

L'IOBETTE

Juin 2023

**Connaissez-vous
l'ANACOFI-IOBSP ?**

**Lutter contre les
usurpations
d'identités
d'intermédiaires.**

**Le prêt aux
professionnels**

**Financement pro,
Un logiciel pour vous
aider!**

**Fiche technique N° 3:
La Publicité des IOBSP**



EDITO :

N'est-ce pas un des meilleurs mois de l'année ? Vous me direz que cela dépend de la sensibilité de chacun et que chaque saison a son charme. Juin, c'est l'été, la pluie cesse, en principe, on peut profiter des terrasses pour les apéros, on débâche la piscine, c'est la fête de la musique, c'est l'époque des grandes assemblées générales, dont celle du BIPAR, notre précieuse fédération européenne qui fait une veille réglementaire absolument exemplaire au niveau européen pour la défense des intérêts des intermédiaires, et que je salue.

Cela va être difficile à croire, mais je perçois une lueur au bout du tunnel concernant le marché des crédits intermédiés. Après un premier semestre cuisant, la situation des IOBSP n'est pas isolée, car les banques elles-mêmes ne délivrent pas assez de prêts. Elles devront de toute façon rouvrir les vannes pour cette fin d'année. L'économie de notre pays ne peut pas se permettre une production de financements à moins 50, voire 60% sans risquer une déstabilisation. Les puissants lobbies de l'immobilier et des banques se sont dressés, et le frêle lobby des IOBSP se glissera dans la brèche pour apporter sa contribution.

Pour ma part, 20 ans, adhérent à l'AFIB, dont 15 ans dans sa gouvernance et chargé du juridique, j'ai ressenti que ma contribution pour le collectif des IOBSP était trop conséquente et qu'il était temps de tourner cette page.

J'ai donc décidé de mettre fin à mes fonctions de président afin de me recentrer sur les activités réglementaires des intermédiaires, de vos formations et vous offrir plus de thèmes, et plus d'indépendance. Je reste bien entendu toujours à l'écoute de toutes et tous pour répondre à vos questions tant que de besoin et place à l'actualité et aux outils pour développer vos affaires.

Jérôme CUSANNO

Directeur de l'IEPB.

Le prêt aux professionnels.

Je l'annonçais dans notre édition du mois de mai, et il m'a semblé utile de consacrer quelques pages à ces types de prêts qui offrent encore de belles perspectives de développement. Après le lancement de notre formation de 7h pour les IOBSP souhaitant démarrer la distribution de crédits aux professionnels, j'ai déjà subi quelques affres des "haters" (haineux) qui voient d'un assez mauvais œil arriver de nouveaux distributeurs, mais il ne faut pas s'en laisser raconter. Vous êtes des professionnels du crédit, et je suis certain que pour ceux qui voudront se lancer, vos talents naturels d'intermédiaires et votre expérience de la profession sauront faire le plus gros du travail. La théorie est essentielle, mais 50% du job est aussi une question de personne.

Il faut donc, dans un premier temps, **se former et se spécialiser**. Le domaine du financement professionnel est complexe, et il est important d'acquérir une connaissance approfondie des différents types de prêts, des industries spécifiques et des exigences des emprunteurs professionnels. Suivre une formation spécialisée dans le financement des entreprises peut vous aider à développer les compétences nécessaires. Cette formation sera forcément modulaire, mais aussi de terrain.

Ensuite, et vous le savez bien, il faudra **établir des partenariats** avec les prêteurs pour distribuer des prêts professionnels et vous pourrez vous adresser à des institutions financières telles que des banques, des coopératives de crédit, des sociétés de financement spécialisées ou encore du financement participatif. Recherchez des prêteurs qui offrent des produits de financement adaptés aux besoins des entreprises et discutez des modalités de collaboration. Je vous rappelle que vous pouvez agir en tant que mandataire de votre client comme sur la base d'une convention de conseil indépendant puisqu'il s'agit d'une intermédiation entre professionnels.

Je vous conseille de **constituer une base de clients potentiels** : identifiez votre public cible, c'est-à-dire les entreprises qui pourraient avoir besoin de prêts professionnels. Établissez des relations avec des entrepreneurs, des associations professionnelles, des chambres de commerce et d'autres réseaux d'affaires pour promouvoir vos services.



Faites la différence et **offrez un service de conseil personnalisé** :

En tant qu'intermédiaire de crédit, vous jouez un rôle crucial dans l'aide aux emprunteurs pour trouver les meilleures solutions de financement. Écoutez attentivement les besoins des entreprises, analysez leur situation financière et proposez des options de prêt qui soient adaptées à leurs besoins.

Collecter et analyser les informations financières :

Pour évaluer la solvabilité des emprunteurs, vous devrez collecter et analyser des informations financières telles que les bilans, les états de résultats, les flux de trésorerie et les prévisions financières. Ceci vous aidera à évaluer la capacité de remboursement de l'entreprise.

Préparer et soumettre les demandes de prêt :

Une fois que vous avez identifié les produits de financement appropriés pour les emprunteurs, aidez-les à préparer les demandes de prêt en rassemblant tous les documents et les informations nécessaires et lancer dans l'analyse. Vos habitudes et vos réflexes professionnels vont se mettre en marche. Faites-vous aider par un confrère, une association, une solution informatique, ou encore en intégrant un réseau.

Suivre les demandes de prêt :

Tout au long du processus de demande de prêt, restez en contact avec les prêteurs et les emprunteurs pour vous assurer que toutes les exigences sont satisfaites et que les éventuelles questions ou préoccupations sont traitées rapidement.

Comme je le disais, commençons par 2 cas fréquents de prêts aux professionnels : L'achat d'un fonds de commerce et le financement de matériel professionnel. D'autres chapitres viendront parfaire votre nouveau cheminement. J'ai hâte de vous voir diversifier vos produits de financement. **Lancez-vous!** Et afin de poursuivre sur ce thème, continuons avec une autre société grenobloise : Fletesia dans l'article qui suit.

Jérôme CUSANNO
Directeur de l'IEPB.

Financement pro, un logiciel pour vous aider.

Depuis plus de 10 ans, Fletesia est spécialisée dans l'édition de logiciels dédiés aux secteurs financiers, notamment avec son logiciel phare « Courtisia », destiné aux courtiers en crédit. En 2020, la société grenobloise a fait le choix de se positionner principalement sur le métier du courtage en crédit professionnel, un secteur d'activité en plein essor, avec son offre « Courtisia Crédit Pro ».

Anthony Cutrone, dirigeant de Fletesia, nous explique la genèse du logiciel Courtisia Crédit Pro : « Notre clientèle de courtiers nous a naturellement guidés vers ce secteur d'activité, car à l'époque aucun logiciel du marché ne s'était réellement consacré au courtage en financement professionnel. ».

En effet, c'est sur cet aspect que Fletesia apporte une solution unique sur le marché : « Certains outils de courtage en crédit immobilier avait été plus ou moins modifiés pour permettre de renseigner les informations d'une entreprise, mais là où nous nous différencions, c'est que nous avons pris le risque de repartir d'une page blanche pour construire cet outil dédié au crédit pro, et au final cela a été payant ! », nous explique Anthony Cutrone.

Du point de vue des fonctionnalités, Courtisia Crédit Pro permet de réaliser une note de synthèse complète, en privilégiant trois aspects :

L'esthétique du document, une mise en page impeccable,

L'aide à la saisie à partir de documents existants (business plan, tableurs existants), ou bien à partir de zéro, grâce à des modèles,

Le gain de temps avec un auto-remplissage des informations à partir du N°SIREN de la société ou de l'identité du dirigeant.

Des outils optionnels permettent également d'obtenir des informations confidentielles sur la société du client, les antécédents du dirigeant, la cotation auprès des institutions, les documents juridiques, et même les relevés bancaires.

Ce puissant outil permet à la fois au courtier de construire un argumentaire solide et illustré, mais aussi d'être prévenu en avance de toute information délicate, afin de rassurer en amont les établissements financiers.

Au-delà de la construction du dossier, Courtisia Crédit Pro est également un outil de gestion complet pour le courtier en crédit : de la gestion de la relation client, en passant par l'automatisation des documents réglementaires, jusqu'à la facturation et au suivi du cabinet, Courtisia reste l'outil idéal, unique et tout-en-un du courtier en crédit professionnel.

Le logiciel peut être testé gratuitement pendant un mois, sur simple demande auprès de la société Fletesia, joignable au 04 28 70 71 12, ou bien via le site internet www.fletesia.com

Anthony CUTRONE

Dirigeant de FLETESIA

www.fletesia.com

IOBSP : lutter contre les usurpations d'identités d'Intermédiaires

Les escroqueries au crédit sont abondantes. Elles font l'objet d'une insuffisante prévention et répression de la part des pouvoirs publics, hors des actions de communication peu efficaces vers le grand public. Les escrocs peuvent se présenter sous le nom d'un Intermédiaire qui n'existe pas ; mais ils utilisent également des identités de véritables Intermédiaires. Depuis le 1er juin 2023, les IOBSP, IAS et CIF ont l'obligation de fournir au registre unique tenu par l'ORIAS systématiquement une modalité de contact (téléphone et/ou adresse de contact, ainsi que l'adresse du site internet de l'intermédiaire dès lors qu'il existe. Ces informations sont accessibles au public sur le site internet du registre unique (www.orias.fr).

Les escroqueries au crédit, notamment celles qui passent par des faux Intermédiaires, sont une plaie. Leur mécanique, toujours stupéfiante à exposer, fonctionne suffisamment pour permettre aux arnaqueurs du crédit d'exploiter la naïveté des demandeurs de crédit. Et de prospérer dans leurs basses œuvres. La prévention directe contre ces réseaux ou agents nuisibles est faible. La répression est également bien mince. Les pouvoirs publics se contentent, en large part, de tenir à jour des « listes noires » ; comme si les demandeurs de crédit pensaient spontanément à visiter le site de l'ACPR ou de l'AMF, pour y dénicher ces « listes noires » en tentant d'y détecter l'interlocuteur qui les presse à souscrire un crédit, en échange d'un versement de fonds.

Un arrêté du 6 décembre 2022 introduit l'obligation nouvelle pour les Intermédiaires de fournir systématiquement au registre unique national des Intermédiaires, prévu à l'article L. 512-1 du code des assurances et L. 546-1 du Code monétaire et financier, systématiquement une « modalité de contact » pour chaque Intermédiaire. Cette modalité est : un numéro de téléphone, une adresse postale de contact et l'adresse du site internet de l'intermédiaire dès lors qu'il existe.

Ces informations sont accessibles au public sur le site internet du registre unique (www.orias.fr), de sorte que les personnes peuvent non seulement vérifier le nom et la bonne immatriculation de l'Intermédiaire, mais aussi des éléments de contact. Ce qui permet à une personne de rapprocher les éléments qui lui sont transmis par un Intermédiaire, de ceux effectivement déclarés par l'Intermédiaire authentique exerçant sous ce nom.

Cette disposition est entrée en vigueur le 1er juin 2023.

L'ORIAS diffuse un « Guide utilisateur des modalités de contact » (publié le 9 juin 2023). Celui-ci précise comment les Intermédiaires immatriculés peuvent accéder aux rubriques de leur fiche du Registre, pour y renseigner les informations exigées. L'Intermédiaire active la fonction « Modification / Nouvelle demande de modification » pour saisir les informations : adresse mail publique, numéro de téléphone public et sites internet (jusqu'à cinq adresses). Les données saisies sont soumises à l'approbation de l'ORIAS, avant toute publication au Registre accessible en ligne.

Il reste, hélas, douteux que les Clients, Consommateurs ou Professionnels, possèdent la connaissance et surtout le réflexe de consulter le site de l'ORIAS, pour s'assurer de la qualité d'un interlocuteur qui se présente habilement comme un Intermédiaire. Les qualités créatives des escrocs sont sans limite : faux Intermédiaires aidés de faux Avocats, de faux Notaires... Documents d'apparence très officielle. Schémas et contrats de financement plus vrais que vrais... En complément à ces mesures réglementaires, les IOBSP et les IAS ont tout intérêt à diffuser des informations pratiques aux Clients et aux prospects, pour les aider à détecter et à ne pas se faire piéger par les arnaques au crédit et à l'assurance reposant sur de pseudo Intermédiaires usurpant l'identité de véritables Professionnels de l'intermédiation ou du courtage. De telles informations, diffusées volontairement, sont protectrices de la responsabilité de l'IOBSP ou de l'IAS, en cas d'usurpation de son identité par un escroc. Ces recommandations pratiques aux Clients doivent être rédigées de manière juridique, avec soin et précision.

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

Se placer en Conformité avec ces dispositions de lutte contre les arnaques financières, en saisissant les informations de contact correspondant aux données officielles de l'Intermédiaire ;

Ne présenter un Client AUCUNE banque ni AUCUNE entreprise d'assurance qui ne serait pas agréée et enregistrée à ce titre dans les fichiers spécifiques des agréments, tels que REGAFI (Banque de France) ou EUCLID (Banque Centrale Européenne) ;

Ajouter dans les mentions légales du site internet ainsi que dans la fiche délivrant les informations de présentation, des rappels pratiques utiles aux Consommateurs pour se protéger contre les escroqueries, notamment au crédit et à l'assurance et pour limiter, le cas échéant, la responsabilité de l'IOBSP ou de l'IAS en cas d'usurpation d'identité.

Maître Laurent Denis

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

Maître Katarzyna HOCQUERELLE

Avocat, vous accompagne dans les problématiques juridiques de votre activité économique.
www.avocatlegal.com



Que vous le vouliez ou non, votre épargne travaille.

L'argent que vous laissez "dormir" sur votre compte à vue (c'est un tort) sert pour partie à financer le crédit habitat de votre voisine trop bruyante ou la dernière Tesla de votre voisin qui se la pète un peu.

Mais qu'advient-il des sommes que vous placez sur votre livret A ? Je vais vous dévoiler une tuyauterie infernale dont la France a le secret...

En vertu d'une loi de 2008, la Caisse des Dépôts et Consignations centralise (= siphonne) 65% des sommes déposées sur les livrets A et LDD. La CDC (caisse des dépôts et consignation) a ainsi accumulé un "fonds d'épargne" de 350 G€.

Mais qu'en fait-elle ?

Selon le mandat donné à la CDC, ces sommes sont destinées à financer le secteur du logement social. Là, votre bonne conscience vous tape dans le dos.

Pas de chance, mille-feuilles administratif et lâcheté politique combinées ont progressivement tué toute volonté de construction de logements sociaux. La hausse des coûts de construction et des coûts de financement (eux-mêmes indexés sur le taux du livret A) n'arrange rien. Moyennant quoi, la CDC a beau faire des moulinets avec les bras, seuls 171 G€ de son trésor de guerre sont effectivement redéployés sur le logement social.

Le reste ? Un portefeuille financier qui augmente tous les jours et qui permet, notamment, d'acheter de copieuses rations de dette publique française. 52 G€ aux dernières nouvelles (fin 2021, la CDC n'est pas très prompte à publier), chiffre qui a vraisemblablement beaucoup augmenté depuis.

Par symétrie, les chiffres record de collecte de livret A (**6 G€ sur le seul mois de mars 2023**) assèchent progressivement le système bancaire de la liquidité nécessaire au financement des crédits.

C'est ainsi qu'une dette publique hors de contrôle fait concurrence à la réalisation des projets des autres acteurs, personnes privées et entreprises.

Un taux du livret A à 4%, tel qu'évoqué par Bruno Le Maire, serait un cataclysme.

Olivier LENDREVIE

Président de CAFPI

www.cafpi.fr

Connaissez-vous l'ANACOFI-IOBSP ?

Au sein de l'ANACOFI Courtage, la section ANACOFI-IOBSP regroupant près de 4 000 adhérents en 2023, représente les intermédiaires en opérations de banque et services de paiements.

Forte de l'expertise de ses membres et de l'expérience acquise par l'ANACOFI depuis près de 20 ans, elle dispose de moyens techniques, politiques, financiers et juridiques de l'une des trois plus importantes organisations professionnelles de représentation des conseils et intermédiaires indépendants d'Europe.

Inscrite sur la liste des associations professionnelles pouvant demander à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution ACPR l'approbation des Codes de Conduite, L'ANACOFI-IOBSP porte auprès des autorités compétentes, autant que nécessaire, la voix de notre Confédération professionnelle et de tous les IOBSP à titre principal ou accessoire qu'elle représente.

ÉQUIPE dédiée de 8 personnes :

2 personnels chargés de la relation adhérents

2 vérificateurs chargés de la vérification quinquennale

2 personnels chargés de la formation

1 juriste spécialisé

MISSIONS :

Représenter ses membres auprès du législateur et des autorités de tutelle

Accompagner les IOBSP dans la compréhension de la réglementation et ses implications

Apporter des services à ses membres pour renforcer leur professionnalisme

Offrir des formations dédiées à l'intermédiation bancaire en présentiel ou en e-learning

Mettre à disposition un service juridique interne, avec une base documentaire

Procurer des services mutualisés à des conditions négociées : RC pro, logiciels métiers...

Faire appliquer par ses membres un code de déontologie et de bonnes pratiques au service du client

De l'adhésion à la vérification quinquennale en passant par la formation, la section ANACOFI-IOBSP accompagne ses adhérents et se dote de moyens pour défendre les intérêts de la profession tant auprès des acteurs du marché bancaire qu'auprès des autorités françaises et européennes.

L'ANACOFI Courtage assure le suivi et l'accompagnement de ses membres. Offre à ses membres un service de médiation de la consommation, vérifie les conditions d'accès et d'exercice de leur activité ainsi que le respect des exigences professionnelles et organisationnelles, offre un service d'accompagnement et d'observation de l'activité et des pratiques professionnelles, notamment par la collecte de données statistiques. Ces missions sont précisées par la Loi n° 2021-402 du 8 avril 2021 et ses textes d'application.

Pascal LABIGNE

Vice-Président

www.anacofi.asso.fr

En Bref...

- Le Conseil d'orientation de la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (COLB) a approuvé l'analyse nationale des risques (ANR) de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme en France et les intermédiaires ne sont pas dans le viseur.
- Assemblée Générale du BIPAR les 22 et 23 juin 2023 à Madrid.
- Le rendez-vous du courtage à Lyon : Mardi 20 Juin 2023 Centre des Congrès - Lyon.

Vos contacts :



Jérôme CUSANNO
www.iepb.eu
contact@iepb.eu
0972 50 05 29



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



Anthony CUTRONE
Directeur Commercial
04 28 70 71 12
acutrone@fletesia.com



Pascal LABIGNE vice-président
05 46 44 71 64 – 06 42 46 66 01
pascal.labigne@orange.fr
www.anacofi.asso.fr



Olivier LENDREVIE
Président de CAFPI
www.cafpi.fr



Maître Katarzyna HOCQUERELLE
www.avocatlegal.com
contact@avocatel.com
01 39 02 37 74



Fiche technique N° 3: La Publicité des IOBSP



Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager

Catégories d'IOBSP
N° de SIREN + ville
N° d'ORIAS
Noms et adresses
des mandants

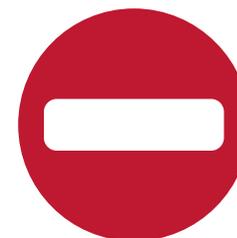
**PUBLICITÉ DE
NOTORIÉTÉ
OU
GÉNÉRIQUE**

Annoncer / suggérer
une pré-acceptation ou
acceptation
automatique

Que le crédit améliore la
situation financière ou le
budget du client

Entraîne une ressource
ou constitue une
épargne.

De proposer la
remise d'un lot
promotionnel à la
signature de l'offre
de crédit.





Indiquer dans un caractère lisible et claire les informations essentielles de la pub

TAEG
Durée du contrat
Délai de rétractation

N° ORIAS
Catégorie(s) d'IOBSP
Noms & adresse(s) des Mandants

Montant des échéances
Montant total du crédit

Publicité chiffrée

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager

Nature de l'opération
Le coût de l'assurance (en €) s'il y'en a.
Coût du crédit

Mention MURCEF
Aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé avant l'obtention du prêt

Mentions légales de la société