Deux offres. Une comparaison exploitable.

Vous avez reçu deux propositions, mais l’une met en avant un forfait et l’autre des frais de gestion. Ce carnet vous aide à reconstruire une comparaison cohérente : même service, même montant, même activité et mêmes éléments de preuve.

À la fin : une estimation annuelle comparable, les points encore inconnus et un ordre du jour pour votre prochain entretien. Aucun classement de banques, aucun tarif de marché présumé.

Mode d’emploi : commencez par les critères indispensables (p. 2), suivez le cas chiffré (p. 3-4), puis remplissez vos fiches (p. 5-6). Utilisez les questions et le plan de transfert (p. 7-8) avant de rédiger votre synthèse (p. 9). Les calculs sont manuels ; les champs PDF ne calculent pas automatiquement.

Mon objectif concret et ce qui me manque aujourd’hui

Montant indicatif, devise, titulaire et pays concernés

Mes trois critères indispensables

Édition du 2 octobre 2026. Ouvrez le PDF dans un lecteur compatible, enregistrez une copie et vérifiez que vos réponses sont conservées. Elles restent dans votre fichier et ne sont pas envoyées à XdC.

Avant les prix : comparez-vous le même service ?

Un prix plus bas ne résout pas une incompatibilité de résidence, de mandat ou de service. Traitez ces éléments comme des conditions préalables, pas comme des notes à compenser par un bon tarif.

À vérifier	Question à poser
Entité et pays	Avec quelle entité signerai-je ? Acceptez-vous mon titulaire, ma résidence fiscale et mes pays de rattachement ?
Qui décide ?	S’agit-il d’exécution, de conseil ou de gestion sous mandat ? Qui valide chaque décision ?
Périmètre	Quels services sont contractuels ? Le financement ou le traitement international exigent-ils un accord distinct ?
Actifs acceptés	Pouvez-vous conserver les actifs envisagés ? Lesquels nécessiteraient une vente ou un autre dépositaire ?
Conditions	Quel minimum, quelle durée, quels préavis et quelles restrictions figurent par écrit ?

Classez chaque réponse : confirmé par écrit / annoncé oralement / inconnu / incompatible. Un accord commercial de principe n’est pas une acceptation définitive du dossier.

Point bloquant à résoudre avant de comparer les coûts

Cas fictif : le tarif affiché ne suffit pas

Hypothèses communes : 2 000 000 EUR constants sur une année entière ; même service sous mandat ; aucun rendement supposé. Tous les postes ci-dessous sont inventés pour expliquer la méthode. Ce ne sont pas des offres ni des références tarifaires.

Poste annuel	Offre A	Offre B
Gestion	0,60 % = 12 000 EUR	0,75 % = 15 000 EUR
Garde	0,15 % = 3 000 EUR	Incluse : 0 EUR ajouté
Coûts des supports[1]	0,30 % = 6 000 EUR	0,20 % = 4 000 EUR
Transactions[2]	20 × 40 = 800 EUR	20 incluses : 0 EUR
Change[3]	100 000 × 0,40 % = 400	100 000 × 0,20 % = 200
Total annuel modélisé	22 200 EUR / 1,11 %	19 200 EUR / 0,96 %

[1] Coûts économiques des supports supposés appliqués à la totalité des 2 M EUR, hors chevauchement avec le mandat. Ils ne sont pas nécessairement facturés directement. [2] Nombre et prix d’ordres identiques par hypothèse. [3] Coût de change exprimé sur un volume annuel converti de 100 000 EUR équivalent.

A affiche un taux de gestion inférieur, mais le total modélisé est supérieur de 3 000 EUR. Cela ne prouve pas que B est préférable : périmètre, actifs, qualité du service et hypothèses doivent aussi être comparables.

Exclusions : fiscalité personnelle, taxes éventuelles sur les services, performance fees, crédit, spreads de marché et frais ponctuels non chiffrés. Un total incomplet doit rester explicitement incomplet.

Ce qui peut changer la comparaison

Le cas précédent décrit une activité précise. Refaites la comparaison si le montant, le volume de change, les supports ou la fréquence des opérations changent. Un écart de tarif n’est pas une promesse d’économie future.

Variation du cas	Conséquence arithmétique
Change : 500 000 EUR au lieu de 100 000	A : 2 000 EUR ; B : 1 000 EUR. Totaux : 23 800 et 20 000 EUR. Écart : 3 800 EUR.
Frais ponctuels B : 4 000 EUR, A : zéro	Cas initial, première année : A 22 200 ; B 23 200 EUR. Années suivantes inchangées : A 22 200 ; B 19 200 EUR.
Un poste reste inconnu	Ne saisissez pas zéro. Présentez un sous-total confirmé et demandez une estimation séparée.

Les deux variations sont indépendantes. Pour un minimum annuel, comparez le montant calculé au minimum contractuel : le plus élevé peut s’appliquer selon le contrat. Pour un barème progressif, calculez chaque tranche ; n’appliquez pas automatiquement le dernier taux à tout le portefeuille.

Hypothèse la plus incertaine dans mes offres

Simulation complémentaire à demander aux deux banques

Votre fiche de coûts comparables

Renseignez un montant annuel en EUR équivalent et la référence écrite. Codes : I = inclus, S = séparé, ? = inconnu. Pour I, notez dans quel forfait ; pour ?, laissez le total incomplet. Additionnez uniquement les postes distincts.

Base commune : montant, devise, service, volume d’ordres et change

Poste	A : EUR / I-S-?	B : EUR / I-S-?
Gestion / conseil		
Garde / tenue de compte		
Supports, sans doublon		
Opérations / change		
Taxes sur services / autres		
Sous-total annuel confirmé		
Frais ponctuels distincts		
Année 1 : total / inconnus		

Formule : coût annuel = base × taux + frais fixes + frais d’activité, sans double comptage. Taux comparable = total annuel / base commune × 100. La première année ajoute les frais ponctuels retenus ; un prorata peut s’appliquer selon les dates et le contrat.

Documents, dates et postes à faire confirmer

La qualité du service : cherchez une preuve

Remplacez « bon suivi » par une situation observable. Demandez des exemples anonymisés et des engagements contractuels quand ils existent. Un délai commercial annoncé n’est pas une garantie.

Preuve à obtenir	Banque A	Banque B
Exemple de reporting compréhensible		
Revue : fréquence et participants		
Absence du banquier : relais identifié		
Demande urgente : canal et délai		
Résidence étrangère : accord écrit		
Crédit : étude et conditions séparées		
Réclamation : procédure identifiée		

Mon critère de service le plus important et sa preuve

Dépôts et placements ne se confondent pas. Demandez quelle entité détient les dépôts et quel système de garantie s’applique. Une garantie des dépôts ne protège pas contre une baisse de marché d’un investissement. [2]

Les questions qui font avancer le rendez-vous

Envoyez le même scénario aux deux établissements. Voici une trame à adapter, pas une demande d’offre engageante. Le prestataire détermine les informations nécessaires et les services qu’il peut proposer.

> « Pour comparer sur une base identique, pouvez-vous préciser votre entité contractante, le service exact, les hypothèses de calcul, le coût annuel total et les frais ponctuels ? Merci de distinguer inclus, facturé séparément et non estimable, et d’indiquer les documents contractuels correspondants. »

1. Quels coûts des instruments figurent dans le total ? Quels frais ou rémunérations de tiers restent à expliquer ?
2. Qu’est-ce qui change si je conserve mes supports actuels ou réalise moins d’opérations ?
3. Pouvez-vous illustrer une année avec davantage de change ?
4. Existe-t-il un minimum annuel ou une tarification par tranches ?
5. Quel relevé me permettra de rapprocher l’estimation et les coûts réels ? [1]

6. Quels éléments nécessitent une approbation distincte : crédit, procuration, résidence ou actifs particuliers ?
7. Qui répondra à mes questions et qui prendra le relais ?
8. Quelles conditions, quels coûts et quels délais s’appliquent si je souhaite partir ?

La réponse à obtenir avant toute décision

Changer de banque : préparer le passage

Ne confondez pas accord de principe, compte ouvert et transfert terminé. Demandez un séquencement confirmé par les établissements et vos conseils lorsque des conséquences fiscales ou juridiques sont possibles.

Étape	À confirmer avant de poursuivre
1. Admission	Titulaire et justificatifs acceptés ; coordonnées et canal sécurisé vérifiés directement auprès de la banque.
2. Inventaire	Transfert en titres possible ? Fractionnements, actifs non acceptés, délais et coûts identifiés.
3. Engagements	Crédits, nantissements, garanties et mandats recensés ; mainlevées éventuelles confirmées.
4. Continuité	Paiements récurrents, accès, procurations et documents à conserver organisés.
5. Clôture	Réception et rapprochement des actifs, frais de sortie et confirmation de clôture documentés.

Vendre pour transférer n’est pas équivalent à transférer des titres. Avant une vente, faites examiner les conséquences par les professionnels concernés. Ce carnet ne préconise aucune vente.

Dépendance ou engagement à clarifier en premier

Votre synthèse de décision

Vous n’avez pas besoin d’un score global artificiel. Résumez ce qui est démontré, ce qui compte pour vous et ce qui manque. Un critère indispensable non confirmé justifie une question supplémentaire, même si le prix paraît attractif.

Périmètre comparable confirmé et documents de référence

Année 1 / années suivantes : A et B, avec inconnus

Différence de service qui compte réellement pour moi

Question restante / responsable / date attendue

Prochaine action : clarifier, second entretien ou attendre

Vous souhaitez identifier un interlocuteur pour une première conversation ? Expliquez à Charles votre besoin, les pays concernés et votre calendrier. Ne transmettez pas ce carnet rempli ni de documents bancaires dans un premier email.

Charles présente des personnes et coordonne les conversations. La banque confirme l’admission et les services ; les professionnels habilités assurent le conseil relevant de leur compétence. Vous prenez votre décision.

Sources, méthode et limites

Sources consultées le 2 octobre 2026. Références de contexte : aucune approbation ni relation commerciale n’est impliquée.

1. ESMA - Information individualisée sur les coûts / Individualised cost disclosure

Point d’appui sur les coûts des services et instruments. Les tableaux, chiffres et questions de ce carnet sont des outils éditoriaux XdC, non des modèles officiels.

https://www.esma.europa.eu/publications-data/questions-answers/1843

2. FGDL - Garantie des dépôts / Deposit guarantee

À consulter pour l’éligibilité des dépôts et l’établissement concerné. Ne pas extrapoler la garantie aux placements.

https://www.fgdl.lu/fr/la-garantie/

3. CSSF - Recherche des entités / Entity search

Point de départ pour vérifier une entité au Luxembourg ; vérifier également le périmètre exact de son autorisation.

https://edesk.apps.cssf.lu/search-entities/search?lng=fr

Méthode éditoriale

Conception : Diez de Cambournac / LUXALTES 2020 S.à r.l., Luxembourg. Les questions, exemples et fiches sont une synthèse éducative originale. Les exemples sont fictifs, sans données de clients et sans estimation de votre situation. Ils ne constituent ni une étude de marché ni une recommandation.

XdC n’est ni une banque ni une société de gestion et ne fournit pas de conseil financier réglementé. Les décisions juridiques, fiscales et financières personnalisées relèvent des professionnels habilités. Les sources peuvent évoluer : faites confirmer les règles applicables au moment de votre projet.

charles@diezdecambournac.com