

L'IOBETTE



AU PROGRAMME :

- **Edito .**
- **Adopte une norme**
- **La conformité alliée de votre business**
- **Vos rendez-vous avec l'IEPB**
- **En bref..**

EDITO

par Jérôme CUSANNO

Chères lectrices, chers lecteurs, les IOBSP sont entrés dans une nouvelle ère ce 1er avril, avec l'entrée en vigueur de la Loi sur la réforme du courtage.

La réforme commence par une première phase d'adaptation, puisque ne sont concernés que les nouveaux entrants dans la profession, puis dans 9 mois, le 1er janvier 2023, la procédure sera étendue à tous les courtiers et leurs mandataires.

Cette réforme continue à faire débat au sein des professions de l'assurance et du crédit, car certains la trouvent inutile, d'autres encore imparfaite, tandis que d'autres encore auraient préféré que le législateur aille plus loin. Il est donc certain qu'il y aura des correctifs.

Les 2 prochains trimestres vont être délicats, notamment en ce qui concerne le financement des mandats de recherche de capitaux ou les conventions de rémunération, suite à la hausse attendue et redoutée des taux d'intérêts et des taux d'usure, car leur méthode de calcul n'englobera cette hausse que progressivement au cours du prochain semestre.

La question du mode de calcul des taux d'usure va encore se poser, mais à ce sujet les pouvoirs publics restent totalement muets. Au final, le plus rageant c'est le refus des banques d'appliquer la Loi en matière de TAEG qui exclut les honoraires de courtage de son calcul, comme le souligne justement Me Laurent DENIS.

En pareilles circonstances, cette juste application de la Loi serait déjà une solution pour contrer la hausse des taux.

Cette année charnière appelle tous les professionnels que vous êtes à faire le tour de votre entreprise, des capacités de vos personnels, des formations annuelles, et de votre couverture RC Professionnelle avant de passer dans le filtre de l'autorégulation.

Pour commencer, il faut se former et s'informer, et je vous rappelle que nous proposons plusieurs thèmes de formation sur la conformité, gage de sûreté et de pérennité de vos affaires.

IOBSP : adopte une norme (d'octroi de crédit)



En rendant « juridiquement contraignantes » les « normes » d'octroi de crédit immobilier aux particuliers depuis le 1er janvier 2022, le Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) n'a guère prêté attention aux obligations précontractuelles déjà existantes ainsi qu'à la jurisprudence, à la fois abondante et confuse, en matière de protection de ces emprunteurs contre les crédits « excessifs. » Or, les normes d'octroi du HCSF visent également à réduire le crédit immobilier excessif. Il est donc judicieux pour l'IOBSP d'intégrer la présence des normes du HSCF à ses obligations précontractuelles: soit de mise en garde (pour tous les IOBSP) et de conseil (pour le Courtier-IOBSP).

Le droit du crédit immobilier aux particuliers cherche, de manière pathétique, à renforcer la protection des emprunteurs contre le crédit excessif. Sans grand souci pour le financement immobilier, le Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) a imposé sa propre définition du crédit immobilier excessif aux particuliers. Il empile de la sorte sa propre définition sur des normes déjà existantes, soit légales, soit provenant de la jurisprudence des tribunaux, cette dernière étant abondante et versatile. Résultat : rien n'est plus confus à présent que la notion juridique de "crédit excessif". Le HCSF s'appuie sur des critères simplistes qui sont d'une part, le taux d'effort à l'octroi (ex- « taux d'endettement ») supérieur à 35% des revenus, et d'autre part, la durée initiale du prêt supérieure à 25 années.

Ces critères s'imposent aux prêteurs, depuis le 1er janvier 2022, ainsi qu'aux intermédiaires en crédit immobilier.

En passant, observons qu'aucun élément objectif crédible ne vient convaincre que le marché du crédit immobilier aux particuliers serait particulièrement affecté par des excès et cela, en considérant la part ridicule de prêts immobiliers douteux, archi garantis ; le taux d'endettement des ménages sans excès ; la baisse du surendettement depuis 2014.

Près d'un Ménage sur trois (31,4%) détient un crédit immobilier (Observatoire du crédit aux ménages, 2020, 9 février 2021). Près de 89% (88,7%) d'entre eux estiment supportables leurs charges de remboursement (même source).

Pour les IOBSP, quelles sont les conséquences pratiques de l'ajout de nouvelles normes contraignantes définissant le crédit immobilier excessif aux particuliers ?

Avant le 1er janvier 2022, le crédit immobilier excessif n'était pas défini au moyen de critères quantitatifs. Les prêteurs et les intermédiaires protégeaient les emprunteurs particuliers du crédit immobilier excessif par la délivrance des obligations précontractuelles en crédit, notamment par l'obligation de mise en garde (2005-2007, puis 2016), ainsi que par l'obligation de conseil du courtier en crédit (2013). Ces obligations précontractuelles complètent l'obligation centrale du prêteur d'analyser la solvabilité du candidat à l'emprunt. Celle-ci est définie comme la vérification « [...] *que les obligations découlant du contrat de crédit seront vraisemblablement respectées conformément à ce qui est prévu par ce contrat* » (art. L. 313-16 du Code de la consommation). Cette obligation pèse sur le seul prêteur, qui recueille des informations « [...] *fournies, le cas échéant, par l'intermédiaire de crédit au cours de la procédure de demande de crédit.* »

Les normes du HCSF s'ajoutent sans mode d'emploi à ces dispositions antérieures.

Pour prévenir les potentiels effets de la nouvelle définition du crédit immobilier excessif du HCSF, entrée en application le 1er janvier 2022 aux côtés des autres définitions du crédit excessif, l'IOBSP peut, judicieusement, intégrer les critères d'octroi du HCSF à ses obligations existantes de mise en garde. S'il est Courtier, il les intégrera également à son obligation de conseil. En particulier, dès lors que le crédit immobilier proposé (tous les IOBSP) ou recommandé (Courtier-IOBSP) excédera soit 35% de taux d'effort à l'octroi, soit 25 années de durée initiale, l'IOBSP a tout intérêt à le mettre en évidence, en considérant ces dépassements comme un « risque spécifique » motivant la mise en garde. Ce seuil de 35% et ce plafond de 25 ans passent pour des caractéristiques nécessitant d'alerter le client quant aux conséquences et aux risques engendrés par le crédit sur sa situation financière, justifiant ainsi que le courtier propose « *les contrats les plus appropriés parmi ceux qu'il [est] en mesure de présenter.* » Cette solution, simple, exploite le cadre juridique déjà existant pour prendre facilement en considération les nouvelles normes contraignantes du HCSF.



Points d'attention, en pratique pour le Courtier-IOBSP :

- *Tout IOBSP doit délivrer des obligations précontractuelles, destinées à protéger les emprunteurs contre le crédit immobilier excessif, notamment, de mise en garde ;*
- *L'obligation de mise en garde consiste à alerter l'emprunteur en présence d'un risque spécifique pour lui. Il revient à l'IOBSP de fixer la liste des risques spécifiques qui justifient la délivrance de la mise en garde en crédit immobilier aux particuliers, et de délivrer cette obligation lorsque c'est nécessaire, **et d'en conserver la preuve** (par une clause dédiée dans la fiche de proposition de crédit) ;*
- *L'obligation de conseil en crédit du Courtier-IOBSP consiste principalement à recommander un crédit adapté aux besoins du client, le plus approprié parmi ceux qu'il est en mesure de présenter, et à motiver cette recommandation. Elle impose au courtier-IOBSP de s'abstenir de proposer un crédit qui ne serait pas adapté au profil de l'emprunteur, donc à ses capacités de remboursement. Il revient au Courtier-IOBSP de délivrer systématiquement, **sauf en cas de refus de crédit**, son obligation de conseil et d'en conserver la preuve (**par une fiche de conseil en crédit**) ;*
- *L'IOBSP peut très judicieusement intégrer les deux critères fixés par le HSCF comme caractérisant un crédit immobilier excessif aux particuliers (taux d'effort ou « d'endettement » de 35% et durée initiale de 25 années) à son obligation de mise en garde, ainsi qu'à son obligation de conseil en crédit, s'il exerce comme Courtier-IOBSP, et cela, surtout si le crédit proposé excède au moins l'un de ces deux critères ;*
- *Le courtier en crédit immobilier peut utiliser une seule fiche de conseil et de mise en garde. Celle-ci peut également servir à confirmer sa rémunération, puisqu'elle est remise au terme de la prestation de courtage.*



Maître Laurent Denis (www.endroit-avocat.fr)
Avocat, pratique, diffuse, enseigne et critique le droit
de la distribution bancaire et d'assurance.



La conformité, alliée indéfectible de la pérennité de votre business.

Depuis que je suis entré à l'AFIB, j'ai commencé à répondre à vos questions s'agissant de la conformité, et en 2005, les textes qui régissaient notre profession étaient inexistantes.

Il fallait donc s'en tenir au code de la consommation et au code civil. Que de progrès et d'avancées depuis lors ! Peut-être un peu trop, mais que voulez-vous ? J'en suis venu à me dire qu'il faudrait revenir à un Parlement siégeant 6 mois par an pour ainsi limiter les ardeurs législatives de nos élus et alléger le poids devenu critique de la conformité et du droit de travailler. Pour autant, ces Lois étaient-elles réellement superflues ? Pour celles et ceux d'entre vous qui avez connu l'intermédiation de crédit dans les années 90 et 2000, la réponse est : Oui ! Il fallait légiférer.

L'intermédiation de crédit était une niche, un secteur nouveau qui offrait des possibilités de développement exponentielles. Beaucoup ont été attirés par l'appât du gain, tandis que concomitamment abus et arnaques sont apparues, jetant l'opprobre sur la profession toute entière. Il fallait donc sauver la face et l'AFIB a été la première, comme pratiquement à chaque fois, à mettre en place une charte de l'IOBSP. Les adhérents de l'AFIB, IOBSP, s'engageaient à respecter une déontologie, des bonnes pratiques, et affichaient sur leur vitrine, et site internet, le logo de l'AFIB avec les colonnes.





J'ai ensuite doté l'AFIB et ses adhérents d'un règlement intérieur, puis nous avons mis en place l'ancêtre de la fiche de dialogue avec le Passeport Emprunteur, et tant d'autres innovations et documents qui n'avaient finalement pour unique but que de donner confiance aux consommateurs afin qu'ils confient leurs projets et besoins de financement aux IOBSP. Depuis, le législateur a largement repris la main dans l'édition de normes contraignantes que l'on appelle aujourd'hui, la conformité. Bien que beaucoup d'entre vous ragent encore sur le pack de conformité, il ne faut pas perdre l'idée que toutes ces normes ont conduit à la professionnalisation des IOBSP. Exit les croqueurs de mandats, les chasseurs d'honoraires, les paiements en espèces sans résultat et place aux professionnels du financement, vous, les intermédiaires en opérations de banque, acteurs incontournables de l'industrie française du crédit, comme le prouvent les montants des prêts intermédiés; et j'ajoute qu'il y a encore des parts de marché à conquérir et que lorsque les actionnaires des banques fermeront les agences, ce sont bien les IOBSP qui feront le relais. Je suis certain que demain, nous distribuerons du crédit à la consommation et après-demain, nous participerons à l'ouverture de comptes à vue.

La conformité est un gage de sérieux, de professionnalisme et de protection de la clientèle. Le terme est lancé. Nos clients d'aujourd'hui sont les millenials, ainsi qualifie-t-on ces jeunes nés dans les premières années du nouveau millénaire, aujourd'hui entrant dans le marché des actifs. Il n'est pas concevable, pour ces jeunes, de n'aller voir qu'une banque, leur banque, et de ne pas avoir d'offres de prêt à comparer. Ils ont été élevés avec internet, la recherche, "OK Google" et les comparateurs. Il leur paraîtra tout à fait normal de passer par un courtier ou un mandataire pour leurs démarches. Vous me direz, encore faut-il que nos fournisseurs - j'appelle ici les Banques - reconnaissent votre mandat et votre existence. Même si cette crise des ruptures de convention et de la non reconnaissance de vos mandats n'a que trop duré, les banques n'échapperont pas à la modification du monde et des habitudes de consommation. Avoir des agences et des salariés leur coûte beaucoup trop cher et une manne de professionnels formés, informés, et contrôlés se présente à eux pour faire le même boulot, et pourquoi pas mieux ? C'est pour cela qu'il faut se tenir prêt, et surtout entrer dans la voie de la conformité comme outil marketing et afficher que vous êtes à jour, "à la page", et au courant de tout ce qui se passe sur le marché du crédit, pour ainsi ne servir que les intérêts de vos clients.

Vos rendez-vous avec l'IEPB.

Jeudi 7 avril 14h00

La réforme des sûretés immo : l'hypothèque et le PPD

1h de formation validée sur les 7h DCI 2022

Avec :

Me Laurent DENIS - avocat spécialiste de l'intermédiation

Géraud CAMBOURNAC - DG de l'AFIB - Association Française des Intermédiaires en Bancassurance

Lien pour vous inscrire : <https://bit.ly/3wE1FIM>

Jeudi 12 mai 14h00

Le courtier en crédit et les risques de conseil en investissement immobilier

Avec :

Me Laurent DENIS - avocat spécialiste de l'intermédiation

Géraud CAMBOURNAC - DG de l'AFIB - Association Française des Intermédiaires en Bancassurance

Lien pour vous inscrire : <https://bit.ly/3wz3Gjb>

En Bref...

- L'AFIB a tenu son assemblée générale en visioconférence au cours du mois de mars.
- Directive sur le crédit à la consommation : plus de 1200 amendements déposés
- l'ORIAS refond son site internet. Quelques bugs sont en cours de correction.



Vos contacts :

Endroit Avocat : Me Laurent DENIS



www.endroit-avocat.fr



laurent.denis@endroit-avocat.fr



06 95 53 25 05



AFIB :



www.afib-bancassurance.fr



contact@afib-bancassurance.fr



01 39 12 20 02



IEPB :



www.iepb.eu



secretariat@iepb.eu



0972 50 05 29