paiements de 100 € et 2 retraits de 100 € hors zone euro
- Autorisation de découvert de 800 € utilisée 4 jours, 4 fois dans l'année
- Découvert non autorisé (4 commissions d'intervention, agios...)

◆ Les trois banques les moins chères



◆ Les prix dans les principales banques de réseau

**L'employé**

40 ans



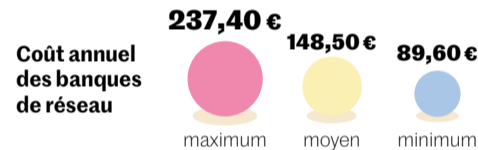
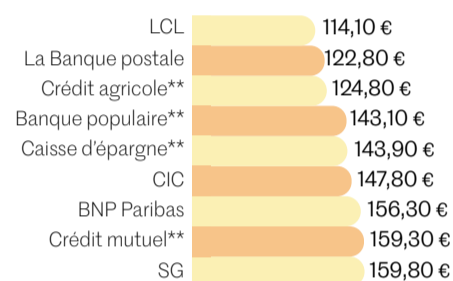
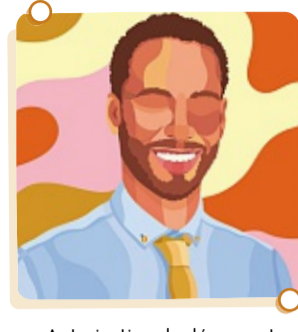
- Opérations par Internet

- CB classique à débit différé
- 2 retraits déplacés par mois*
- 1 virement permanent par mois effectué en ligne
- 2 prélèvements par an
- 1 chéquier envoyé à domicile en envoi simple
- Autorisation de découvert de 600 € utilisée 4 jours, 5 fois dans l'année
- Découvert non autorisé (5 commissions d'intervention, agios...)

◆ Les trois banques les moins chères

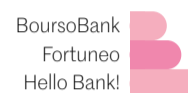


◆ Les prix dans les principales banques de réseau

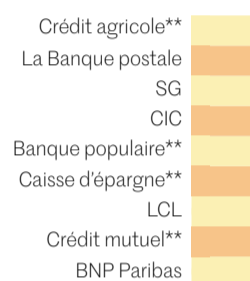
**Le cadre**

- Autorisation de découvert de 800 € utilisée 2 jours, 12 fois dans l'année
- Opérations par Internet

◆ Les trois banques les moins chères



◆ Les prix dans les principales



Des tarifs bancaires quasiment stables en 2025

Les prix dans les établissements traditionnels augmentent en moyenne de 1,1 % sur un an, d'après l'enquête annuelle Panorabanques- « Le Monde »

Entre 34 euros et 256 euros, c'est ce que débiteront, en 2025, les sept profils de clients des banques analysés dans le cadre de l'enquête annuelle réalisée pour *Le Monde* par le comparateur Panorabanques. En moyenne, les tarifs sont en hausse de 1,1 %, sur un an, pour les banques de réseau, après une augmentation de 2,4 % en 2024. « Les prix se stabilisent à présent à un niveau élevé », résume Anna Meylacq, porte-parole de Panorabanques. Une évolution dans la droite ligne de l'inflation, qui ralentit à 1,2 % en rythme annuel, en octobre 2024, selon l'Institut national de la statistique et des études économiques.

L'étude passe au crible 101 établissements répondant aux caractéristiques de notre panel. Sans surprise, les banques en ligne dominent le classement pour quasiment tous les profils. « Elles n'augmentent pas leurs tarifs, car les prix bas sont leur marque de fabrique », confirme M^{me} Meylacq. BoursoBank, Fortuneo et Hello Bank! s'inscrivent dans le trio de tête. Cette dernière, banque en ligne de BNP Paribas, s'installe pour la première fois sur le podium dans quatre des sept profils.

MÉTHODOLOGIE DU BAROMÈTRE

Cette enquête repose sur l'analyse des tarifs pour sept profils de clients. Le comparateur de tarifs bancaires Panorabanques calcule les frais facturés à chacun d'entre eux en fonction d'un panier de produits et de services bancaires définis par *Le Monde*. Les calculs sont réalisés à partir des plaquettes tarifaires en vigueur en 2025 pour 101 établissements incluant des réseaux, des banques en ligne et des fintech qui proposent un compte de paiement. Pour les établissements mettant à disposition des packages (offres de produits et services groupés), l'étude calcule les frais avec et sans package pour retenir la plus avantageuse des deux options.

Du côté des banques traditionnelles, le Crédit agricole est le moins cher des réseaux pour le cadre, le cadre supérieur et le senior. Quel que soit le profil, on observe un écart important entre les établissements. Notre cadre débourse ainsi environ 209 euros en moyenne s'il est client du Crédit agricole et quelque 282 euros chez BNP Paribas, soit 35 % de plus.

« Il faut certes comparer les prix entre les différentes banques, mais cela ne suffit pas, rappelle Anna Meylacq. On choisit sa banque aussi en fonction de ses besoins, en particulier selon l'existence, ou non, d'un réseau d'agences, d'un conseiller unique ou de produits spécifiques, comme le crédit immobilier. »

Concentration du marché

Quelques banques sont sorties de l'étude cette année. C'est le cas d'Orange Bank, sa maison mère Orange ayant sonné la fin de l'aventure en 2023. Quelque 105 000 de ses clients ont rejoint Hello Bank! dans le cadre d'un parcours de souscription simplifié mis en place en février. « La moitié d'entre eux ont choisi notre offre premium Hello Prime, facturée à 5 euros par mois, ainsi qu'un livret et d'autres produits. Cela confirme leur souhait d'utiliser Hello Bank! comme banque principale », note Bertrand Cizeau, directeur de Hello Bank! Cette dernière affiche désormais plus de 1 million de clients.

Ma French Bank sort également de l'étude du *Monde* et de Panorabanques puisque sa maison mère, La Banque postale, a décidé de la fermer. Le processus a démarré en juin et court jusqu'à la mi-2025. Ses 700 000 clients bénéficient d'une offre de bienvenue jusqu'au 31 décembre s'ils transfèrent leur compte à La Banque postale. La banque ne communique pas sur le nombre de transferts pour l'instant. Les services de paiement mobile Apple Pay et Samsung Pay ne sont plus disponibles pour les clients Ma French Bank depuis le 4 décembre.

Après ING, en 2022, et Orange Bank, en 2024, la fermeture de Ma French Bank participe de la concentration du marché de la banque en ligne, largement dominé par BoursoBank. Cette dernière a franchi le seuil des 7 millions de clients en novembre. « Sur 1,1 million de nouveaux clients ayant ouvert un compte durant les neuf premiers mois de 2024, la moitié a moins de

25 ans. Cela représente un potentiel de croissance important en termes d'encours, car leurs dépôts augmentent dans le temps », précise Benoît Grisoni, directeur général de BoursoBank.

De son côté, Fortuneo a capté 100 000 nouveaux clients au premier semestre, portant l'effectif total à 1,3 million. « Ce qui compte vraiment, plus que le nombre d'ouvertures de compte, c'est l'engagement des nouveaux venus avec leur banque. Or, 57 % de nos clients domiclient leur salaire chez Fortuneo, qui est donc leur banque principale », se réjouit Grégory Guermontprez, le directeur.

La course à la taille se poursuit aussi pour Nickel, le compte ouvert à tous sans condition distribué par les buralistes, avec près de 4 millions de clients. « Il y a très peu de place pour les petits acteurs sur le marché de la banque: il faut une taille critique compte tenu des contraintes réglementaires », souligne Arnaud Bourdeille, associé chez KPMG France, responsable du secteur bancaire.

BforBank, de son côté, cherche encore à transformer l'essai. La banque en ligne du Crédit agricole, qui a revu son offre en octobre 2023, ambitionne de compter 3 millions de clients, en 2030, contre 300 000 actuellement. « Nous avons capté 100 000 nouveaux clients en un an », affirme Jean-Bernard Mas, directeur général. « L'offre est progressivement étendue. Nous avons lancé le Livret A et le Livret de développement durable et solidaire en 2024. L'assurance-vie sera proposée en 2025 ainsi qu'un nouveau forfait bancaire plus haut de gamme », poursuit-il.

L'ajout régulier de nouveaux produits et services est indispensable pour convaincre. Les acteurs en ligne filiales de grands groupes bancaires nationaux comme BforBank (Crédit agricole), BoursoBank (SG), Fortuneo (Crédit mutuel Arkéa), Hello Bank! (BNP Paribas), et Monabanq (Crédit mutuel alliance fédérale) visent en effet le meilleur des deux mondes : les bas tarifs de la banque en ligne et l'offre

complète des réseaux (moyens de paiement, crédit et épargne).

Les néobanques Revolut et N26 sont, elles aussi, engagées dans un mouvement d'élargissement de leur offre, avec, par exemple, la rémunération des comptes courants depuis quelques mois. « Nous allons proposer des crédits immobiliers en France en 2025 », précise Antoine Le Nel, directeur du marketing monde de Revolut, qui affiche 4 millions de clients en France et 50 millions dans le monde. La fin-

tech propose une offre gratuite et quatre payantes, incluant des services supplémentaires.

Les acteurs en ligne ne facturent pas de frais de tenue de compte, creusant chaque année un peu plus l'écart de prix avec les réseaux. « Quasiment aucun établissement n'en facturait il y a une douzaine d'années. En 2025, 86 banques sur 101 en prélèvent, c'est une façon pour elles de

compenser le coût élevé de leurs agences », détaille M^{me} Meylacq. Les clients paient en moyenne 21,40 euros de frais de tenue de compte, un chiffre en hausse de 2,4 %, sur un an. Le Crédit coopératif est l'un des rares réseaux à ne pas les facturer.

Mais cet établissement augmente, par ailleurs, certains tarifs, comme la lettre d'information pour compte débiteur non autorisé, qui coûte désormais 4,50 euros contre 0 euro auparavant. Précisons que ce prix reste largement moins cher que la moyenne du marché (12,80 euros pour les banques la facturant). Les prélèvements en cas de découvert constituent en effet l'une des sources majeures de frais réglés par les clients à leur banque, en particulier pour les découverts non autorisés ou au-delà du plafond autorisé. Le profil employé de notre enquête paie ainsi des frais d'incidents compris entre 43 euros et 59 euros dans l'année dans les principaux réseaux lorsqu'il dépasse son découvert autorisé. ■

AGNÈS LAMBERT



40 ans

Le cadre supérieur

40 ans



- CB haut de gamme à débit différé
- 3 retraits déplacés par mois*
- 7 paiements de 72 € et 5 retraits de 100 € hors zone euro
- Assurance perte ou vol des moyens de paiement
- 1 chéquier envoyé à domicile en recommandé

- CB haut de gamme à débit immédiat
- 4 retraits déplacés par mois*
- 13 paiements de 77 € et 5 retraits de 200 € hors zone euro
- 3 virements permanents en ligne
- Assurance perte ou vol des moyens de paiement
- 1 chéquier envoyé en recommandé
- Opérations par Internet

Le senior

65 ans



- Assurance perte ou vol des moyens de paiement
- Opérations par Internet

- CB classique à débit différé
- 3 retraits déplacés par mois*
- 4 paiements de 75 € et 3 retraits de 100 € hors zone euro
- 1 mise en place de virement permanent en agence par an (12 virements)
- 2 virements occasionnels en agence par an
- 1 rejet de prélèvement
- Autorisation de découvert de 400 € utilisée 2 jours, 4 fois dans l'année

L'adepte du 100 % mobile

25 ans



- CB physique à autorisation systématique
- 3 retraits déplacés par mois de 50 €*
 - 10 paiements de 60 € et 3 retraits de 60 € hors zone euro
- Opérations à distance par Internet

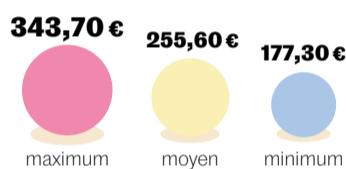
◆ Les trois banques les moins chères

Boursobank	11,90 €
Fortuneo	18 €
Hello Bank!	97,60 €

◆ Les prix dans les principales banques de réseau

Crédit agricole**	207,45 €
SG	217,90 €
CIC	227,70 €
Banque populaire**	248,50 €
La Banque postale	255,70 €
Crédit mutuel**	260,90 €
Caisse d'épargne**	271,35 €
BNP Paribas	278,90 €
LCL	285,70 €

Coût annuel des banques de réseau



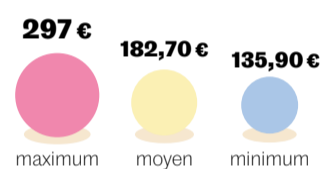
◆ Les trois banques les moins chères

Crédit agricole IDF	135,90 €
Crédit agricole Anjou-Maine	136,60 €
Crédit agricole Alpes-Provence	137,30 €

◆ Les prix dans les principales banques de réseau

Crédit agricole**	145,10 €
La Banque postale	157,30 €
CIC	165,90 €
Caisse d'épargne**	170 €
Crédit mutuel**	171,70 €
LCL	175,40 €
Banque populaire**	178,30 €
BNP Paribas	187 €
SG	194,60 €

Coût annuel des banques de réseau



◆ Classement des dix établissements du panel

Boursobank	0 €
Fortuneo	0 €
Sumeria	3 €
Revolut	11 €
Vivid Money	12,90 €
N26	37,10 €
Hello Bank!	38,70 €
BforBank	39,20 €
Nickel	96,50 €
Bunq	98,20 €

Coût annuel des banques mobiles

Source : Panorabanques
Illustrations : Léa Taillefer

Les virements instantanés bientôt gratuits

Plus que quelques semaines de patience... À partir du 9 janvier 2025, les banques auront l'obligation d'aligner le prix du virement instantané sur celui du virement classique. C'est l'une des mesures prévues par le règlement européen sur les paiements instantanés de mars 2024. Autrement dit, les virements instantanés réalisés en ligne seront gratuits pour les particuliers.

Ces virements sont exécutés en dix secondes, à toute heure et tous les jours, vers la France ou un autre Etat membre de l'Union européenne. Simple, rapide et efficace. Le seul hic était jusqu'ici le prix : l'opération est aujourd'hui facturée, souvent autour de 1 euro, dans un certain nombre de réseaux bancaires. « En 2024,

Ce moyen de paiement, jusqu'à présent souvent facturé 1 euro, ne coûtera plus rien à partir du 9 janvier. De quoi contribuer à son essor

les virements instantanés de moins de 300 euros sont payants dans 40 % des banques, et ceux de plus de 300 euros dans plus de 60 % d'entre elles », indique Anna Meylaçq, porte-parole du comparateur Panorabanques. La Banque postale ne les facture toutefois pas, tout comme la plupart des banques en ligne.

Dans quelques semaines, tous les clients pourront donc réaliser des virements instantanés gratuitement en ligne. Mais mieux vaudra toujours éviter de se rendre en agence pour réaliser un

virement : l'opération coûte en moyenne 4,55 euros, et jusqu'à 8 euros chez SG et 7 euros au Crédit agricole Lorraine. La nouvelle réglementation devrait doper l'usage du virement instantané, qui représentait 6,4 % des virements en 2023 et 3,8 % en 2022, d'après le dernier rapport de l'Observatoire de la sécurité des moyens de paiement.

Les virements classiques ne vont pas disparaître pour autant. « Ils continuent de répondre aux attentes de nos clients : certains souhaitent programmer une

opération pour une date précise, en fonction de l'évolution prévue du solde de leur compte », précise Yves Tyrode, directeur général de BPCE Digital & Payments.

Le virement instantané répond à des besoins variés : envoyer de l'argent en quelques secondes à un proche, sur son propre compte dans un autre établissement bancaire, à un professionnel (artisan, médecin), etc. Mais l'instantanéité pose aux banques un défi de sécurité supplémentaire.

Tout commence par l'étape de l'ajout d'un nouveau bénéficiaire. « Cela peut prendre de vingt-quatre heures à quarante-huit heures selon les réseaux. C'est un frein en termes d'expérience client lorsqu'il s'agit d'un bénéficiaire à qui on doit envoyer de l'argent de façon ponctuelle, c'est moins gênant pour les opérations récurrentes », juge Arnaud Bourdeille, responsable du secteur bancaire du cabinet d'audit et de conseil KPMG. Chez Boursobank, l'opération est immédiate. « Nous avons mis en place de nombreuses procédures pour garantir le meilleur niveau de sécurité lors de l'ajout d'un bénéficiaire, mais aussi lors de la réalisation d'un virement », précise Benoît Grisoni, directeur général. Ainsi, parmi des dizaines de contrôles, un client enregistrant simultanément plusieurs nouveaux IBAN et voulant réaliser immédiatement après des virements d'un montant élevé fait passer les cliquant au rouge. »

À La Banque postale, l'ajout d'un bénéficiaire prend vingt-quatre heures. « À terme, nous prévoyons de réduire ce délai en renforçant les mesures de contrôle », rapporte Adriana Saitta, directrice des paiements de l'établissement. Le règlement européen sur les paiements instantanés ne précise rien à ce sujet, mais impose aux banques de vérifier la

concordance entre le nom du destinataire et celui du titulaire de l'IBAN à partir du 9 octobre 2025.

« Il exige aussi que le plafond des virements soit à la main du client, ce qui impose là encore de nouvelles mesures de sécurité », poursuit M^{me} Saitta. Avec des conséquences potentiellement dramatiques en cas de fraude si certains clients s'autorisent à réaliser un virement sur la totalité du solde du compte. Afin de renforcer les contrôles, on peut imaginer une authentification renforcée pour les opérations dont le montant serait inhabituel.

Le virement instantané fera-t-il de l'ombre à la carte bancaire, superstar des paiements du quotidien ? « Il concurrence plutôt les espèces ou le chèque dans un certain nombre de situations, par exemple pour régler de gros montants sans entamer le plafond de sa carte bancaire », répond M. Tyrode.

Le virement instantané est par ailleurs à la base de Wero, le nouveau portefeuille électronique que viennent de lancer seize banques européennes, en vue de remplacer Paylib. Wero permet déjà de rembourser ses amis en utilisant leur numéro de téléphone, sans avoir à renseigner leur IBAN. Il doit être ouvert au paiement en e-commerce fin 2025, puis étendu à terme aux paiements en magasin.

Les établissements ont commencé à le mettre en place progressivement depuis le mois de septembre au sein de leur application, à la place de Paylib, à l'exception de La Banque postale, qui a choisi de proposer à ses clients de télécharger directement l'application Wero sur leur smartphone. « En matière de paiement, l'expérience utilisateur doit être la plus fluide possible. En utilisant directement l'appli Wero, sans avoir à passer par celle de leur banque, les clients paieront en magasin aussi simplement qu'avec Apple Pay ou Google Pay », explique Adriana Saitta. ■

A. LA.

Le retour des comptes courants rémunérés

Les banques ont la possibilité de rémunérer les comptes courants de leurs clients depuis 2005. Une décision de la Cour de justice européenne a, cette année-là, mis fin à la règle du « ni... ni » : ni rémunération du compte courant, ni facturation des chèques. Vingt ans plus tard, la pratique est toutefois loin d'être entrée dans les mœurs.

Bunq, N26, Revolut et Sumeria (ex-Lydia) s'y sont déjà mis, ainsi qu'un certain nombre de courtiers en ligne comme Trade Republic, Saxo Banque, XTB et eToro, ou encore la plateforme de transfert d'argent à l'international Wise. Les taux servis sont au mieux compris entre 1 % et 4 % et devraient baisser dans les prochains mois, la Banque centrale européenne poursuivant le cycle de baisse de ses taux directeurs.

Avec une rémunération à 3 %, il faut un solde quotidien moyen de 3333 euros pour dégager 100 euros d'intérêts bruts sur un an, soit 70 euros après le prélèvement forfaitaire unique de 30 %. La rémunération du compte courant ne permet donc pas de gagner des fortunes. « Mais cela

peut être une façon de compenser les frais facturés par sa banque », souligne Anna Meylaçq, porte-parole du comparateur Panorabanques.

Les rares acteurs ayant mis en place une rémunération du compte courant sont pourtant des établissements fonctionnant à 100 % sur smartphone et dont les prix sont serrés, voire présentant des offres gratuites. Chez Sumeria, l'offre lancée en mai est réservée aux clients réalisant au moins quinze opérations par mois avec leur carte bancaire. Ils reçoivent 2 %, voire 4 % les trois premiers mois pour ceux souscrivant une carte pour la première fois. « Nous récompensons les clients qui utilisent Sumeria comme compte courant », résume Cyril Chiche, le cofondateur.

Calcul d'intérêts quotidien

N26 et Revolut ont mis en place une rémunération progressive selon le forfait choisi par le client : les abonnements gratuits bénéficient d'un taux de 1 % dans ces deux banques, tandis que le forfait le plus haut de gamme perçoit 2,50 % chez N26 (carte Metal à 16,90 euros par mois) et 3,25 % chez

Revolut (Ultra à 45 euros par mois). Bunq, N26 et Sumeria calculent les intérêts en fonction du solde quotidien du compte puis les versent au client le mois suivant. Chez Revolut, en revanche, la rémunération est calculée chaque jour et versée le lendemain sur le compte d'épargne du client, baptisé « livret d'épargne ». Un nom qui fait grincer les dents des banques traditionnelles car le livret de Revolut n'a rien en commun avec les livrets, qu'ils soient réglementés (comme le Livret A) ou non, dont les intérêts sont calculés par quinzaine et versés une fois l'an.

Chez Revolut et N26, le fonctionnement est particulier : le client doit ouvrir un compte épargne en plus de son compte courant, gratuit, et y verser la somme qu'il souhaite voir rémunérée. « En cas de besoin, il suffit de transférer instantanément la somme vers le compte courant, pour régler un achat par exemple », précise Jérémie Rosselli, directeur général de N26 France. La différence avec le Livret A : le calcul quotidien des intérêts plutôt que par quinzaine. ■

A. LA.