

**Mars**



# IOBETTE

**Actualités et décryptage IOBSP IAS**

## **Au sommaire :**

- **EDITO**
- **Et si un jour cela arrivait ?**
- **La formation de conseiller en opérations de banques**
- **Le marché du "RAC" en apnée**
- **Le spectre de l'interdiction des commissions**
- **En bref**
- **vos contacts**

# EDITO :

Ce début d'année a mis en avant un schisme entre le monde du crédit immobilier et le regroupement de crédits, auquel personne ne s'attendait réellement. La situation est sérieuse, mais pas encore au point de crier "au feu" pour toute la profession. Alors qu'il y a une bonne reprise de l'activité de courtage de prêts immobiliers, le regroupement de crédit est maintenu à terre par le taux de l'usure sur les prêts à la consommation qui pèse dans les opérations de restructuration et ne permet pas de reprendre une production satisfaisante. Il y a donc un point important dont la profession, les associations professionnelles et de consommateurs, et les syndicats devraient se saisir, car en effet, si le nouveau mode de calcul "temporaire" du taux de l'usure a desserré la vis autour de l'acquisition de logement et le financement de la pierre, en revanche, le consommateur paye ses crédits à la consommation trop cher. On donne d'une main et on reprend de l'autre. Il est important de ne pas relâcher la pression et de ne pas oublier que les IOBSP, bien qu'agissant dans des domaines différents, sont une grande famille, une profession utile, dont la conjoncture a mené à des licenciements, des liquidations et des cessations d'activités. Il faut creuser pour comprendre les raisons de cette situation que nous traversons. Il y a indubitablement une raréfaction de l'argent due aux moyens de lutte contre l'inflation. Cependant, tout le monde veut maintenir sa part du gâteau, ses niveaux de rémunération. Donc, tout le monde, y compris nos fournisseurs, et grossistes, essayent de réduire leurs coûts afin de maintenir un niveau de rémunération correct. En principe, ce sont ceux qui sont au bout de la chaîne qui en pâtissent en premier. Ajouté à cela, il y a des forces politiques qui militent pour des réformes dans tous les domaines, trop peut-être, et certains commencent à imaginer "leur" modèle d'intermédiation, rêvant qu'une loi ou dispositif porte leur nom.



# Et si un jour cela arrivait ?

Le délai de droit commun d'action en Justice, par exemple d'un emprunteur contre un professionnel bancaire, est de cinq (5) années. Voilà qui est clair. Mais à partir de quelle date ? de la date de quel événement ? Voilà qui l'est moins. En janvier 2023, la Cour de cassation juge qu'en cas de défaut de la banque à son obligation de mise en garde en crédit, le délai de prescription de l'action en indemnisation d'un tel dommage commence à courir, non à la date de conclusion du contrat de prêt, mais à la date d'exigibilité des sommes au paiement desquelles l'emprunteur n'est pas en mesure de faire face (échéances impayées). Une solution juridique plus confortable pour l'emprunteur, évidemment applicable à tout autre professionnel, tel qu'un IOBSP ; et à toute autre obligation contractuelle.

Le litige est classique et fort simple. La banque accorde un prêt à plusieurs dirigeants d'une société (novembre 2008). Ils ne peuvent plus en rembourser les échéances. Après leurs défaillances, le prêteur leur notifie la déchéance du terme (juin 2011) et actionne la sûreté immobilière. En défense, un des co-emprunteurs assigne la banque (février 2014). Cet emprunteur avance une faute du prêteur : le défaut de sa mise en garde lors de l'octroi du prêt. Une telle action introduite en février 2014 pour un prêt souscrit en novembre 2008, soit plus de cinq années (novembre 2013) après la souscription du prêt est-elle recevable par le Tribunal ?

La règle juridique pose que les obligations entre commerçants et non-commerçants « se prescrivent par cinq ans à compter du jour où le titulaire d'un droit a connu ou aurait dû connaître les faits lui permettant de l'exercer » selon la règle légale (Code civil). Donc, cinq années pour agir en Justice au titre d'une faute civile. **Cinq années : à partir de quand ? de la date de quel événement ?**

Pour la Cour d'appel (Colmar, 2019) le délai de cette action en Justice de l'emprunteur débute à la signature du contrat de prêt : soit en novembre 2008. L'assignation datant de février 2014, la Cour d'appel constate que l'action en demande d'indemnisation pour défaut de mise en garde est prescrite. En novembre 2013, le délai de cinq années depuis la signature du contrat de prêt est passé. Elle juge donc la demande irrecevable, le délai de cinq années étant écoulé entre la signature du contrat de prêt et la demande indemnitaire de l'emprunteur. L'emprunteur perd toute action en Justice contre le Professionnel, le prêteur.

La Cour de cassation (Chambre commerciale) invalide cette solution. Pour la Cour de cassation : « le délai de prescription de l'action en indemnisation d'un tel

dommage commence à courir, non à la date de conclusion du contrat de prêt, mais à la date d'exigibilité des sommes au paiement desquelles l'emprunteur n'est pas en mesure de faire face. » Or les impayés du prêt de novembre 2008 datent de juin 2011. L'emprunteur disposait d'un délai jusqu'à juin 2016 pour agir en Justice contre le prêteur. Sa demande d'examen d'une faute pour défaut de mise en garde est faite en février 2014. Avant le terme de juin 2016 du délai de cinq années. L'emprunteur se trouvait donc avant le terme du délai d'action de cinq années, contrairement à l'analyse faite par la première Cour d'appel. Sa demande est recevable. Elle doit être examinée par une Cour d'appel ; la Cour de cassation renvoie l'affaire devant celle de Metz. L'action en Justice d'un Consommateur, tel qu'un emprunteur, est ouverte durant cinq (5) années. Pour l'action de l'emprunteur, ce délai de cinq années court à compter de la date des échéances impayées du prêt ; et non à compter de la date de conclusion du contrat de prêt.

Tout professionnel bancaire, débiteur d'obligations à l'égard d'un emprunteur, est ainsi éclairé sur le délai d'action en Justice dont dispose cet emprunteur contre lui, en cas de litige. En particulier, l'Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement (IOBSP) **est débiteur de nombreuses obligations précontractuelles spécifiques à l'égard des emprunteurs** : obligation de présentation, de description, d'explication, de mise en garde ou de conseil. Sans compter les obligations générales à tout professionnel : vente à distance, vente hors établissement (ou démarchage), démarchage téléphonique, et protection des données personnelles. **L'IOBSP peut être tenu d'en rendre compte à son Client durant cinq années à compter des premiers impayés** éventuels de cet emprunteur, information dont il n'a généralement pas connaissance. Une telle décision judiciaire précise et justifie notamment les délais de conservation de données personnelles et de preuves de délivrance des obligations précontractuelles que l'IOBSP doit produire et conserver.

**Information complémentaire** : attention aux nouveaux droits d'opposition au démarchage téléphonique, dont disposent les consommateurs, à compter du 1er mars 2023. Ces nouveaux droits imposent au professionnel utilisant le démarchage téléphonique de mettre en place un dispositif démontrant que les particuliers ainsi prospectés sont effectivement informés de leurs droits. Un « compteur » des appels devient nécessaire.



Points d'attention, en pratique pour l'IOBSP :

- Validation d'un schéma contractuel conforme au Droit en vigueur, recensant toutes les informations à délivrer à un Client, regroupées par familles d'obligations,
- Production d'un justificatif, pour chaque obligation précontractuelle due par l'IOBSP, conforme aux informations qui doivent être communiquées au Client,
- Preuve de la remise au Client de l'obligation précontractuelle et/ou des informations correspondantes à chacune de ces obligations,
- Conservation des pièces de chaque dossier de Client,
- Fixation de délais de conservation adéquats, conformément aux dispositions régissant la conservation et la suppression de données personnelles,
- Gestion des délais de conservation des pièces et des justificatifs, incluant le respect des délais de conservation fixés.



**Maître Laurent Denis**

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

# La formation de conseiller en opérations de banques

Depuis plusieurs mois la filière du financement et toutes les parties prenantes sont bousculées. Mais pas que...En effet, dans un monde qui bouge les attentes de tout un chacun aussi.

Donc il faut s'adapter aux nouvelles attentes et aux changements de comportements des clients.

Il est à noter aussi que le secteur du financement est en perpétuelle recherche de nouveaux profils d'autant plus mis à mal avec les départs de compétences de ces derniers mois...tâche pour le moins, bien prenante en temps et en investissement financier.

C'est pour répondre à ces différents besoins que Catherine DESCAMPS, forte de 25 années dans le métier du RAC et maintenant dirigeante de l'organisme de formation L'ENVOL, lance une formation longue de Conseiller en Financement en partenariat avec Pôle Emploi.

Cette formation répond au besoin en recrutement de tous les acteurs du métier (Immobilier, Rac, Prêt Professionnel) et va au-delà des obligations légales de formation IOBSP et IAS car elle ajoute des modules qui vont permettre l'employabilité immédiate des stagiaires grâce à l'intervention de tous les acteurs du métier et elle va aussi fournir les clés comportementales (commercial, synergies, implication) de vos futurs recrues.

du métier et elle va aussi fournir les clés comportementales (commercial, synergies, implication) de vos futurs recrues.

Une formation dure 5 mois avec 2 stages en entreprises et elle est totalement gratuite pour l'entreprise qui recrutera un apprenant ou plusieurs...

La 1ère session ouvre sur Mérignac le 03 Avril prochain puis Lille, Lyon, Marseille etc... afin de répondre sur la France entière aux besoins de vos futurs collaborateurs.



**Catherine DESCAMPS**

Directrice de l'Envol



# Le marché du "RAC" en apnée

Depuis que le regroupement de crédits existe en France, c'est la première fois que ce marché connaît une crise sérieuse. Pendant des années, les banques faisaient en sorte de régler l'épineux problème du taux de l'usure dans une offre de prêt de regroupement de crédits. Tantôt elles considéraient que tout était du crédit immobilier car l'opération emportait restructuration du prêt ayant servi à financer la résidence principale, tantôt, il y avait 2 prêts en 1, avec une première ligne de crédit "immo" soumise au taux de l'usure "immo" et une ligne de crédit "conso", incluant les honoraires de l'intermédiaire, soumise au taux de l'usure des crédits à la consommation. Le 30 Avril 2012, un décret est venu normaliser tout cela, et une première grande catastrophe avait été évitée grâce à l'AFIB et au travail acharné de son président de l'époque, Jean-Bernard VALADE. En effet, les premiers essais de textes visaient à soumettre la totalité d'un prêt de regroupement au taux de l'usure "immo". Etant donnée la marge entre les TAEG pratiqués et le taux de l'usure de l'époque, il n'y avait plus de place pour la rémunération des intermédiaires et à peine pour les assurances emprunteurs. A l'époque, l'AFIB a été écoutée, et finalement, un compromis avait été trouvé sur un seuil de "créance immobilière" fixé à 60%. Autrement dit, dans ces années, si un prêt de regroupement restructurait plus de 60% de créance immobilière, alors la totalité de l'opération était soumise au taux de l'usure "immo". Inversement, si l'opération de regroupement restructurait moins de 60% de créances, et donc plus de 40% de créance en consommation, alors le prêt de regroupement étaient soumis au taux de l'usure "conso". Aujourd'hui, on le sait, c'est le mode de garantie qui va primer sur la qualification de la nature du prêt de regroupement. Mais retour à aujourd'hui et sur les taux de l'usure : alors que le mode de calcul "temporaire" semble satisfaire une partie des IOBSP, et notamment en immobilier, il n'en est pas de même pour les crédits à la consommation ! Les marges entre les taux débiteurs pratiqués, le TAEG, et le taux de l'usure "conso" ne sont pas suffisantes, et on arrive à des absurdités du type "le dossier passe" mais sans rémunération de l'intermédiaire. Pour se rendre compte du côté comique de la situation, cela reviendrait à expliquer à un concessionnaire automobile, qu'il peut vendre ses voitures, mais qu'il ne percevra aucune rémunération, ou encore expliquer à des grandes surfaces qu'elles peuvent vendre du riz et des pâtes, mais qu'elles n'auront aucune marge de rémunération dessus.



et à peine pour les assurances emprunteurs. A l'époque, l'AFIB a été écoutée, et finalement, un compromis avait été trouvé sur un seuil de "créance immobilière" fixé à 60%. Autrement dit, dans ces années, si un prêt de regroupement restructurait plus de 60% de créance immobilière, alors la totalité de l'opération était soumise au taux de l'usure "immo". Inversement, si l'opération de regroupement restructurait moins de 60% de créances, et donc plus de 40% de créance en consommation, alors le prêt de regroupement étaient soumis au taux de l'usure "conso". Aujourd'hui, on le sait, c'est le mode de garantie qui va primer sur la qualification de la nature du prêt de regroupement. Mais retour à aujourd'hui et sur les taux de l'usure : alors que le mode de calcul "temporaire" semble satisfaire une partie des IOBSP, et notamment en immobilier, il n'en est pas de même pour les crédits à la consommation ! Les marges entre les taux débiteurs pratiqués, le TAEG, et le taux de l'usure "conso" ne sont pas suffisantes, et on arrive à des absurdités du type "le dossier passe" mais sans rémunération de l'intermédiaire. Pour se rendre compte du côté comique de la situation, cela reviendrait à expliquer à un concessionnaire automobile, qu'il peut vendre ses voitures, mais qu'il ne percevra aucune rémunération, ou encore expliquer à des grandes surfaces qu'elles peuvent vendre du riz et des pâtes, mais qu'elles n'auront aucune marge de rémunération dessus. Que se passerait-il alors ? Les concessionnaires ne vous vendraient plus de voitures, tandis que vos enseignes préférées retireraient le riz et les pâtes de leurs rayons ! Cependant, ces professionnels ont un pouvoir que les IOBSP n'ont pas : la liberté des prix.

Que se passerait-il alors ? Les concessionnaires ne vous vendraient plus de voitures, tandis que vos enseignes préférées retireraient le riz et les pâtes de leurs rayons ! Cependant, ces professionnels ont un pouvoir que les IOBSP n'ont pas : la liberté des prix. Si la marge entre l'achat du véhicule et sa revente n'est pas suffisante, le constructeur augmentera le prix de la voiture. Il en sera de même dans la grande distribution, et je suis certain que vous voyez déjà de quoi je parle ! Dans le regroupement, c'est la double peine ! Première peine, il y a une limite, c'est le taux de l'usure et la rémunération de l'intermédiaire doit trouver sa place dans le TAEG, jusqu'à ce qu'elle disparaisse ; mais aussi seconde peine : le regroupement de crédits a été expressément exclu du champ d'application des honoraires de conseil indépendant ! L'intermédiaire en regroupement de crédits ne peut donc même pas se faire payer son travail par ce biais. J'avais trouvé cette exception plutôt singulière à l'époque où le texte instaurant le conseil indépendant était paru. J'appelle ces exceptions, des "exceptions ad hoc", des exceptions "faites pour", mais faites pour qui ? Il faut toujours remonter le fil pour trouver à qui profite le "crime". Jusqu'à la prochaine révision des taux de l'usure, ce sera ainsi, et si ce n'est pas encore pour ce mois-ci, ce sera pour le suivant. Cependant, quand j'entends un intermédiaire me dire qu'il a signé son premier prêt de regroupement de l'année, le 4 mars, je m'interroge ! Après un second semestre 2022 mauvais, le premier trimestre 2023 place certains intermédiaires devant la porte de la réanimation. Il faut du souffle, autrement dit de la trésorerie, sinon, c'est la casse. Il faut agir, et je vous invite à prendre contact avec vos associations, et la commission "RAC" de l'AFIB.



Jérôme CUSANNO  
**Président de l'AFIB**



# Le spectre de l'interdiction des commissions.

On dit que ce ne sont que des bruits de couloirs, mais ça se précise ! L'interdiction des commissions a bien commencé son attaque et se répand comme une pandémie dont le "cluster initial" pour reprendre le terme consacré, était aux Pays-Bas. Alors relativisons un peu, car pour le moment cela "ne touche que" les intermédiaires d'assurances, et en majeure partie, les produits d'investissement. Mais déjà d'autres pays de l'UE ont étendu cette interdiction à tous les produits d'assurance, comme le Danemark, c'est donc que le virus se propage et rien ne nous dit qu'un jour un "érudit" ne s'empare pas du sujet pour le proposer aussi au marché de l'intermédiation de crédits, si cela peut en plus servir quelques intérêts. Il faut rester en veille active, car c'est encore dans les petits marchés que certains peuvent faire tout ce qui veulent sans que cela ne chagrine l'opinion publique et le phénomène est trop "petit" pour intéresser les grands médias. Il y a plus de 10 ans, j'avais interrogé la Fédération Européenne des Assurances à ce sujet pour connaître leur position sur l'interdiction des commissions et la réponse que j'avais eue, en off, était logique et consternante. Selon certains, couper le système des commissions permettrait jusqu'à 20% de rendement supplémentaire, comprenez, 20% en plus à verser aux actionnaires. L'arme ultime pour nos fournisseurs est de répondre qu'on leur coûte de l'argent. **Pouvons-nous avoir des statistiques corroborant de telles affirmations ?** La situation est délicate. Il faut ménager toutes les parties, mais encore faut-il que les parties discutent réellement entre elles et éprouvent de la considération pour tous les acteurs et pas seulement les "gros faiseurs", et les "grands comptes", car n'oublions pas l'adage, "les petits ruisseaux font les grandes rivières", et n'oublions pas que les "grands comptes" reposent sur leurs mandataires.

L'interdiction des commissions pour les produits d'investissement, on le sait, a eu des effets négatifs sur les épargnants aux Pays-Bas. Il n'y a pas moins d'épargne, mais il n'y en a pas plus, alors qu'on accusait les commissions versées aux courtiers d'être un frein au développement de l'épargne et l'accès aux investissements financiers. Le consommateur refuse de payer pour un service qu'il pense gratuit. Pour autant, les auteurs de ce "nouveau" système donnent dans le satisfecit et ne veulent rien entendre, répétant que c'est mieux pour le consommateur ; un peu comme les 35 heures sont mieux pour les salariés et vont créer de l'emploi. Tout baser sur le conseil payant expose les consommateurs à recevoir des informations et des conseils impersonnels, et limités, à moins d'en payer le prix et à ce moment-là, d'exclure ceux qui ne pourront pas payer ce prix pour obtenir le conseil qu'ils attendent. Au-delà de ça, c'est une refonte totale du modèle économique de la distribution de produits d'investissement qui est en jeu et son attractivité pour les générations

futures. L'autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles comprend bien les enjeux, heureusement, mais elle appelle aussi à un compromis sur ce point car il y a des forces politiques importantes qui demandent à ce que des textes européens viennent mettre en place dans tout l'Union ces nouveaux modèles économiques et c'est le plus inquiétant, car tout peut basculer en une législature et au gré des majorités politiques. Ainsi, en France, nous sommes pour le moment protégés, tant qu'un texte européen ne sera pas voté. La Direction Générale du Trésor, chargée des marchés de l'intermédiation et farouchement opposée à l'interdiction des commissions, et la France pèse un bon poids dans les décisions européennes, mais la question est jusqu'à quand ? Ici, il convient d'aller chercher sur Google, quelle politique privilégie vos intérêts et pérennise vos emplois, autrement dit, quel bord politique européen est pour l'interdiction des commissions. Enfin, nous avons des alliés de poids : les banques, qui elles aussi, vous le savez, sont des intermédiaires d'assurances, mais elles sont aussi productrices de crédits et peut-être intéressées par les gains qu'elles feraient en supprimant les commissions.

## **En Bref...**

- **Les renouvellement ORIAS exceptionnellement ouverts jusqu'au 31 mars ;**
- **Selon l'Argus de l'Assurance, 17% des courtiers n'auraient pas encore renouvelé leur inscription à l'ORIAS ;**
- **Les premiers contrôles par les associations professionnelles commenceront dès le 1er avril.**



# Vos contacts :



- **09 72 50 05 29**
- **secretariat@iepb.eu**
- **www.iepb.eu**



- **Me Laurent DENIS /06 95 53 25 05**
- **laurent.denis@endroit-avocat.fr**
- **www.endroit-avocat.fr**



- **Catherine DESCAMPS /06.03.99.21.86**
- **catherine@envol-descamps.fr.**
- **www.envol-descamps.fr**



- **AFIB - Association Française des Intermédiaires en Bancassurance**
- **0 1 39 12 20 02**
- **contact@afib-bancassurance.fr**
- **www.afib-bancassurance.f**