LE BULLETIN

Une publication trimestrielle de l'Association des Anciens d'Unisys

1er trimestre 2026 *#32601* *(19e année)*





au sommaire : *Négocier avec son banquier - MaPrimeRénov' 2026 - Financer son permis de conduire - Devenir micro-entrepreneur - Il est encore permis d'en rire - Démarchage téléphonique.*

NÉGOCIER AVEC SON BANQUIER

Marchander son panier de légumes, son forfait téléphonique ou ses frais de santé, ça peut rapporter gros. Chiche ?
En Afrique, en Asie et en Amérique du Sud, la négociation fait partie de la vie. Une tradition orale ancrée dans la société : pour parvenir à un accord financier, on palabre spontanément. C'est ainsi que les prix baissent illico. Et chez nous ? Ça coince. Question culturelle, tabou autour de l'argent… Négocier est pourtant un bon moyen de faire des économies, y compris lors des achats quotidiens. Et s'il suffisait d'un peu d'audace pour se lancer, en gardant à l'esprit l'aspect ludique du marchandage ? Qui ne tente rien n'a rien !
Et si l'on négociait avec son banquier ?

Gratuité totale, avantages, ristournes…vous avez tout à gagner à discuter avec votre banquier

Vous avez récemment reçu votre relevé annuel de frais bancaires pour 2025 et vous avez vu l'addition bondir par rapport à 2024. Pas étonnant puisque, selon l'Insee, les prix des services bancaires ont augmenté de 3,1 % entre juin 2024 et juin 2025. Et l'année 2026 n'échappera pas à la tendance.
Les résultats de l'enquête annuelle de l'association de consommateurs CLCV mentionne une hausse moyenne du panier de services de 3% en 2026. Un relèvement tarifaire continu supérieur à l'inflation difficile à justifier d'autant qu'il est corrélé à une digitalisation de plus en plus marquée des services. Pour réduire la facture, deux solutions s'offrent à vous, soit opter pour une banque en ligne, où les frais pour les opérations courantes et la carte bancaires sont gratuits ; soit négocier avec votre banquier.
Et dans un contexte de forte concurrence, négociation et les petits gestes commerciaux sont des outils pour attirer et fidéliser le client. Alors, ni hésitation, ni fausse pudeur, voici ce que vous pouvez demander, sachant que comme dans toute tractation, votre interlocuteur est libre de jouer le jeu un peu, beaucoup ou… pas du tout !

Plus de frais sur ma carte, de tenue de compte et d'agios

Paul H., bonne retraite, a dit à son banquier qu'il était hors de question qu'il paie sa carte bancaire haut de gamme. Et que le jour où il lui appliquerait des agios, il clôturerait son compte. Clair et efficace. Le deal fonctionne : depuis près de dix ans il économise plus de 200 € de frais par an. Ça marche pour Paul, pourquoi pas pour vous ?
D'autant que vous ne serez pas le seul, nombre de nos compatriotes réclament des ristournes à leur banquier notamment sur les frais de découvert et le prix de la carte de bancaire selon un sondage OpinionWay pour Fortuneo banque. A raboter également, les frais de tenue de compte, apparus il y a une dizaine d'années, qui peuvent atteindre 30 € par an, comme les frais d'incident, de réfection de carte…Si vous n'obtenez pas forcément la suppression, vous pouvez alléger la facture.
Mais attention ! quand votre banquier fait un effort, il est souvent limité dans le temps Vous devrez probablement remonter au créneau chaque année. Un peu fastidieux, mais payant.

Je limite le coût du découvert



Un découvert n'est pas un droit ! Vous devez en demander l'autorisation à votre conseiller. Deux avantages : ne pas vous retrouver en incident de paiement pour défaut de provision sur votre compte, avec à la clé des frais en cascade (commission d'intervention, lettre d'information, rejet de chèque, de prélèvement…)

Bénéficier d'un taux de découvert préférentiel.
Non autorisé, il avoisine 20 %, négocié, il tourne autour de 12 à 16 %. Il peut même être effacé, au coup par coup.
Vous êtes à découvert pendant quelques jours ? Si ça n'arrive pas trop souvent, votre banquier peut vous rembourser les frais. Rappelez-lui que vous avez un compte chez lui depuis X années, votre conjoint aussi, que vous y avez souscrit plusieurs contrats, bref, que vous êtes une cliente sérieuse et fidèle. Quand votre conseiller vous appelle pour faire le point sur votre situation, c'est qu'il a des produits à vous vendre, type assurance vie. Profitez-en pour évoquer les efforts qu'il pourrait faire de son côté, en vous appuyant sur les offres proposées par d'autres établissements –procurez-vous leurs brochures. Imparable.
A savoir : A compter du 20 novembre 2026, les découverts de moins de 200 € et de moins d'un mois intègrent le cadre règlementaire du crédit à la consommation, rappelle la Fédération Bancaire Française. Conséquence : pour tous les découverts comme pour les découverts autorisés , les banquiers devront analyser la solvabilité du client.

Je négocie mon crédit immobilier
C'est LE sujet de tractation avec son banquier : le taux du crédit immobilier. Quoi de plus normal, puisqu'il conditionne le coût de toute l'opération. Mais ce n'est pas le seul à pouvoir être négocié. Pensez aux frais de dossier (entre 500 et 1.500 € en moyenne), à l'assurance emprunteur moins onéreuse et de la suppression des pénalités de remboursement anticipé. Vous pouvez toujours essayer, mais aujourd'hui les banques prêtent plus difficilement, le pouvoir n'est plus aux mains des emprunteurs.



Alors, que mettre en avant pour "séduire" votre banquier ? Votre bonne gestion, qui augure de votre capacité de remboursement, votre stabilité financière, le montant de votre apport personnel (10 %, mais 20 %, c'est encore mieux) et surtout votre épargne disponible, une fois votre acquisition bouclée.

Au-delà, gardez en tête que c'est donnant donnant. Un exemple ? Vous pouvez effacer tout ou partie de vos frais de dossier ou grignoter 0,05 %, voire 0,1 % sur votre taux… si vous souscrivez la multirisque habitation et la téléassistance du groupe, et/ou si vous apportez votre épargne.
Les Français vont dépenser 258,20€ en moyenne de frais bancaires en 2026 (soit +2,4% par rapport à 2025) selon l'étude du comparateur de tarifs bancaires Panorabanques, réalisée pour Le Monde sur 103 établissements. Dans le détail, selon les profils de consommateurs (7 au total) , votre banque vous coutera entre 29,60 euros et 258,20 euros.

A l'unité ou en package, je choisis mes services bancaires
C'est une clé pour ne pas payer plus que ce que vous devez sans changer de banque selon que vous êtes "petit", "moyen" ou "gros" consommateur de services. A vous de définir vos besoins pour ensuite choisir les prestations correspondantes, que vous pouvez utiliser à l'unité ou intégrées à un package. Commercialisées par quasiment toutes les banques, ces offres réunissent plusieurs services.
Pour 2026, une enquête montre que les packages sont de moins en moins intéressants. Pour les "petits" consommateurs, le constat ne change pas, le plus souvent, mieux vaut consommer des services à la carte, les packages pouvant leur revenir jusqu'à trois fois plus cher. Et cette année, même pour les consommateurs "moyens", il n'est intéressant financièrement que dans 26.37 % des cas. Pour le « gros » consommateur de services, il le sera dans 47.25 % des établissements.

Plus vous négociez, plus on vous respecte
Le banquier a des produits et des services à vendre. De votre côté, vous avez des choses à négocier – et plus vous négociez, plus votre banquier vous respecte. Cela lui envoie le message que vous êtes vigilant et faites attention à votre argent. Dopez vos arguments, en effectuant, avant tout rendez-vous, des simulations et comparaisons. La facilité de changer de banque met les agences traditionnelles sous la pression des banques en ligne. Vous êtes donc en position de force. A vous d'en profiter ! N'oubliez pas « qui ne demande rien n'a rien ! »
Si vous ne challengez pas votre banquier sur l'assurance emprunteur en lui présentant des offres concurrentes, il est fort à parier qu'il oubliera de vous proposer son assurance low cost, souvent moitié moins chère que son contrat standard.
Ma carte bancaire est gratuite dans les banques en ligne type Revolut ou BoursoBank. Rappelez-le à votre banquier en lui demandant de supprimer la cotisation, environ 40 € par an pour une visa classique, 100 à 150 € pour une carte gold.

Peut-on négocier avec les banques en ligne ?
Chez elles, pas de place pour le sur-mesure. Tous les processus sont industrialisés, rien n'est négociable. C'est à prendre ou à laisser. "En contrepartie, les tarifs de la banque au quotidien affichés par les banques en ligne sont tellement bas qu'il n'y a pas grand-chose à rogner, plaide le directeur marketing de l'une d'entre elles, BoursoBank. Sur les offres haut de gamme, les cartes sont gratuites, ainsi que la plupart des opérations Conseil : Si vous ne parvenez pas à négocier avec votre banquier et êtes agile sur internet, passez à la concurrence… ou faites-en un argument pour arracher une réduction dans votre agence. Autre voie : un mix entre banque en ligne et banque traditionnelle, pour obtenir le meilleur des deux mondes en comprimant vos frais au maximum.

source : CLCV

MA PRIME RENOV'

MaPrimeRénov' rénovation d'ampleur, connue également sous le nom de « MaPrimeRénov' » parcours accompagné, est une aide de l'État qui vous permet de financer en partie des travaux de rénovation énergétique dans votre logement. Qui est éligible ? Comment fonctionne cette aide ? Quels sont les travaux concernés ?

Depuis le 1er janvier 2024, elle est déclinée en trois volets : MaPrimeRénov' parcours par geste, MaPrimeRénov' rénovation d'ampleur (ou parcours accompagné), qui permet de financer au moins deux gestes d'isolation thermique pour un gain de deux classes énergétiques au minimum, MaPrimeRénov' Copropriété, pour la rénovation des parties communes en copropriété et pour les travaux d'intérêt collectif en parties privatives.

➽

Ce qui change en 2026

Le guichet MaPrimeRénov' est de nouveau ouvert depuis le 23 février 2026 pour l'ensemble des parcours et l'ensemble des ménages.

Les règles d'éligibilité et les taux de financement restent inchangés.

Pour les projets de rénovation d'ampleur, un rendez-vous personnalisé avec un conseiller France Rénov' est désormais **obligatoire** avant le dépôt de la demande d'aide MaPrimeRénov', afin de sécuriser les parcours et garantir la qualité des rénovations financées.

Qui peut bénéficier de MaPrimeRénov' rénovation d'ampleur ?

Cette aide est accessible aux :

- propriétaires occupants,
- propriétaires bailleurs,
- usufruitiers,
- acquéreurs d'un logement (dans ce cas, le compromis de vente est à joindre à la demande),
- titulaires (occupants et bailleurs) d'un droit réel conférant l'usage du bien,
- propriétaires en indivision (sous réserve de la signature de l'attestation indiquant l'accord de tous les indivisaires pour réaliser les travaux et bénéficier de l'aide MaPrimeRénov'),
- propriétaires aux ressources modestes ou très modestes qui hébergent une personne ou un ménage à titre gratuit.

Ne sont pas éligibles à cette aide les nus-propriétaires et les personnes morales. Notez tout de même qu'un particulier qui détient des parts dans une société civile immobilière (SCI) propriétaire du logement qu'il occupe, est éligible à l'aide.

Quels sont les logements éligibles ?

Afin de bénéficier de l'aide MaPrimeRénov rénovation d'ampleur, votre logement doit être :

- situé en France métropolitaine,
- occupé à titre de résidence principale (occupé au moins huit mois par an),
- construit depuis au moins 15 ans,
- classé E, F ou G au diagnostic de performance énergétique (DPE).

À savoir Les propriétaires bailleurs doivent s'engager sur l'honneur à louer leur bien en tant que résidence principale pendant une durée d'au moins six ans et dans un délai d'un an suivant la demande de la prime.



Si un propriétaire cesse de louer le logement avant cette durée de six ans, il devra rembourser une partie de l'aide perçue (1/6 de l'aide perçue pour chaque année non louée). Pour les propriétaires occupants, le logement devra être la résidence principale pendant une durée d'au moins trois ans à compter de la date de demande du solde de la prime.

Quels sont les travaux éligibles ?

Pour être éligibles, les travaux doivent concerner :

- l'isolation thermique des murs,
- l'isolation thermique des planchers bas,
- l'isolation thermique de la toiture,
- l'isolation thermique des menuiseries extérieures,
- la production de chauffage ou d'eau chaude sanitaire, ou la ventilation.

Les travaux engagés doivent par ailleurs satisfaire certains critères :

- gagner au moins deux classes énergétiques au logement (de F à D, par exemple),
- inclure au moins deux gestes d'isolation (toiture, fenêtre/menuiserie, sols ou murs) dans le programme de travaux,
- ne pas prévoir d'installer un chauffage fonctionnant majoritairement aux énergies fossiles, il est interdit de garder un chauffage fonctionnant au fioul ou au charbon,
- les équipements et matériaux éligibles doivent respecter certains critères techniques,
- il est **indispensable** de faire appel au dispositif Mon Accompagnateur Rénov' pour bénéficier de l'aide,
- les travaux réalisés doivent correspondre à l'audit énergétique réalisé en amont des travaux.

montant de l'aide

Le tableau ci-dessous précise le montant de l'aide que vous pouvez percevoir en 2026, en fonction des travaux engagés et de votre revenu fiscal de référence de l'année N-1 (2025). *source Bercy Infos*

	revenus très modestes : bleu	revenus modestes : jaune	revenus intermédiaires : violet	revenus supérieurs : rose
gain 2 classes	80 % plafond : 30.000 ht	60 % plafond : 30.000 ht	45 % plafond : 30.000 ht	10 % plafond : 30.000 ht
gain 3 classes	80 % plafond : 40.000 ht	60 % plafond : 40.000 ht	45 % plafond : 40.000 ht	10 % plafond : 40.000 ht
écrêtement (ttc)	100 %	90 %	80 %	50 %

FINANCER SON PERMIS DE CONDUIRE

Il est fort possible que ce titre alléchant ne vous concerne plus ! Mais vous souhaitez faire plaisir à un enfant de la famille qui meurt d'envie de subtiliser votre belle voiture, non ?



Sachez qu'il existe des aides pour financer ce permis. Quelles sont les aides disponibles ? Quelles sont les conditions pour en bénéficier ? On fait le point.

Ce qui change en 2026

Suite à la promulgation de la loi de finances 2026, le financement de la préparation aux épreuves du permis de conduire du groupe léger (permis A1, A2, B1, B) via le compte personnel de formation (CPF) est désormais limité aux demandeurs d'emploi et salariés bénéficiant d'un financement d'un tiers pour préparer ce type de permis (article 203).

Par ailleurs, l'article 202 de la loi de finances supprime l'aide aux apprentis pour financer leur permis de conduire.

Enfin, à compter du 1er avril 2026, l'aide au permis B attribuée par France Travail est supprimée.

L'objectif est de privilégier la mobilisation du compte personnel de formation, le cas échéant abondé par France Travail.

Le permis à 1 € par jour pour les 15-25 ans

Le permis à 1 € par jour prend la forme d'un prêt, dont les intérêts sont payés par l'État, pour aider les jeunes de 15 à 25 ans révolus à financer leur formation au permis de conduire.

Quelles conditions pour bénéficier du permis à 1 € / jour ?

Pour en bénéficier, il faut :

- être âgé de 15 à 25 ans révolus,
- s'inscrire dans une école de conduite partenaire,
- préparer le permis de conduire catégorie B, A1 ou A2.

Le montant du prêt peut s'échelonner de 600 €, 800 €, 1 000 € ou 1 200 €, pour une première inscription à une formation au permis de conduire. Il peut être de 300 € en cas d'échec à l'épreuve pratique du permis de conduire pour financer une formation complémentaire. Le remboursement du prêt se fait par mensualités de 30 € et les intérêts sont pris en charge par l'État. Il commence dès le mois suivant le déblocage des fonds.

Comment obtenir ce prêt ?

Premièrement, vous devez vous inscrire au sein d'une école partenaire de ce dispositif. Seules les écoles de conduite et associations qui possèdent le label d'État « qualité des formations au sein des écoles de conduite » offrent la possibilité d'accéder au dispositif « permis à 1 € par jour ». L'école examine votre candidature et après avoir déterminé avec elle le nombre d'heures nécessaire, un devis est établi et vous signez un contrat de formation. Trouvez une école de conduite labellisée Vous devez, par la suite, demander un prêt auprès d'un établissement financier partenaire. Une fois le prêt accordé, et après le délai de rétractation de 14 jours, le montant du prêt est versé en une, deux ou trois fois à l'école de conduite ou à l'association agréée.

À savoir Le montant du prêt est fixé au départ entre le candidat et l'établissement financier et ne peut être changé. Ce prêt est cumulable avec les autres aides publiques (d'une collectivité locale ou de l'État) de financement du permis de conduire.

Les aides locales

Certaines collectivités locales peuvent proposer des aides pour financer le permis de conduire. Pour connaître les aides financières proches de chez vous, un service en ligne est disponible. ***service en ligne***

source Bercy infos

DEVENIR MICRO-ENTREPRENEUR

Vous avez un projet de reconversion, une idée, une passion ou une compétence à vendre ?

Le micro-entrepreneuriat vous permet d'entreprendre en toute simplicité. Il est souple et ses risques limités.

Mais comment se lancer ? Quelles sont les particularités de ce statut ? Voici le guide complet pour créer votre micro-entreprise sereinement.

Ce qui change en 2026

Les seuils de chiffre d'affaires annuel à ne pas dépasser pour bénéficier du régime fiscal de la micro-entreprise en 2026 :

- 203 .100 euros pour une activité de vente de marchandises, d'objets, de fournitures, de denrées à emporter ou à consommer sur place,
- 83. 600 euros pour les prestations de services ou pour des prestations d'hébergement,
- en cas d'activité mixte, le chiffre d'affaires global ne doit pas dépasser 203.100 euros incluant un chiffre d'affaires maximal de 83. 600 euros pour les prestations de services.

Qu'est-ce qu'une micro-entreprise ?

Le statut de micro-entrepreneur est un régime fiscal et social simplifié de l'entreprise individuelle (EI). La micro-entreprise est une bonne option si vous souhaitez exercer en nom propre. Ce régime unique vous permet de bénéficier de formalités simplifiées pour la création et la gestion de votre activité, ainsi que pour vos obligations de déclarations et de paiement.



Vous pouvez exercer votre activité de micro-entrepreneur à titre principal ou à titre complémentaire, en parallèle d'un autre statut (étudiant, salarié avec accord de l'employeur, **retraité**…).

Qui peut devenir micro-entrepreneur ?

Le régime du micro-entrepreneur est ouvert à tous : demandeur d'emploi, **retraité**, salarié, fonctionnaire...

Toute personne physique peut devenir micro-entrepreneur, dès lors que les conditions suivantes sont remplies :

- être majeur (ou mineur émancipé par décision d'un juge des tutelles),
- avoir une adresse postale en France,
- être de nationalité française ou ressortissant européen (ressortissant étranger hors Union européenne sous conditions),
- ne pas être sous tutelle ou sous curatelle,
- ne pas être condamné à une interdiction de gérer ou d'exercer.

➽

➽

Quelles activités peut-on exercer en tant que micro-entrepreneur ?

Le régime de la micro-entreprise permet l'exercice d'un certain nombre d'activités.

- Les activités commerciales
- Les activités artisanales
- Les professions libérales non réglementées, sauf certaines
- Les activités mixtes (deux activités dans la même micro-entreprise)

À savoir Pour certaines activités, une qualification est nécessaire. Par exemple : pour toute création dans le domaine artisanal, vous devez attester d'une qualification professionnelle ou d'un diplôme lors de votre déclaration de début d'activité.

Avant de vous lancer, pensez donc à vérifier les exigences réglementaires propres à votre activité.

Quelles sont les activités exclues du régime de la micro-entreprise ?

Les activités exclues sont notamment :

- les activités agricoles,
- la plupart des professions réglementées (notaires, avocats…),
- les activités relevant de la TVA immobilière (marchands de biens, lotisseurs, agents immobiliers, etc.) et les activités de location d'immeubles non meublés ou professionnels,
- les activités artistiques qui relèvent de la Sécurité sociale des artistes auteurs.

Quels sont les avantages du statut de micro-entrepreneur ?

L'activité de micro-entrepreneur vous permet d'exercer en toute indépendance, c'est-à-dire sans lien de subordination avec une autre personne physique ou morale. Par ailleurs, créer une micro-entreprise ne nécessite pas de réaliser d'investissements ni d'achats importants. De nombreux autres avantages s'offrent à vous.

Des démarches simplifiées à la création et au quotidien

Créer une micro-entreprise est une démarche gratuite, qui peut se faire totalement en ligne depuis le guichet unique des formalités des entreprises. Le statut de micro-entrepreneur vous permet par ailleurs de bénéficier d'un régime simplifié de calcul et de paiement des cotisations sociales obligatoires.

La séparation des biens du micro-entrepreneur

Lorsque vous exercez une activité en tant que micro-entrepreneur, votre patrimoine personnel et votre patrimoine professionnel sont séparés.

Cette séparation protège votre patrimoine personnel de vos éventuelles dettes professionnelles. Cependant, en cas de fraude ou de manquements graves, l'administration fiscale et les organismes de Sécurité sociale peuvent réclamer le remboursement de leurs créances sur vos deux patrimoines.

Une fiscalité et une comptabilité allégées

- franchise en base de TVA
- versement libératoire de l'impôt sur le revenu
- tenue d'un livre de recettes

Une protection sociale complète

En tant que micro-entrepreneur, vous êtes affilié au régime social des travailleurs indépendants. Vous bénéficiez ainsi d'une couverture sociale et frais de santé complète (assurance maladie et allocations familiales, indemnités journalières maternité et paternité, cotisation invalidité-décès, etc.).

source : annuaire des entreprises

IL EST ENCORE PERMIS D'EN RIRE

La pénurie de pétrole avait transformé le pays en gigantesque jeu de piste… sauf que le trésor, cette fois, c'était un fond de gasoil, et que personne ne trouvait rien.

Marcel, 75ans, moustache déterminée et optimisme d'un autre siècle, contemplait le tableau de bord de sa vieille berline diesel comme on regarde un sablier presque vide.

– Allez ma belle, on va y arriver… murmurait-il en tapotant le volant.

L'aiguille, elle, restait aussi coopérative qu'un chat chez le vétérinaire.

Depuis une semaine, toutes les stations-service de la ville affichaient des panneaux désespérants : "Rupture", "À sec", ou pire encore : "On ne sait pas".

Marcel, qui n'aimait pas le flou, avait pris une décision radicale :

– Je vais aller à la campagne. Là-bas, ils ont toujours des réserves.

Sur quoi il se basait exactement ? Mystère. Probablement un mélange de souvenirs de 1978 et d'une confiance aveugle dans les agriculteurs.

Le lendemain, à l'aube, il prit la route. Enfin, "la route"… disons plutôt une suite de ralentissements prudents, de descentes en roue libre et de prières discrètes.

Après 20 kilomètres, il trouva une première station.

– Jackpot ! Il s'arrêta net, sortit de la voiture avec une énergie retrouvée… pour découvrir une pompe entourée de ruban rouge-blanc, comme une scène de crime.

Un homme en salopette secoua la tête : – Rien depuis mardi. – Mardi dernier ? – Non, mardi… d'il y a dix jours.

Marcel repartit, le moral légèrement égratigné.

Après 15 kilomètres supplémentaires, il tenta une deuxième station. Puis une troisième. Puis une quatrième. À chaque fois, même scénario : pompes vides, regards désolés, et parfois un rire nerveux.



À midi, l'aiguille était officiellement passée en mode "suggestion". – Bon… on continue, dit Marcel, qui négociait désormais avec la réalité.

La voiture, elle, commença à émettre des petits soubresauts, comme pour dire : « On avait dit quoi déjà ? »

Encore quelques kilomètres… puis le moteur toussota. Une fois. Deux fois. – Non, non, non… Silence. Un silence épais. Définitif.

Marcel resta immobile, les mains sur le volant.

– Trahison, murmura-t-il.

➽

➽

Il descendit de la voiture, regarda autour de lui.
Une petite route de campagne, bordée de champs, et absolument personne.
– Bon… alors plan B. J'abandonne ma chère voiture…on se reverra un jour ou l'autre.

Le plan B consistait à marcher. Longtemps car c'était loin.
Après une bonne demi-heure sous un ciel qui commençait à devenir suspect, Marcel aperçut un panneau : "Village – 2 km".
– Parfait !
Deux kilomètres plus tard (qui en semblaient cinq), il entra dans un minuscule village. Une boulangerie, une mairie… et miracle : un petit panneau "Vente – Réparation cycles".
Marcel entra, trempé de sueur et d'espoir.
– Bonjour ! Vous vendez des vélos ?
Le vendeur, un homme avec un sourire ambigu, répondit :
– Ça dépend… vous avez du gasoil ?
– Très drôle.
– Alors oui, j'ai un vélo.
Il sortit une antiquité grinçante, probablement contemporaine de Marcel lui-même.
– Celui-ci est parfait.
– Il est… fonctionnel ? demanda Marcel
– Il a deux roues, répondit le vendeur. C'est déjà beaucoup en ce moment.
– Combien ?
Le vendeur annonça un prix qui fit vaciller Marcel.
– Mais il vaut une fortune !
– L'offre et la demande, cher monsieur.
Marcel soupira. Il regarda par la fenêtre. Le ciel avait pris une teinte menaçante.
– Bon… je le prends.



Cinq minutes plus tard, Marcel enfourchait le vélo. Au moment précis où il démarra… la pluie commença à tomber. Pas une petite pluie sympathique. Non. Une pluie froide, insistante, du genre à vous faire regretter toutes vos décisions de vie.
– Évidemment, grommela-t-il.
Il pédala. Lentement. Très lentement. Chaque coup de pédale semblait négocier avec ses genoux. Les voitures passaient à côté de lui, certaines électriques, silencieuses, presque arrogantes.
– Profitez, profitez… lança-t-il en serrant les dents. Au bout d'un moment, il éclata de rire. Un rire franc, un peu fatigué, mais sincère.
– Parti chercher du gasoil… et me voilà à vélo sous la pluie… magnifique. Il leva les yeux vers le ciel.
– Bon… au moins, lui, il en a encore en stock. Et Marcel continua à pédaler, moustache trempée, dignité intacte… ou presque.

scenario: GIF génération: ChatGpt 5.0

DÉMARCHAGE TÉLÈPHONIQUE

De nombreux auteurs d'appels frauduleux parviennent à usurper des numéros de téléphone, notamment des numéros mobiles de particuliers, pour se faire passer pour une entité de confiance.
Depuis le 1er janvier 2026, une évolution concernant les règles d'affichage des numéros de téléphone permet de repérer ces appels plus facilement.

Avez-vous déjà entendu parler du spoofing ?
Cette fraude consiste, pour un arnaqueur, à utiliser un logiciel spécialisé afin de masquer son numéro et d'en afficher un autre (commençant généralement par 06 ou 07) lors d'appels. Le numéro affiché sur le téléphone de son interlocuteur peut être celui d'une personne, d'une entreprise ou d'une institution gouvernementale. L'arnaqueur peut ainsi masquer son identité réelle et passer pour une entité de confiance.
Le numéro de téléphone de tout un chacun peut donc se retrouver utilisé pour des tentatives de démarchage ou d'escroquerie.
À noter Différents signes peuvent vous laisser penser que votre numéro de téléphone a été usurpé. Par exemple :

- une augmentation d'appels venant de numéros que vous ne connaissez pas, avec des interlocuteurs vous signalant que vous avez essayé de les joindre, et les destinataires de ces appels sont susceptibles de rappeler votre numéro en cas d'appel manqué) ;
- des messages d'avertissement de votre opérateur de téléphonie, ayant détecté une activité suspecte avec votre numéro de téléphone ;
- un signalement par plusieurs personnes de tentatives de démarchage ou d'escroquerie par le biais d'appels provenant de votre numéro de téléphone.
- Près de 18 000 signalements d'usurpation d'identité de ce type ont été recensés sur la plateforme dédiée « J'alerte l'Arcep », entre janvier et décembre 2025.

L'Arcep (Autorité de régulation), indique que de nombreux appels frauduleux utilisant des numéros de téléphone usurpés sont émis depuis l'étranger. Depuis le 1er janvier 2026, les opérateurs français de téléphonie doivent afficher « numéro masqué » pour les appels émis depuis l'étranger avec un numéro mobile français non authentifié.Ainsi, lorsque s'affiche « numéro masqué » sur votre portable, cela signifie, au choix :
- que la personne qui vous appelle a souhaité masquer son numéro ;
- que le numéro d'appel n'a pas pu être authentifié pour des raisons techniques.

Cela vous permet donc d'identifier qu'il s'agit d'une tentative d'arnaque, et doit susciter votre vigilance.
À noter Les opérateurs disposent de protocoles techniques leur permettant de s'assurer de l'authenticité du n° d'un abonné « en itinérance » . La mise en place de ces protocoles est progressive. Actuellement, plus de 80 % des appels émis par des abonnés français en itinérance sont authentifiés par ces protocoles. Une fois que ces derniers seront totalement déployés, les opérateurs de téléphonie pourront faire la distinction entre les vrais appels d'abonnés en itinérance et les appels frauduleux passés de l'international et qui affichent un numéro mobile usurpé.

source : ServicePublic