

Les frais bancaires : une arnaque injustifiée

Je dois me contenir pour ne pas qualifier ce système autrement il est vicieux, malsain et pernicieux. L'apparition des frais bancaires est à rapprocher de la baisse des taux d'intérêts. C'est la baisse des taux qui a donné naissance aux frais bancaires.

En 1987 certains établissements se sont lancés dans le créneau des frais. Tous ont suivi rapidement. Selon le discours officiel, les banques facturent le coût de leurs services comme tout commerçant. Les prix des biens et des services sont libres. Faites jouer la concurrence. La théorie est perverse. Qui peut reprocher à un commerçant de faire payer le juste prix de son service ? Personne. Toujours selon le discours officiel, la concurrence entre commerçant est là pour assurer la baisse des prix en raison des gains de productivité. Sans la concurrence et les gains de productivité, de nombreux biens de consommation n'auraient jamais été à la portée du plus grand nombre. L'histoire économique démontre que le système libéral est globalement positif. Mais voilà, dans le domaine bancaire, l'application de ce principe se révèle catastrophique car les banques ne facturent pas le juste coût de leurs services ; le coût n'est pas régulé par la concurrence. La concurrence fait profiter le consommateur des gains de productivité, en mettant le commerçant et l'industriel dans l'obligation de ne pas être plus cher que son voisin, et même de tenter d'être moins cher. Je constate que la concurrence ne joue pas et que les gains de productivité ne bénéficient pas au consommateur. Elles ne se concurrencent pas sur le terrain des frais bancaires et ne répercutent pas les gains de productivité. Non seulement,

les opérations payantes se sont multipliées en nombre, mais, de plus, chaque opération ne cesse d'augmenter d'année en année. Les chiffres le prouvent.

La preuve en est : la prise de position de la commission européenne qui s'étonne de la situation française. La commission européenne a nettement soupçonné les établissements bancaires d'entente entre eux et menace d'intervenir.

En vérité, les frais bancaires sont devenus la nouvelle source de revenus des banques en remplacement du revenu généré par les taux d'intérêts aujourd'hui trop bas pour assurer la rémunération du banquier. Je me sens contraint de formuler autrement l'affirmation précédente tant elle a une importance capitale.

Si le lecteur veut comprendre le pourquoi de l'évolution récente, il doit avoir présent à l'esprit ce chambardement : le revenu généré par les taux d'intérêts des crédits n'assume presque plus le chiffre d'affaire et le profit des banques.

Le chiffre d'affaires des banques est réalisé très majoritairement par les frais bancaires. Ce bouleversement s'est effectué sans tambour ni trompette. Il est le résultat des réformes mises en œuvre par les pouvoirs publics en matière de déréglementation. Il est le résultat du désir des pouvoirs publics de voir les taux d'intérêts baisser pour soutenir l'économie sans inflation. Les banques, théoriquement indépendantes (elles sont commerçantes) n'ont rien à refuser au Ministère des Finances. L'Etat veut une baisse des taux. Elles vont satisfaire à cette volonté.

Ensuite tout s'enchaîne. L'Etat avait par la Loi de 84 donné l'autorisation de faire payer les services bancaires, sans préciser desquels il s'agissait. Dès cette date, l'évolution était prévue. Puisque cette possibilité existe, pourquoi ne pas la mettre en œuvre. Reste à tester la réaction des clients.

Les clients subissent, intériorisent leur révolte, mais ne réagissent pas. Les banques l'ont constaté. La voie était donc ouverte pour une progression exponentielle des frais bancaires véritable racket sans aucune légitimité. Ne comptons pas sur l'Etat pour l'enrayer.

L'Etat n'a qu'un seul objectif : conserver des taux d'intérêts bas, censés favoriser le développement économique.. C'est vrai qu'ils sont bas. L'Etat sait que le niveau des taux d'intérêts ne permet pas aux banques de vivre et de gagner de l'argent. En conséquence, il accepte de fermer les yeux sur le scandale des frais bancaires qui sont devenus la principale ressource des banques.

Sans nul doute, il aurait autorisé la facturation des chèques si les associations de consommateurs ne faisaient pas pression. La facturation des chèques est en fait un faux problème, les banques ont contourné l'interdiction. On vous conseille souvent de faire jouer la concurrence pour vous protéger. Pas un article, pas une émission radio ou télévisée sur le sujet qui ne termine par : faites jouer la concurrence. C'est de l'aveuglement ou de la connivence. Ne comptez pas sur la concurrence. On voit bien dans ce domaine qu'elle ne joue pas. Où plus exactement, elle joue à l'envers. Les banques s'alignent les unes sur les autres. Celles qui n'avaient pas osé facturer des frais y sont venues.

Peu à peu, celles qui ne facturaient pas certains types de frais s'y sont mises. Et celles qui avaient limité la facturation à certaines opérations ont comblé l'oubli rapidement. J'affirme et je démontrerai que les frais bancaires ne sont pas le coût d'une opération individualisée dont la banque aurait chiffré le prix de revient auquel elle appliquerait une marge bénéficiaire pour rémunérer la prestation.

La somme prélevée par la banque est des plus fantaisistes. Les services chargés de gérer ces frais bancaires sont incapables de chiffrer le prix de revient opération par opération. Pour preuve, j'en veux ce coup de téléphone d'un ami de collègue que j'avais perdu de vue. Il était à Paris, au siège d'une grande banque, responsable du service des tarifs bancaires. Il me téléphonait à la suite d'une émission télévisée pour m'affirmer à quel point j'avais raison. Il me précisa combien il était lui-même horrifié par le système et m'affirma que malgré les nombreuses réclamations faites aux agences, aucune n'était capable de chiffrer le coût des opérations positives d'où une tarification essentiellement négative.

Pour être complet, sachez que les frais bancaires censés rémunérer le prix des services se divisent en deux tarifications : la tarification service et la tarification sanction. La tarification service rémunère un service rendu par la banque. À titre d'exemple, le prix de la mise à disposition d'une carte bleue. La tarification sanction dédommage la banque du coût d'un dysfonctionnement : les frais pour rejet de chèques. C'est le refus de paiement et donc une absence de service qui

est facturé. Cela ne constitue-t-il pas, plus exactement, une pénalité ? Poser la question, c'est y répondre ; Quel commerçant peut prélever des pénalités en se servant sur le compte du client ?

Le plus gros chiffre d'affaires généré par les frais est celui du tarif sanction. Le refus de service est la plus grande source de rentabilité.

Nicolas a 19 ans. Il est client de la Société Générale. Depuis quelques mois, il ne compte pas trop. Il n'ouvre même pas ses relevés de compte. Il reçoit, par lettre recommandée, l'ordre d'avoir à restituer sa carte bancaire. Son conseiller lui présente une facture de 1550€ de découvert à combler. Sur le total, 800 € sont des pénalités pour dépassement de découvert. Les banques ont intérêt au dysfonctionnement des comptes. Voire même à l'organiser. Je vais maintenant vous démontrer à quel point la pratique des frais bancaires est une arnaque contraire à l'équité, contraire à une saine administration des banques, contraire à l'action sociale des pouvoirs publics. En résumé, c'est une arnaque néfaste à l'économie nationale. La tarification bancaire se caractérise par quatre aspects principaux :

- Les gains de productivité ne profitent jamais au consommateur.
- La facturation est 19 % plus cher pour les particuliers.
- La facturation varie entre 458 € et 1956 € de l'heure.
- Plus on est en difficulté, plus on paye.
- Le système de facturation fait payer à tous les erreurs des directions.

Les gains de productivité ne profitent pas au client

Les premiers frais bancaires apparaissent en 1985 au moment où les entreprises bancaires bénéficient des gains de productivité liés à la généralisation de l'informatique et de la robotisation.

Depuis les années quatre-vingt, les gains de productivité n'ont cessé de progresser. Or, plus les gains de productivité augmentent, moins les prix baissent. Ils sont en augmentation constante au contraire : Le nombre d'opération facturée augmente et le coût de chacune d'elle augmente également. Le système bancaire fonctionne à l'inverse des règles économiques générales, et de l'économie de marché, chère aux Ultra – Libéraux.

La preuve par quelques chiffres : selon l'institut national de la consommation, depuis 1986, les tarifs ont plus que doublé, soit + 129 %. Augmentation bien supérieure à l'inflation. Sur 2003, l'augmentation des tarifs a été de 3,2 à 17 % alors que l'inflation était de 2 %.

Et pourtant, à compter des années 80, les économies de frais de fonctionnement sont réelles avec le départ des personnels anciens payés généreusement. Les emplois libérés sont partiellement remplacés et quand ils le sont c'est par des jeunes à des conditions salariales bien inférieures. Pour exemple, je citerai une agence bancaire qui est passée de 13 à 5 employés à temps plein et un 6^o à mi-temps. Le salaire du directeur d'agence n'est guère que de 2.744 €. Le chiffre d'affaire de l'agence est supérieur à celui de l'époque où l'agence employait 13 salariés. Il ne cesse de monter. Les profits suivent la même courbe. Le constat émane du directeur d'agence lui-même. Qui dit

moins de frais généraux et chiffre d'affaire en hausse, dit plus de profit.

Toutes les agences de ce groupe bancaire fonctionnent selon le même modus opérandi. Elles connaissent toutes le même développement. Les gains de productivité sont donc très importants. Cette banque fait-elle des efforts en matière de tarification pour conserver ou accroître sa clientèle ? Pas du tout. Chaque année les frais augmentent. Pourquoi baisserait-elle ses tarifs ? Toutes ses concurrentes de la place observent la même tactique. La concurrence n'existe pas pour les frais des opérations bancaires.

Regardez les publicités. Aucune ne tente d'attirer le client en raison d'une tarification en baisse. Le client lui-même ne fait pas d'effort. Un récent sondage indique que 69 % des Français ne savent pas combien leur coûte leur compte bancaire.

Par contre, 83,8 % d'entre eux sont en colère lorsqu'ils connaissent les prix des services bancaires. Ces constatations sont la preuve que la concurrence est totalement inopérante dans ce domaine. L'Etat devrait donc intervenir. En effet, le libéralisme économique a pour régulateur la concurrence. Et lorsqu'elle n'existe pas, l'autorité étatique a le devoir d'intervenir.

La facturation est fantaisiste : les particuliers payent 19 % plus cher que les entreprises

J'affirme que le coût des opérations est fantaisiste. Il ne repose pas sur une étude sérieuse du prix de revient réel

de l'opération augmenté du bénéfice. Et pourtant on vous affirme facturer le prix de l'opération, c'est-à-dire le prix de revient plus le bénéfice. Demandez donc à une banque comment elle a chiffré le prix de revient de telle ou telle opération. Aucune ne sera capable de répondre. La tarification est totalement fantaisiste. Elle ne correspond à aucun coût individualisé.

Le cas le plus abusif est celui du compte dormant. Le compte ne fonctionne pas, donc il ne peut coûter. Cependant, certains établissements facturent des frais pour un compte qui ne fonctionne pas, d'autres facturent pour mouvement insuffisant !!!

Vous avez bien lu, le compte ne fonctionne pas assez, cela ne rapporte pas assez au banquier ; Le but est d'inciter le client à faire fonctionner le compte pour permettre le prélèvement d'autres frais. Autre preuve : la même opération est facturée à un prix différent dans deux banques différentes d'égale importance. Est-ce qu'une banque gère moins bien que l'autre ?

La preuve encore : Dans presque tous les établissements, pour une même opération, la facturation est pour un particulier 19 à 20 % plus cher que pour une entreprise. J'ai comparé les tarifs 2003 de la Banque Populaire de la Côte d'Azur, du Crédit Lyonnais et de la Société Générale. Ces trois banques appliquent cette règle pour l'ensemble des services. Le particulier paye 19 à 20 % plus cher.

Le tableau suivant est très démonstratif.

TARIF B.P.C.A 2003

Opérations de banque	Particuliers	Entreprises	Pourcentage
Rejet prélèvement interne	32,50 €	27,25 €	+ 19,00 %
Avis à 1/3 détenteurs	162,96 €	136,25 €	+ 19,00 %
Chèque certifié	19,55 €	16,35 €	+ 19,57 %
Courrier A.R	7,52 €	6,29 €	+ 19,59 %

CREDIT LYONNAIS – TARIF 2003

Opérations de banque	Particuliers	Entreprise	Pourcentage
Conservation d'un chéquier à l'agence	7,80 €	6,42 €	17,69 %
Chèque de banque	13,00 €	10,87 €	19,59 %
Chèque sans provision	48,44 €	40,50 €	19,60 %
Provision bloquée	17,70 €	14,80 €	19,59 %
Chèque remis à l'encaissement revenu impayé	13,79 €		
Chèque muté	12,10 €	10,12 €	19,56 %
Opposition carte	30,00 €	25,08 €	19,60 %
Info Banque de France interdit de chéquier	19,65 €	16,43 €	19,36 %
Gestion Compte interdit	46,00 €	0	
A.T.D.	80,00 €	66,89 €	19,00 %

SOCIETE GENERALE – TARIF 2003

Opérations de banque	Particuliers	Entreprise	Pourcentage
Chèque de banque	12,40 €	10,37 €	19,57 %
Chèque muté	12,10 €	0	
Chèque impayé	33,00 €	27,59 €	19,93 %
Lettre injonction	18,90 €	15,80 €	19,62 %
Constitution provision	0	15,80 €	19,62%
A.T.D	102,00 €	85,28 €	19,60 %

Pourquoi cette différence ? Une opération ne peut pas être plus chère qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une entreprise. Une orange vendue à un professionnel ne revient pas plus chère que celle vendue à un particulier. Toutes les banques pratiquent ainsi à l'exception de celles du réseau mutualiste.

Le Crédit Mutuel, par exemple, a une différence infime entre le coût particulier et le coût entreprise. Cette constatation démontre que les frais prélevés ne découlent pas d'une étude de coût véritable. D'autres comportements démontrent la fantaisie de la facturation. Par exemple, les banques facturent la fermeture d'un compte et pas l'ouverture. Pourtant, l'ouverture du compte est bien plus chère en temps passé que la clôture. L'ouverture exige que l'employé consacre au moins demi-heure à contrôler les fichiers, l'identité du client, à recueillir la signature. Puis tout doit être entré dans l'informatique.

Pour clôturer le compte, les formalités sont réduites au minimum.

En fait, c'est un coût dissuasif pour pénaliser celui qui veut partir. Nombreux se découragent à cause de ce coût. Le coût des services est fantaisiste mais la différence de prix entre particulier et entreprise s'explique. En fait, les occasions de prélèvement sur un particulier sont plus rares. Au final, la ponction, au coup par coup, peut être supérieure pour procurer un maximum de profit tout en restant supportable. Les entreprises ont sur le compte plus de mouvements. Il est possible d'inventer plus d'occasions de ponction. Une application maximale du tarif deviendrait insupportable et entraînerait une réaction de la « bête ». La banque prélève donc moins cher au coup par coup, mais plus souvent. Le tout est calculé de façon à faire le maximum de profit sans risque et sans rendre le système insupportable.

Ces constatations démontrent que le système est bien étudié pour soutirer le maximum à chacun dans la limite du supportable sans qu'il y ait un lien avec le véritable coût de l'opération. Je suppose que chaque année, une prévision est faite concernant les recettes nécessaires. En fonction des prévisions, pour assurer les recettes, on augmente les coûts et on crée d'autres occasions de facturation.

En conclusion, le système a été mis en place progressivement. Sa rentabilité s'améliore d'année en année. De nouvelles ponctions voient le jour subrepticement. Tout est en place pour capter le maximum de l'argent d'autrui dans la limite du supportable parce

que les frais sont devenus la principale ressource des banques. Les intérêts des prêts ne rapportent presque plus.

Plus on est en difficulté, plus on paye

Ce système est catastrophique car il frappe surtout les particuliers et les entreprises en difficulté et bien sûr les plus pauvres. Ce sont les comptes qui dysfonctionnent le plus. Ces clients voient leurs difficultés considérablement aggravées par les frais sanction qui sont, parmi la panoplie des frais, les plus usitées. Les clients florissants ont l'écoute du banquier qui veut les conserver. L'ex-tourne des frais est pour eux. Les autres sont véritablement massacrés. Ils le sont d'autant plus que la tarification sanction présente une panoplie de frais très nombreux et très chers. Ces clients n'osent pas protester du fait de leur fragilité. Ils ont peur de voir leur situation empirer s'ils s'avisent à réagir. D'ailleurs combien de fois ne voit-on pas des banques fermer le compte d'un client en difficulté parce qu'il a osé protester.

Or, même un Rmiste doit avoir un compte pour recevoir l'allocation. Peu importe que vous ayez été pendant quelque temps un bon client. Dès que vous aurez quelques difficultés, comptez sur votre banquier pour les aggraver. C'est l'aventure qu'a vécue Juliette.

Juliette a un bon salaire, un loyer, trois enfants et un concubin. Le taux d'endettement est raisonnable pour le couple. Son concubin la quitte. Il lui laisse les crédits. Elle doit faire face seule. Elle rencontre très vite de grandes difficultés pour assumer régulièrement les échéances...

Elle commence à déprimer du fait de la situation. Tout lui arrive en même temps. Sa banque, quant à elle, lui a prélevé 610 € de frais sanction du 1er Janvier au 15 Avril 07. Elle est rapidement mise en arrêt maladie pour dépression réactionnelle. Ses revenus vont être amputés. Elle n'a pas de complémentaire. Sa situation va devenir intenable. Ses ressources vont baisser, sa banque va enchaîner les pénalités. Elle ne fera plus face aux échéances des prêts, du loyer, etc. ...

Ses difficultés vont malheureusement s'aggraver car rien ne lui évitera les frais sanction de la banque. Le système est ainsi conçu. Il s'acharne sur les plus faibles et les détruit. Et pourtant Juliette a un métier avec lequel elle retrouvera rapidement un emploi.

Mais sans nul doute, elle subira pendant quelques mois l'horreur bancaire. Alors que le métier du banquier est d'être là au moment où le client est en difficulté, d'examiner avec celui-ci comment il peut l'aider à passer un mauvais cap après étude du dossier. Dans la pratique, le banquier moderne se conduit comme un bandit de grand chemin qui se jette sur l'individu affaibli pour le dépouiller de ses derniers oripeaux avant de l'abandonner sur le bord de la route. C'est intolérable parce que ce mode de fonctionnement est responsable de dépôt de bilan qui pourrait être évité. Plus grave, je viens de constater que les aides sociales servent très souvent à payer les frais bancaires. En effet, lorsque le compte est débiteur, toute somme qui entre est engloutie dans le découvert. Le client reste privé de ressources ; alors, il n'est pas rare que l'assistance sociale fasse débloquent une aide pour mettre le compte à jour. L'aide sociale profitera à la banque.

Une facturation entre 458 € et 1956 € de l'heure

Les frais sont supposés rémunérer le coût de chaque opération. Comment calculer le coût d'une opération surtout si elle est entièrement automatisée, comme tel est le cas de nos jours ? En matière de prestation de service, il est courant de rechercher le coût horaire. Par exemple, le coût horaire d'un Cabinet d'avocats. J'ai appliqué cette méthode aux frais de banque puisque les frais sont censés rémunérer le temps de l'employé de banque pour gérer une opération informatique.

Je constate que le travail de l'employé de banque est facturé au client entre 458 € à 1 982 € de l'heure selon l'opération. Quel professionnel, en France ou ailleurs, peut se permettre une facturation de services à ce prix ? C'est de surcroît des tâches d'employés subalternes payés, eux, 23 € de l'heure charges comprises. Et chaque année, les prix augmentent régulièrement tandis que la facturation touche d'autres opérations qui étaient « gratuites ». Exemple les retraits au guichet automatique qui devraient être gratuits commencent à être payants dans certains établissements. Pourtant ces guichets automatiques ont permis de réaffecter une partie du personnel, d'en licencier une autre partie. Ils sont à l'origine de gains de productivité malgré, comme tout investissement, un coût de mise en place. Le client devrait bénéficier des gains de productivité. C'est le contraire.

Sur le tableau qui suit vous trouverez le coût horaire pratiqué pour quelques opérations dont certaines sont

totalemment informatisées. Le coût est donné en Euros et en francs.

Opérations de Banque	Banque	Facturation unitaire EUROS	Temps de travail	Coût horaire EUROS	Coût horaire FRANCS
Chèque de banque	B.P.CA	19.55	3 mn	390	2.558
Rejet prélèvement	CAIXA	16.00	1 mn	960	6.300
Retrait espèces sans chéquier	S.G.	5.40	1 mn	325	2.125
Rejet de chèque	S.G avec lettre et régularisation	72	5 mn	852	5.589
Frais d'écarté	B.P.C.A	9.78	Automatisé	587	3.850
Virement bancaire occasionnel avec Rib	S.G.	3.50	30 secondes	420	2.755
Recherche de document de + 1 an	S.G.	29.50	5 mn	318	2 090
Relevé trimestriel à la demande	CAIXA	12	1 mn	720	4 730

Le coût horaire maximal de 1956 € (12.816F.) que j'ai trouvé lors de cette étude est celui de l'avis à tiers détenteur dénommé en abrégé

ATD, avec les lettres annexes d'information, pratiqué par la Banque Populaire de la Côte d'Azur. Je signalerai également la CAIXA avec un coût horaire de 960 € (ou 6300 F) facturé au client pour un rejet de prélèvement dont l'opération est totalement informatisée.

Par quel mode de calcul suis-je arrivé à ces chiffres ? J'ai recherché qu'elle pouvait être la durée de chaque opération. Partant du coût facturé et du temps passé par l'opérateur, j'ai, par une simple règle de trois, obtenu le coût horaire.

$$\frac{\text{Coût de la prestation} \times 60 \text{ minutes}}{\text{Temps de travail pour l'opération}} = \text{coût horaire}$$

Ainsi pour un A.T.D à la B.P.C.A, sachant qu'une telle opération demande à l'employé de banque un temps moyen d'environ 5 minutes et que la B.P.C.A prélève sur le compte un total de 163 € (1068 F.), le coût horaire de l'employé est de 1 956 € (12 816 F.)

$$\frac{163 \text{ €} \times 60 \text{ minutes}}{5 \text{ minutes}} = \text{coût horaire } 1956 \text{ €}$$

Qui dit mieux ? C'est un triste record.

Il suffit de répéter le calcul pour chaque opération après avoir défini le temps passé par l'employé pour chaque opération. Le temps passé par opération n'a pas été défini au hasard, mais avec l'avis et la participation de plusieurs cadres de banque ayant tous entre 25 et 35 ans de pratique. Je sais qu'il n'a jamais été examiné la question des frais bancaires sous ces différents angles. Et pourtant cette approche était nécessaire pour démontrer la perversité du système.

La question de l'efficacité économique peut être posée. En effet, à défaut d'être juste, le système est-il efficace ? Je réponds non, c'est pourquoi nous devons tout mettre en œuvre pour l'anéantir.

Les raisons de s'opposer

Elles sont au nombre de trois au moins. La principale est l'action négative sur l'économie nationale. Les frais bancaires agissent négativement sur l'économie nationale pour trois raisons majeures.

1/La première est d'accentuer la perte de pouvoir d'achat :

- Ils affaiblissent les faibles, les détruisent jusqu'à l'exclusion économique consacrée par l'inscription dans un des fichiers existant pour des années.
- Ils agissent comme le supplice chinois de la goutte d'eau qui tombe sur la tête du supplicié à intervalle régulier lequel finit par en devenir fou. Les gens qui luttent pour leur entreprise ou pour se maintenir au niveau sont peu à peu usés psychologiquement par ces ponctions agressives. Ils enragent devant leur impuissance. Ils finissent souvent par tout lâcher. Ils iront renforcer la cohorte des désocialisés.
- Ces prélèvements sont autant d'argent en moins dont disposent les clients pour consommer. Or, depuis plusieurs années, notre économie se traîne de crise en crise, jusqu'à arriver à cette crise économique désastreuse dans laquelle nous venons, à peine d'entrer ;

Les milliards prélevés chaque année au titre des frais bancaires parce qu'ils sont, pour l'essentiel, prélevés sur des clients qui les auraient dépensés pour leur vie quotidienne sont perdus pour l'économie nationale et les chiffres d'affaires des entreprises. Nos différents ministres des finances se sont agités comme des diables pour tenter de relancer la consommation sans se rendre compte que les banques ponctionnent à outrance les consommateurs les privant de ressources importantes. Ces prélèvements sont d'autant plus importants que la crise économique est là et que presque tous les clients éprouvent des difficultés de trésorerie. Nous avons vu que les frais touchent les français en difficulté essentiellement

2/La deuxième raison est que cette pratique est profondément injuste et donc inacceptable.

La création des frais et leur perpétuelle augmentation ont permis la baisse des taux d'intérêts qui, d'une manière générale, ne génèrent plus suffisamment de bénéfice pour le banquier. La baisse des taux est le résultat de la pression de l'Etat pour soutenir l'économie sans inflation. Les taux ont pu baisser dès lors que les banques trouvaient une autre source de profit. Le basculement a pris du temps, mais il est patent. Cette pratique est injuste car avec les frais bancaires, nous payons tous pour financer l'enrichissement de quelques uns ou si vous préférez nous payons les cadeaux que les établissements financiers consentent à leurs « bons » clients.

Ainsi, lorsque votre voisin emprunte pour acquérir sa villa, lorsqu'un client emprunte pour investir dans ses affaires, ils ne payent pas le juste prix du service rendu. L'argent lui est prêté à un taux d'intérêt insuffisant pour rémunérer la banque. Tout ou partie de ce manque à gagner est répercuté sur l'ensemble des autres clients par le biais des frais bancaires. Si vous êtes en situation de trésorerie limitée ou déjà en difficulté, sans scrupule votre situation sera aggravée par le système. Vous intéressez votre banquier qui prélève surtout des frais sanction.

En conséquence rien ne justifie que nous continuons à accepter de payer pour ceux qui s'enrichissent parce qu'ils en ont la possibilité.

La situation est profondément injuste pour l'immense majorité des français. Nous devons refuser de payer à la place de ceux qui profitent d'un service. Personnellement j'ai rédigé un acte de vente d'un fonds de commerce dont

l'acquéreur bénéficiait d'un prêt de 1 500 000 Euros à 2,75%.

Il a revendu 2 ans plus tard son entreprise 3 000 000 Euros

Le bénéficiaire de la plus-value n'a pas supporté le coût du service rendu, plus value de 1 500 000 Euros tout de même. Qui a payé ? C'est l'ensemble des autres clients par le biais des frais.

3/La troisième raison est que les frais bancaires permettent à la fois aux banquiers de ne pas faire leur fonction pleinement et d'être des mauvais gestionnaires ; Et ceci impunément et sans danger pour eux. Je m'explique d'abord sur « mauvais gestionnaires ». Ces dernières années, le Crédit lyonnais a défrayé la chronique mais ce n'était pas la seule banque à être mal gérée. La Lyonnaise de banque et la Société marseillaise de crédit ont connu des trous très importants. C'était de la mauvaise gestion. Aujourd'hui, elles peuvent continuer à mal gérer puisqu'il suffit d'augmenter les frais prélevés sur les comptes pour assurer les ressources et récupérer les pertes.

La crise déclenchée fin 2008 démontre la mauvaise gestion des risques de tous le système. Il suffit d'augmenter les frais pour récupérer.

Une anecdote a été rapportée par le journal l'Entreprise à l'occasion d'un article sur les frais bancaires.

Un directeur d'agence s'était confié à un journaliste rédacteur de l'article et avait raconté que sa haute direction l'avait informé qu'elle programmait le prélèvement sur tous les comptes des entreprises cliente de 275 € par trimestre pour la seule raison que le bilan de la banque ne serait pas assez bon en fin d'année. La

consigne était de rembourser les clients qui réclameraient et surtout les bons clients. Il ajoutait que presque aucun client n'avait réagi à son grand étonnement.

Puisqu'ils peuvent faire de l'argent sans risque et sans contre partie, pourquoi voulez-vous qu'ils fassent à fond leur métier de banquier. L'épicerie marche si bien qu'il est préférable de ne faire le vrai métier de banquier qu'avec parcimonie sans prendre de risque.

C'est ainsi que notre économie est atone, les banques n'avaient jamais eu à leur disposition autant d'argent. Regardez où cela les a menées, Comme des mauvais gestionnaires après avoir encaissé des sommes indues et considérables, elles se retrouvent avoir besoin de l'argent des contribuables pour ne pas faire faillite !!!

Pour toutes ces raisons le système est inadmissible. S'il perdure c'est aussi la faute des clients qui ne réagissent pas. A l'origine, la mise en place de la tarification a été timide, mais l'absence de réaction de la clientèle a été un encouragement fantastique. J'assistais à l'Assemblée Générale de la Banque Populaire de la Côte d'Azur en 1986. Le P.D.G. affirmait que la pratique des frais bancaires allait se développer et qu'il était fier d'être un précurseur. Les autres banques, disait-il, hésitent car elles craignent la réaction des clients. Nous, nous avons constaté qu'ils encaissent sans rien dire.