



# L'IOBETTE

## Février 2023

### Au programme :

- Le droit à l'instruction des demandes de crédit immobilier reste à garantir.
- Le CPF pour les IOBSP et les intermédiaires d'assurance, c'est fini.
- Vaudeville dans l'autorégulation
- En Bref
- Vos contacts.

Déjà le deuxième mois de l'année et je ne sais pas pour vous mais je trouve qu'on commence à sentir un léger mieux en ce qui concerne notre épineux problème de l'année 2022, j'ai nommé le taux de l'usure. Certains se font écho d'un effet de surprise positif notamment en matière de regroupement de crédits sur le taux de l'usure en vigueur depuis début février suite au changement temporaire du mode calcul de ce taux sur 30 jours glissants. On ne peut absolument pas nier que les actions des représentants associatifs et syndicaux de la profession ont réellement joué leur rôle dans cette innovation tant attendue. Avec la mise en place généralisée des associations agréées et leur adhésion obligatoire, la voix des courtiers et de leurs mandataires aura encore plus de poids d'ici quelques jours. En effet, le 28 février marquera la fin du marathon des renouvellements sur le registre ORIAS et il sera temps de faire le point sur les courtiers et leurs mandataires qui se seront enfin fait connaître et qui pourront enfin peser dans la vie des professions de l'intermédiation de crédit et de l'intermédiation d'assurance. 2023 sera l'année du professionnalisme, de la représentativité et de la conformité. Le lobby ne doit pas s'arrêter ni s'essouffler. Il faudra donner de l'élan à tous les courants qui convergeront vers une amélioration et un enracinement de la profession dans le tissu économique du pays. Un enjeu serait intéressant : plaider pour que l'action de groupe soit étendue aux professionnels, mais on pourrait aussi plaider pour une meilleure transparence sur la répartition des productions de nos fournisseurs. Appel aux bonnes âmes donc.



**Jérôme CUSANNO**  
Directeur formateur

# LE DROIT À L'INSTRUCTION DES DEMANDES DE CRÉDIT IMMOBILIER DES CONSOMMATEURS RESTE À GARANTIR.

C'est le principe d'une société démocratique : le bénéficiaire de droits doit pouvoir les exercer en toute plénitude, sans entrave. L'emprunteur ne fait pas exception à cette saine règle. De surcroît, en période descendante du cycle du crédit, il est encore moins admissible que des droits des emprunteurs soient bafoués, en particulier : le droit légitime de l'emprunteur de solliciter les services d'un courtier-IOBSP en crédit immobilier. Dans leur course, déjà fort contestable, aux mesures visant à freiner l'octroi de crédit, les pouvoirs publics français honorerait pour une fois leur mission de protection des consommateurs en veillant, non pas en paroles et de manière velléitaire, mais de manière engagée et effective, au plein exercice des droits que la Loi accorde aux consommateurs, notamment en crédit immobilier.

La question du droit de la banque de refuser d'instruire une demande de prêt immobilier d'un consommateur, candidat à l'emprunt, est sans aucune doute l'une des plus essentielles, dans le contexte de relations complexes qu'entretiennent les prêteurs et les courtiers en crédits, depuis 2019. Elle fait partie des deux questions supérieures, dans le droit bancaire de la distribution du crédit, avec celle du calcul conforme du TAEG des prêts.

Le Droit est parfaitement clair : il existe au moins trois familles d'arguments juridiques qui soutiennent le libre droit du consommateur de recourir aux services d'un intermédiaire bancaire, tel qu'un courtier-IOBSP en crédit, pour présenter une demande de prêt immobilier. Mais les banques n'appliquent pas toujours le droit, et la manière dont elles protègent les consommateurs est, en France, bien mal contrôlée. En clair : elles font (à peu près) ce qu'elles veulent dans leurs relations avec les consommateurs. Ce particularisme national, peu glorieux, s'exprime dès lors que des droits (ici : de consommateurs) sont confrontés aux intérêts des prêteurs. Par exemple, les établissements de crédit français agréés ont inventé une condition supplémentaire au courtage en crédit, que la Loi ne prévoit pas : l'obligation pour le courtier-IOBSP de détenir une « convention de partenariat » (que bien entendu, seules les banques accordent et résilient). Qu'il doit être gratifiant de produire soi-même son propre droit. Pourtant, la plupart des banques instruisent les demandes de crédit immobilier des consommateurs sans présélection inopportune. En 2023, les banques françaises, en large part, entretiennent des relations construites et respectueuses avec les courtiers en crédits ; mais la persistance d'une forte

minorité de banques, souvent régionales, dites « coopératives » (s'il faut croire leurs statuts), usant de pratiques détractives aux consommateurs est indigne. La faiblesse, parfois, l'absence de protection effective du consommateur bancaire français est une épine pour l'équilibre du marché bancaire.

Droit explicite ; pratiques de certaines banques contraires au Droit.

Les consommateurs lésés peuvent signaler les refus injustifiés d'instruire leurs demandes de crédit. Leurs protestations sont nécessaires, pour défendre de futurs consommateurs, car des signalements de consommateurs permettent de diligenter des enquêtes quant aux pratiques commerciales et aux pratiques de concurrence d'un établissement de crédit agréé, en matière d'instruction des demandes de crédit immobilier provenant de consommateurs, comme de pratiques de concurrence en distribution du crédit. Les refus d'instruction « de principe » d'une demande de prêt de certains consommateurs constituent des atteintes graves aux droits des consommateurs concernés. Ils nuisent également à la libre-concurrence de la distribution du crédit. L'octroi de crédit est libre, c'est un fait qu'il faut bien de rappeler, puisque les pieux défenseurs du droit des banques à trier les consommateurs candidats à l'emprunt ressassent sans cesse que les prêteurs professionnels sont libres d'accorder, ou non, des prêts (l'entrée en vigueur du régime d'encadrement du crédit institué par le Haut Conseil de Stabilité Financière, HCSF, relativisant nettement cette « liberté »). Comme si la liberté d'accorder ou non des prêts se confondait avec la liberté d'instruire, ou non, des demandes de prêts. Comme si la liberté d'octroi des prêts justifiait le privilège féodal de rejeter certains consommateurs pour des motifs totalement étrangers à l'examen de la demande. Pathétique tentative d'enfumer les sujets : la liberté d'octroi ne se confond pas avec le droit de discriminer des candidats à l'emprunt, car, en droit :

- tout établissement de crédit est tenu de respecter les droits des consommateurs, sans introduire aucune forme de discrimination entre ces derniers, notamment : sans pratique commerciale déloyale à l'égard de ces consommateurs,
- Le contrat de mandat de recherche de capitaux librement passé entre un consommateur et un courtier-Intermédiaire en Opérations de Banque est opposable à tout établissement de crédit, c'est la nature même de ce contrat. Même en l'absence de « convention de partenariat » entre cet établissement et ce courtier, ces conventions étant unilatéralement à la main des prêteurs professionnels,
- l'exercice libre d'une activité de distribution de crédit, tel que le courtage, ne saurait faire l'objet d'entrave infondée de la part d'un agent économique telle qu'une banque, concurrent direct du courtier en crédit en distribution du crédit. La liberté d'entreprendre ainsi que les actions concurrentielles ne peuvent ni restreindre

ni fausser le jeu de la concurrence dans un marché tel que celui de la distribution du crédit.

Aucun établissement de crédit ne peut donc refuser d'instruire une demande de crédit sollicitée par un consommateur pour un quelconque motif discrétionnaire, notamment au motif que le consommateur présente cette demande en se faisant représenter par un courtier-IOBSP. Le prêteur dispose du droit d'octroyer, ou de refuser, le crédit ; et non de celui de refuser de manière discrétionnaire d'en instruire la demande pour des critères étrangers aux motifs de refus de crédit, c'est-à-dire, pour des raisons touchant seulement à la solvabilité du candidat à l'emprunt. Naturellement, les pratiques d'instructions apparentes de demandes de crédits suivies de refus systématiques de crédit, au détriment d'une catégorie de consommateurs, ceux présentant leurs demandes de crédits par l'entremise d'un courtier par exemple, équivalent à enfreindre identiquement les droits des consommateurs concernés et à fausser identiquement le jeu de la concurrence dans le marché de la distribution du crédit.

Au passage, les banques feraient bien d'adopter une mesure professionnelle de généralisation des « attestations de refus de prêt », encore remises aux consommateurs de manière trop discrétionnaire et toujours au détriment des intérêts de ces derniers. Dans quel monde économique glacé vivons-nous pour qu'une question empoisonnante aussi élémentaire perdure aussi longtemps ? Qu'au moins la dureté, subie par la communauté des ménages et des emprunteurs, dans l'octroi de crédit, s'accompagne de mesures adéquates pour en gérer les effets.

Le Ministre de l'économie aurait « recadré » (sic) les banques. Sans blague ! Qui peut encore lire de telles déclarations sans sourire ? Tant qu'aucune procédure ne sera effectivement engagée, tant qu'aucune sanction concrète n'aura été constatée, les pratiques bancaires malsaines en vigueur se poursuivront. Elles sont toujours là.

Tant qu'une seule banque s'autorisera de refuser d'instruire la demande de prêt immobilier d'un consommateur, au seul motif que ce consommateur a l'audace de faire présenter sa demande par un courtier (ou : d'avoir été préalablement conseillé par un courtier, tout en la présentant directement, dans le service indépendant de conseil en crédit immobilier prévu par la législation européenne), alors les droits des emprunteurs ne seront pas effectifs en France.

La liberté d'un consommateur de solliciter les services d'un intermédiaire bancaire, que ce soit en intermédiation ou en courtage en crédit, ou en conseil indépendant en crédit immobilier, doit être garantie, sérieusement.



**Maître Laurent Denis**  
**[www.endroit-avocat.fr](http://www.endroit-avocat.fr)**

Avocat, pratique, diffuse, enseigne et critique le droit de la distribution bancaire et d'assurance.

# LE CPF POUR LES IOBSP ET LES INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCE, C'EST FINI.



Au regard des changements qui sont passés dans le plus grand des silences concernant la prise en charge des formations des IOBSP et des intermédiaires d'assurance, il m'a semblé opportun de faire le point sur les possibilités qui restent offertes à ces 2 professions s'agissant du financement des formations initiales et des formations continues.

En commençant par la première, et mauvaise nouvelle, les services du Ministère de l'Economie et des Finances (...) ont décidé de ne pas renouveler les formations initiales de niveau 1 et de niveau 2 des intermédiaires d'assurance et de crédit dans le répertoire national de France Compétences. Ce répertoire sert de base à beaucoup de financeurs pour définir les diplômes et qualifications auxquels ils souhaitent participer financièrement. Ces formations ne sont donc plus éligibles à un financement par le dispositif [moncompteformation.gouv.fr](http://moncompteformation.gouv.fr) et cela, sans, bien évidemment, qu'une explication ait pu être fournie. Aurait-il été question de coupe budgétaire ? Nous aurions pu le comprendre mais dans ce cas, comment se fait-il que la formation : **"RS6097 - Prendre la parole en public avec assurance, pertinence et adaptabilité"** soit encore financée par l'Etat quand un livret de stage de niveau 1 en assurance ou en intermédiation de crédit peut réellement déboucher sur un emploi ? C'est là tout le mystère des choix opérés par notre Haute Administration. Exit donc le CPF\* et bon retour au labyrinthe administratif des remboursements par les fonds d'assurance formation : AGEFICE et FIF-PL. Figure de bon élève dans son adaptation à l'époque du numérique, le **FIF-PL** dispose d'une plateforme de demande de financement en ligne ! Pour les salariés, rien n'a changé, les demandes se font toujours chez OPCO ATLAS.

**AGEFICE**, le second fonds d'assurance formation, en revanche, dispose bien d'un site, mais ne propose pas de service en ligne. Vous devrez donc adresser à l'IEPB une demande de prise en charge de votre formation qui vous transmettra un certain nombre de documents dont une demande prise en charge sur laquelle figure un mandat pour faire la demande de financement en lieu et place du professionnel qui souhaite se former. Cela vous allègera de beaucoup de

paperasses, et je vous invite donc à utiliser ce mandat sans modération. Notre secrétariat maîtrise parfaitement le sujet.

Vous ne savez pas à quel fonds vous êtes affilié(e) ? Demandez à votre comptable qui vous répondra même par téléphone.

### **Quels sont les critères de financement en 2023 ?**

Pour le FIF-PL et pour la partie qui nous intéresse : "toute formation liée à la pratique professionnelle", la prise en charge est au coût réel plafonnée à 250 € par jour, et limitée à 750 € par an et par professionnel.

ATTENTION A LA PROCEDURE - il faut absolument suivre l'ordre chronologique suivant :

1° demander un dossier de financement de formation à l'IEPB

2° saisir sa demande de financement en ligne

3° la demande doit être saisie au moins 15 jours avant le début de la formation

4° régler sa formation

5° Suivre sa formation

6° nous vous envoyons les éléments de fin de formation : facture acquittée et justificatifs de suivi et de réalisation de formation afin que vous les transmettiez au FIF-PL.

S'agissant d'AGEFICE, les formations initiales et annuelles des intermédiaires sont prises en charge selon des critères à la fois de dispense de formation et de plafonds annuels. En principe, pour tous les cotisants, un montant de 3000 € / an est disponible pour leurs formations. Ensuite, le montant journalier change selon le mode d'apprentissage :

cours particulier - présentiel face à face : 50 € / heure

cours collectif en présentiel / à distance en live (synchrone) : 35 € / heure

cours en e-learning (autonomie) : 20 € / heure.

Faites-votre demande auprès de notre secrétariat qui se chargera de vous faire parvenir :

- le plan de formation
- un devis
- une convention AGEFICE de formation.
- la demande de financement sur laquelle vous pourrez nous donner mandat d'envoyer votre demande à votre place.

**ATTENTION A LA PROCEDURE** - il faut absolument suivre l'ordre chronologique suivant :

- 1° demander un dossier de financement de formation à l'IEPB
- 2° le signer et signer le mandat
- 3° la demande doit être envoyée à AGEFICE au moins 15 jours avant le début de la formation
- 4° régler sa formation
- 5° Suivre sa formation
- 6° nous envoyons les éléments de fin de formation : facture acquittée et justificatifs de suivi et de réalisation de formation (si vous nous en avez donné mandat).

**BON A SAVOIR :** le financement des formations avec le FIF-PL et AGEFICE sont des remboursements. Autrement dit, vous devez d'abord régler et suivre votre formation et en solliciter le remboursement.

### **La prise en charge de vos salariés par OPCO ATLAS**

Les formations annuelles peuvent être financées par le **plan de développement des compétences**. Le plan de développement des compétences regroupe l'ensemble des actions de formation prises à l'initiative de l'employeur, en lien avec sa stratégie et l'évolution de son marché auxquelles elle est confrontée.

Les critères d'octroi mais surtout les plafonds diffèrent selon la branche professionnelle dans laquelle on exerce. Les intermédiaires de crédit sont les grands défavorisés du système, **faute de convention collective**, ils sont relégués dans le groupe générique des "**sociétés financières**".

**ATTENTION :** nous avons noté qu'un certain nombre d'IOBSP sont inscrits dans la **catégorie des "marchés financiers"**, et évidemment, cela leur est défavorable et ne cadre pas du tout avec votre activité.

**Il convient de rappeler que tout ce qui suit est susceptible de révision en cours d'année.**

**OPCO ATLAS, vous ne l'ignorez plus, est l'opérateur de compétence des intermédiaires en bancassurance. Cependant, un distinguo s'opère selon la branche professionnelle.**

### **1° Monde du courtage d'assurance**

Voici les plafonds pour les entreprises de moins de 11 salariés :

- Plafond annuel par entreprise : 6 000€ HT
- Coûts pédagogiques au réel dans la limite de 55 € HT par heure par salarié

Dont prise en charge des Actions de formation en situation de travail (AFEST) à hauteur de 20 € HT/h limitée à 150 heures par formation

Entreprises de 11 à 49 salariés :

Plafond annuel par entreprise : **7 000 € HT**

Coûts pédagogiques au réel dans la limite de 55 € HT par heure par salarié

Dont prise en charge des Actions de formation en situation de travail (AFEST) à hauteur de 20 € HT/h limitée à 150 heures par formation

Entreprises de 50 à 299 salariés :

Plafond annuel par entreprise : 15 000 € HT

Coûts pédagogiques au réel dans la limite de 55 € HT par heure par salarié

Plan de soutien aux entreprises de moins de 300 salariés rencontrant des difficultés économiques

## **2° Monde de l'intermédiation bancaire (sociétés financières) :**

Voici les plafonds pour les entreprises de moins de 11 salariés :

Plafond annuel par entreprise : 2 500 € HT

Dont prise en charge des Actions de formation en situation de travail (AFEST) à hauteur de 20 € HT/h limitée à 150 heures par formation

Entreprises de 11 à 49 salariés :

Plafond annuel par entreprise : 5 000 € HT

Dont prise en charge des Actions de formation en situation de travail (AFEST) à hauteur de 20 € HT/h limitée à 150 heures par formation

La demande de prise en charge s'opère en 2 temps :

1° demande de devis à l'IEPB

2° saisie de votre demande sur l'intranet d'OPCO Atlas.

\*compte personnel de formation

# VAUDEVILLE DANS L'AUTORÉGULATION.

Les associations agréées par l'ACPR dans le cadre de l'autorégulation du courtage sont en train de faire le plein d'adhérents, et donc de contacts professionnels. 47 000 entreprises sont concernées par l'obligation d'adhésion à une association pour le renouvellement de leur inscription sur le registre ORIAS. Forcément, et on s'en doutait, ça ouvre l'appétit de certains et cela apporte son lot de situations qui parfois font sourire.

Commençons par toutes les demandes de partenariats qui commencent à arriver. On intéresse soudain du monde en matière de service, d'assurance professionnelle, de salons, etc. Des professionnels à qui on a pu parfois faire appel et qui nous ont soit ignorés, soit proposé un tarif exorbitant comme 45 000 € pour l'envoi de 5 mails pour nous faire connaître quand on avait besoin d'avoir des adhérents ! Un courrier nous faisant un rappel à Loi pour nous mettre au diapason sur les formations et adressé par un avocat pour insister sur le choix de : "faire ou faire", la solution de ne-pas-faire étant plutôt vouée à un recours. Nous avons même vu passer une proposition de livrer les fichiers d'adhérents à une société privée contre remise (et non gratuité) du prix du service. Quelle aubaine ! Je sens que la porte aura bien du mal à rester fermée, il faudra aussi faire attention aux fenêtres. Que le monde ne s'inquiète pas, tout est en train de se mettre en place.

Avec cette campagne de renouvellement d'inscription à l'ORIAS, des professionnels sortent de l'ombre et parfois devrais-je dire de leur grotte. Voici quelques tirades, enrobées d'humour, que m'ont fait remonter les téléconseillers.

"- Réforme du courtage ? Comment ? Qu'est-ce que c'est ?"

Je sais bien que les pouvoirs publics n'ont pas bien communiqué sur la réforme et qu'elle a fait figure de mal aimée, mais depuis 3 ans que cette réforme est dans les tuyaux, on se demande où étaient ces professionnels.

"- *Ma formation ? Ma capacité d'exercice ? Je ne vois pas de quoi vous me parlez ! Je veux juste mon attestation pour renouveler mon ORIAS*"

Bien sûr monsieur.

Mais on a aussi encore trop souvent des professionnels qui nous disent, agacés, "*une formation annuelle ? Mais je n'en ai jamais fait, alors on fait quoi ?*"

On trouve également quelques resquilleurs, qui pour ne pas payer la cotisation exacte se déclare seuls, et nous appellent en utilisant abondamment le "nous".

"- *mais quand vous dites "nous", de qui parlez-vous ?*"

*"- de mon associé et moi"*

*"- votre associé exerce-t-il l'intermédiation d'assurance?"*

*"-oui bien sûr."*

*"-dans ce cas, il faut l'ajouter dans les mandataires sociaux et régler une cotisation complémentaire de 30 €" (...)*

Et quand l'adhérent essaye de passer en force en prononçant le mot "ORIAS"

*"-je n'ai pas mon attestation d'adhésion"*

*"-Bonjour madame, nous allons vérifier votre dossier. Je vois que vous êtes 2 gérants et 2 salariés mais vous n'avez téléversé qu'une seule capacité d'exercice de niveau 1"*

*"-oui, parce que l'ORIAS nous a dit qu'il fallait seulement une formation pour tout le cabinet." (hic!)*

Les négociateurs dans l'âme, ceux qui essaient de négocier le prix des piles à la caisse de Carrefour parce qu'ils prennent 12 paquets d'un coup.

*"-j'ai 12 MIOB, quel tarif préférentiel me proposez-vous pour que j'adhère chez vous ?"*

Je pensais qu'on ne parlait ainsi que dans les souks de Tunis pour acheter quelques babioles.

Nous avons aussi 30 fois par jour, le *"-j'ai payé, je veux mon attestation"* malgré 2 guides extrêmement détaillés sur la procédure ou alors *"-je veux une facture avant de verser quoi que ce soit"*.

Je garde la meilleure pour la fin...

*"-je vois que vous n'avez pas créé dans votre espace adhérent la fiche mandataire social"*.

*"-c'est normal car nous n'avons pas de MIOB"*.

Il devenait quand même nécessaire de remettre de l'ordre dans tout cela finalement, et je sens bien que ce n'est pas fini.



**Jérôme CUSANNO**  
Président de l'AFIB



## EN BREF...

- Les renouvellements ORIAS se terminent le 28 février 2023.
- Les formations 2023 sont déjà en ligne
- Le BIPAR réunit toutes les associations européennes les 8, 9 et 10 février à Bruxelles

## VOS CONTACTS :

- [www.iepb.eu](http://www.iepb.eu)
- [secretariat@iepb.eu](mailto:secretariat@iepb.eu)
- 0972 50 05 29



- [endroit-avocat.fr](http://endroit-avocat.fr)



- [www.afib-bancassurance.fr](http://www.afib-bancassurance.fr)
- [contact@afib-bancassurance.fr](mailto:contact@afib-bancassurance.fr)
- 01 39 12 20 02

