

L'IOBETTE



Septembre 2023

Entretien avec l'ORIAS

SERENISIA, le nouveau logiciel de gestion de patrimoine

Le règlement amiable obligatoire

Fiche technique du mois : guide réforme des formations

Portrait du mois : Isabelle LOUSTAU CARRERE

"Ce métier a été une révélation car il a une utilité d'ordre public"

Edito P.2

Portrait d'une IOBSP P.3

Le règlement amiable obligatoire P.6

Une heure de plus ! P.10

Entretien avec l'ORIAS P.12

Un nouveau logiciel pour la "gest-pat". P.14

En bref P.14



EDITO:

Je me rends à l'évidence, nous vivons des moments qui seront qualifiés d'historiques, mais quand on est dedans, on a du mal à s'en rendre compte. Un taux de l'usure pour les prêts immobiliers à taux fixe de plus de 20 ans à 5,56% !

Une inflation à 5,7%, un niveau comparable à celui de 1985 ! Un litre d'essence à 2 € alors que le prix du baril de brut est à son niveau de janvier 2007.

Sur le plan international, ce n'est pas mieux : l'économie russe qui remonte malgré les sanctions économiques, et les zones d'influence tombent comme des dominos en Afrique. On va donc espérer que tout cela se calme, il ne peut en être autrement. Ce qui m'inquiète c'est, dans quelles conditions ce calme va-t-il se réinstaller ?

Pour l'heure, c'est la rentrée. Il y a quelques jours, le thermomètre affichait 40° presque partout dans l'hexagone, et dans 4 mois ce sera raclette, fondue et sapin de Noël. D'ailleurs, petit clin d'œil à vos obligations de formation, dont on parlera dans ce numéro. Notre audience se développe, et j'en suis honoré ! J'ai donc pensé à une nouvelle rubrique, que j'ai voulu proche de vous, plus sensible, plus humaine et moins chiffrée, moins angoissante.

Première dans ce numéro : portrait d'IOBSP. Un sommaire fourni, qui me ravit, et toujours beaucoup d'informations qui vous sont utiles, agrémentées de quelques petits cadeaux sympas, par les temps qui courent, ça fait du bien.

Suivez l'emoji 📁 dans l'IOBETTE.
Vous informer, c'est ce qui me guide depuis des années.

Jérôme CUSANNO

Directeur de l'IEPB

www.iepb.eu

contact@iepb.eu

0972 50 05 29



Portrait du mois

Isabelle
LOUSTAU
CARRERE

LCG Financement

Nouvelle rubrique dans notre newsletter mensuelle, et j'ai pensé à Isabelle LOUSTAU CARRERE, que je connais depuis de nombreuses années.

Je m'étais imaginé que son nom de famille composé provenait d'une éventuelle origine ibérique, où l'on adjoint le nom de la mère à celui du père. Eh bien pas du tout ! Isabelle me dit qu'elle est béarnaise et que son nom de famille signifie "la demeure sur le chemin".

Isabelle entre à la faculté de droit de Bordeaux, obtient sa licence, entre en maîtrise, mais elle est happée par le monde du travail. Elle commence sa carrière chez Sofinco et après une formation, elle se retrouve chargée des dossiers de surendettement dans les départements 93, 94 et 31, des départements chargés en matière de contentieux.

“C'est là où tu as compris qu'il y avait des solutions à leur proposer.”

C'est en étudiant ces dossiers et les différentes raisons qui avaient conduit ces consommateurs à une pareille situation qu'Isabelle a compris qu'il existait certainement d'autres solutions à leur proposer.

En cherchant un peu, elle tombe sur une annonce d'emploi chez Rouaix Finance à laquelle elle postule. Elle est retenue, puis direction Toulouse, siège de Rouaix Finance pour une formation de 3 mois sur site afin d'apprendre les rouages et les subtilités du métier.

“Eric ROUAIX m’a appris le métier d’analyste en regroupement de crédits, loin des scorings qui tuent le métier.”

Isabelle créera l’agence Rouaix Finance de Bordeaux, et y restera 5 ans.

25 ans après, elle est une experte et elle affirme qu’elle est contre les scorings. Elle pense que c’est l’intelligence intellectuelle humaine qui permet de réaliser un dossier infaisable, les programmes informatiques n’y arrivent pas encore.

Il faut remettre l’humain au centre de la relation entre l’emprunteur et l’intermédiaire mais aussi et surtout entre le prêteur et l’intermédiaire.



“Ce métier a été une révélation car il a une réelle utilité d’ordre public.”



Isabelle est persuadée que le regroupement de crédits redonne un sens à la vie des clients qui méritent une deuxième chance suite à des accidents de la vie comme une maladie, un divorce, une perte d’emploi, etc.

En 2005, elle quitte Rouaix Finance et s’installe à son compte. Elle signe son premier mandat avec Sygma Banque qui lui fait confiance.

J’ai interrogé Isabelle sur ce qu’elle pensait du communiqué de presse et de l’alerte de l’autorité de contrôle concernant certains intermédiaires dans le regroupement de crédits et paru en mai dernier.

“Il faut dire que la réglementation est importante.”

“La limitation des mandats avec le taux d'usure n'est pas une mauvaise chose.”

“Au début quand j'ai connu ce métier il n'y avait aucune réglementation. Nous n'avions que le mandat de recherche de capitaux, il y a eu beaucoup d'abus et le regroupement de crédits avait mauvaise presse.

La réglementation a permis de faire le ménage, et en tant que juriste, cela ne m'a pas choquée qu'il y ait enfin une profession plus encadrée,” ajoute-t-elle.

Isabelle pense que le salut du métier et la pérennité de nos entreprises reposent sur les bonnes pratiques et le respect de la réglementation. La conformité et les formations permettent de maintenir une norme.

S'agissant des difficultés imposées par la remontée des taux, Isabelle a été impactée comme tous ses confrères. Mais elle avait déjà commencé à se diversifier et notamment vers les assurances au moment de la période COVID.

“Quel serait le conseil que tu donnerais aux personnes souhaitant entrer dans cette activité ?”

“Le métier est très technique”, dit-elle. Il faut suivre une formation adaptée à ce métier qui ne peut pas passer par des logiciels, rappelle-t-elle. Les dossiers doivent être étudiés avec l'intelligence humaine. Les scorings enlèvent ce que nous avons de plus cher, la relation humaine tant avec le client qu'avec la banque, “le petit truc qui fait que”. Il faut aussi être un peu altruiste.

“J'ai terminé mon entretien en évoquant les tendances futures du marché.

Isabelle pense que nous sortirons probablement de cette crise au 2ème semestre 2024. Elle insiste sur le fait que pendant ce type de période, que nous avons déjà connu, les familles monoparentales sont les plus touchées

La seule solution pour certains foyers face à l'inflation, aura été d'empiler les petits crédits et c'est ainsi que nos futurs dossiers de regroupement de crédits compteront une dizaine de prêts à la consommation, “voire plus,” et surtout estime-t-elle, les crédits renouvelables proposés lors de certains achats réglables en trois ou quatre fois sans frais, constituant des réserves d'argent qui n'en finissent pas ...!

Il faut espérer que les banques avec qui les IOBSP collaborent soient moins hermétiques et comprennent les difficultés rencontrées par ces foyers.

Certes, les dossiers de surendettement en Banque de France vont exploser, ce qui n'est pas bon pour l'économie et la consommation”, ajoute-t-elle.

Isabelle termine ses propos en estimant qu'un nouvel acteur devrait se manifester sur le marché du regroupement de crédits en instaurant un produit pour les locataires car l'offre s'est refermée et pourtant les demandes explosent.

Pour l'heure, elle déplore qu'il y ait peu de produits à proposer.

Selon Isabelle, des nouveaux acteurs financiers permettraient d'aller plus loin avec un peu plus d'audace.



Propos recueillis le 18 juillet 2023
par Jérôme CUSANNO.

La tentative de règlement amiable.

Telle la médiation de la consommation, action obligatoire avant un procès portant sur une somme de moins de 5.000 euros

Après quelques péripéties juridiques, le recours à un mode alternatif de règlement des conflits devient obligatoire notamment pour les litiges portant sur des sommes de moins de cinq mille (5.000) euros, à compter du 1er octobre 2023. La proposition d'un Médiateur de la consommation, obligatoire depuis le 1er janvier 2016, fait partie de ces solutions alternatives au tribunal. Elle peut également constituer un outil efficace pour le recouvrement d'honoraires de l'IOBSP.

Le mode de règlement alternatif est à la mode.

La recherche active d'un « mode de règlement alternatif » au conflit (re)devient obligatoire avant toute action en Justice, **à compter du 1er octobre 2023**, pour les litiges portant sur des sommes **de moins de 5.000 euros**. C'est la suite, et sans doute la fin, de tergiversations juridico-juridiques qui agitent le petit monde judiciaire depuis plusieurs années (les débats prennent autant de temps que les procès...). Le Conseil d'État a annulé le premier Décret ; une Cour d'appel (Nîmes, 29 juin 2023 n°22/03914) juge que la Loi n'est pas annulée et que la disposition exposée dans ces lignes s'applique depuis 2022... Un nouveau **Décret, du 11 mai 2023**, affirme cette obligation de rechercher une solution avant tout procès.

Face au désordre judiciaire français, à sa lenteur (« manque de moyens » pour les uns, incapacité d'en réformer le modèle pour les autres), **éviter le tribunal devient un principe suprême**. Les « modes de règlements alternatifs » aux conflits désignent la panoplie des solutions non judiciaires qui permettent de purger un litige. Donc : d'éviter le détour déroutant par le tribunal. Une approche pragmatique de la congestion judiciaire, avec un air de renoncement. La désormais bien connue médiation de la consommation fait partie des dispositifs destinés à régler un conflit entre un professionnel et un consommateur.



À compter du 1er octobre 2023, le Juge peut prononcer l'irrecevabilité d'une demande en Justice pour laquelle le demandeur ne prouve pas qu'il a mis en œuvre un moyen de solution amiable (nouvel article 750-1 du Code de procédure civile, lequel régit le fonctionnement du procès civil). Cette sanction concerne tout litige portant notamment sur le paiement d'une somme inférieure ou égale à 5.000 euros.

Plusieurs voies amiables sont ouvertes ; hors la médiation de la consommation, le demandeur peut solliciter également la conciliation judiciaire ou une procédure participative. La première passe par un conciliateur désigné par un Tribunal. La deuxième mobilise la négociation entre Avocats et Parties concernées.

Le fait que cette nouvelle obligation procédurale ne s'applique pas en matière de crédit à la consommation ou de crédit immobilier ne l'exclut pas pour l'intermédiation et le courtage dans ces domaines. Ainsi, toute assignation en justice visant le paiement d'une somme de 5.000 euros (par exemple : de rémunération d'un IOBSP) pourra être déclarée irrecevable par le Juge, si la preuve de la mise en œuvre d'une solution alternative n'est pas apportée avec l'assignation en Justice. Les autres principaux enjeux judiciaires de l'IOBSP (enfreintes des obligations précontractuelles, dont défaut de conseil du courtier en crédit, responsabilité en cas de refus de prêt, litiges entre IOBSP) portent généralement sur des sommes supérieures à 5.000 euros.

La médiation de la consommation, dont la proposition est **obligatoire** par tout IOBSP depuis le **1er janvier 2016**, fait partie des modes alternatifs de règlement des conflits. Pour rappel, la médiation de la consommation consiste en « un processus de médiation conventionnelle, tel que défini à l'article 21 de la loi n° 95-125 du 8 février 1995 relative à l'organisation des juridictions et de la procédure civile, pénale et administrative ou un autre processus de médiation conventionnelle prévu par la loi » (article L. 611-1, 5° du Code de la consommation). Cette évolution procédurale est d'autant plus notable que la procédure civile introduira prochainement (1er novembre 2023) deux nouvelles dispositions (peu convaincantes d'un point de vue pratique) visant à dériver la demande en justice vers des solutions alternatives, alors même que le procès est engagé : audience dite « de règlement amiable » ; et « césure du procès. » Bref, l'appel à traiter le litige hors du Tribunal devient de plus en plus sonore, au risque de nous voir bientôt purement et simplement privé de Tribunal.



Le procès : un produit de luxe ?

C'est le fond de cette tendance : la privation progressive du citoyen de son droit au procès, en détournant à cette fin des règles de procédure. Rien ne montre que les modes de règlement alternatifs des litiges sont plus efficaces et économiques que le tribunal.

Les IOBSP doivent donc avoir à l'esprit, en cas de litige, notamment de recouvrement d'honoraires inférieurs à 5.000 euros auprès de clients indécis, qu'une solution de règlement pré-judiciaire est nécessaire avant toute demande devant un Tribunal. Dans tous les autres cas, le recours à un dispositif pré-judiciaire devient une authentique sécurité du procès. Les IOBSP peuvent s'adresser soit à un conciliateur de justice, soit au médiateur de la consommation nécessairement désigné par leurs soins, soit à leur avocat. Dans tous les cas, l'avocat conseille l'IOBSP pour chacune de ces solutions, comme pour la stratégie contentieuse globale à adopter, en fonction des objectifs visés et des contraintes, notamment de coûts.



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

Intégrer à la méthode de traitement de tout contentieux la nécessité et l'intérêt d'un traitement pré-judiciaire, soit sous forme de conciliation, soit de médiation, soit de procédure participative ;

Choisir un Médiateur de la consommation, passer le contrat nécessaire avec celui-ci ;

Diffuser les coordonnées du Médiateur de la consommation au titre des informations de présentation (fiche d'entrée en relation, contrat avec le Client, mentions légales, notamment) ;

Activer la médiation de la consommation pour tout litige portant sur une somme de moins de 5.000 euros, notamment un recouvrement d'honoraires ;

Ne pas hésiter à prendre un rapide contact avec un Avocat avant de fixer le traitement d'un litige naissant.

En bref :

- Article 750-1 du Code de procédure civile (assignation en Justice)
- Articles L. 611-1 et suivants du Code de la consommation (Médiation)
- Décret 2023-357 du 11 mai 2023.
- Décret 2023-686 du 29 juillet 2023.



Maître Laurent DENIS

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



ENDROIT AVOCAT

Droit de la distribution - banque, assurance, finance

www.endroit-avocat.fr

laurent.denis@endroit-avocat.fr

06 95 53 25 05



Maître Katarzyna HOCQUERELLE

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



www.avocatlegal.com

contact@avocatel.com

01 39 02 37 74



1 heure de plus !

En juin l'année dernière, j'avais consacré un article et un webinaire à la réforme des formations des IOBSP, et il m'a semblé aujourd'hui opportun de faire une piqûre de rappel voyant que les habitudes ne changent pas. La réforme, à proprement parler, a emporté 4 points importants :

- les durées de formations initiales sont à présent différenciées pour les salariés et en corrélation avec le produit de crédit distribué,
- suppression de la formation passerelle de niveau 2 vers le niveau 1
- généralisation de la formation complémentaire de 40 heures pour passer d'un niveau à l'autre ou faire valoir son ancienneté professionnelle
- généralisation de la formation annuelle pour tous les IOBSP y compris le dirigeant, même s'il ne touche aucun dossier et les intermédiaires de crédit à la consommation qui étaient exemptés.

Ce dernier point semble avoir passé inaperçu, et c'est précisément l'objet de cet article.

En effet, et uniquement pour les intermédiaires en regroupement de crédits hypothécaire, **un module de formation vient donc s'ajouter aux 7 heures** annuelles obligatoires. De par la garantie hypothécaire, les prêts qu'ils distribuent sont considérés comme immobiliers. C'est pour cela que depuis 2017, les IOBSP-immo et les IOBSP-regroupement suivent une formation de 7 heures "DCI", comme certains la nomment. Mais de par les crédits à la consommation, qui sont quasiment toujours présents dans une opération de restructuration, ces intermédiaires sont aussi des "IOBSP-conso", et par voie de conséquence doivent suivre une formation d'une durée adaptée à la distribution de ce type de produit !

Que faire de cette notion de durée raisonnable ?

Cette notion floue laisse le soin au contrôleur d'estimer, après coup, que la durée réalisée ne l'était pas ! Mais pour les connaître, les contrôleurs sont plutôt souples et le fait de montrer sa volonté d'être en conformité est déjà apprécié. Ainsi, et en l'absence d'indication de durée, on ne se trompera certainement pas en suivant une heure supplémentaire de formation, donc 8 heures au lieu de 7. J'attire votre attention qu'en 2024, les associations agréées vérifieront ce point pour la population concernée.

Râlons, râtons, râtons ! Mais pour cette année, et pour n'alourdir ni les démarches, ni le budget des IOBSP concernés,





j'ai décidé d'offrir ce module "conso" à toute IOBSP qui le souhaite !

Oui, tout IOBSP, y compris ceux qui ne connaissent pas l'IEPB. Cela leur fera l'occasion de nous tester !


Et pour ceux qui ne distribuent que du crédit "conso" ? La notion de durée raisonnable s'applique, mais dans ce cas je leur déconseille de ne passer qu'une heure car ils ne distribuent qu'un seul type produit mais sous des formes différentes, et des rappels en matière de bonnes pratiques et de prévention du surendettement sont certainement importants à revoir et à maîtriser. Ainsi, 4 heures me paraissent raisonnables.

Ce sera tout ?

ça serait trop simple ! Après des années de tergiversations sur la formation obligatoire de 15 heures en assurance, l'ACPR a rappelé en février dernier qu'une assurance emprunteur comportait une assurance décès et donc ne pouvait être distribuée par un intermédiaire d'assurance à titre accessoire. C'est là qu'est l'os ! Donc, pour distribuer, conseiller, ou aider à conclure une assurance emprunteur, il faut revoir les capacités de chacun et suivre une formation annuelle de 15 heures en assurance, ou ne plus y toucher - ce qui par les temps qui courent serait bien dommage ! Ainsi vos structures doivent être ainsi composées pour l'assurance emprunteur :

- un titulaire d'une capacité de niveau 1 en assurance ou équivalent par site de production
- des conseillers **sédentaires** qui peuvent être de niveau 3 en assurance **sur le même site**,
- les salariés non sédentaires, les MIOB seuls, détiendront quant à eux à une capacité de niveau 2 en assurance.

Les IOBSP ayant obtenu leur niveau 3 en assurance auprès de l'IEBP peuvent, s'ils le souhaitent, nous contacter pour discuter de leur passage de niveau avec nous. Une solution leur sera proposée.

L'IEPB a édité un petit guide rapide de ces réformes que vous retrouverez dans la rubrique "en Bref..." 

En 2024, tous conforme !



Jérôme CUSANNO

Directeur de l'IEPB

www.iepb.eu

contact@iepb.eu

0972 50 05 29



Entretien avec l'ORIAS

Dans le contexte de la Réforme du Courtage qui a vu naître les associations professionnelles agréées pouvez-vous rappeler quel est le rôle de l'Orias ?

L'Orias, sous la forme d'une association dont la gouvernance est confiée aux professionnels eux-mêmes, est titulaire d'une délégation de service public, sous la tutelle du ministère de l'Economie. Un commissaire du Gouvernement est présent à toutes les instances de l'Orias avec la possibilité de demander une deuxième délibération lors des prises de décisions. Cette délégation de service public a pour objet la tenue du Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance. Ce qui représente treize catégories d'inscriptions différentes. Chaque inscription requiert, la vérification d'un certain nombre de conditions qui lui sont propres : capacité initiale, honorabilité par l'interrogation du Bulletin **n° 2 du Casier judiciaire**, identité ou Kbis, assurance de responsabilité civile professionnelle et/ou attestation de garantie financière, le cas échéant.

Avec l'entrée en vigueur de la Réforme du courtage au 1er avril 2022, mais surtout son application à tous les professionnels concernés lors du renouvellement 2023, s'ajoute pour les courtiers en assurances et en opérations de banque et services de paiement et leurs mandataires, une nouvelle condition : **l'adhésion à une des sept** (six pour l'assurance) associations professionnelles agréées par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

L'Orias confère ainsi aux intermédiaires le « permis » de distribuer.

A renouveler chaque année.



Justement, le renouvellement 2023 a été compliqué, que pouvez-vous nous en dire ?

La réforme du courtage a connu une mise en œuvre difficile lors du renouvellement de 2023. En effet, dès le début janvier, l'Orias a constaté que l'évolution du nombre d'intermédiaires renouvelés décrochait, particulièrement pour les 4 catégories soumises à la Réforme, par rapport à une année « normale ». En particulier, les mandataires de courtiers pour qui la profession principale n'est pas la distribution des produits financiers (au sens large), ont eu plus de difficultés par faute de connaissance de la Réforme. La force des réseaux bien structurés a permis de prendre les choses en main.

Toujours est-il qu'en fin de renouvellement, 89% de la population est renouvelée contre 94 à 96% une année normale. Ce qui n'est pas négligeable. Pour les IOBSP, le taux de renouvellement n'est que de 81%. Là, on peut penser qu'il y a une explication qui tient aussi au marché du crédit, dont nul n'ignore les fortes contraintes.

De son côté l'Orias a multiplié les canaux de communication et mobilisé les relais professionnels pour « faire passer » la réforme. Nous avons ainsi constaté que LinkedIn était devenu un canal privilégié. Il faut préciser que le Président de l'Orias, Richard Restuccia, courtier en assurance, s'est personnellement investi.

Comment se déroule l'année 2023 ?

A partir d'avril, la période du renouvellement passée, nous avons pu constater un dynamisme des nouvelles inscriptions et retrouver des délais de traitement standards. Délais qui avaient souffert pendant la période du renouvellement qui s'est étendue exceptionnellement jusqu'à fin mars à la suite d'une décision commune avec le Trésor. A fin juin, l'écart du nombre d'inscriptions par rapport à l'année dernière est d'environ 1500. Ce qui me fait penser que les intermédiaires présents sur le registre de l'Orias sont sur des marchés qui sont porteurs. Avec moins de vivacité pour les intermédiaires en crédit cependant.



Propos recueillis auprès de
Jérôme SPERONI
Directeur Général de l'ORIAS

SERENISIA, le nouveau logiciel de gestion de patrimoine, et de conseil en investissement financier, rentre sur le marché avec une approche jamais vue auparavant.

Fréquemment, les CIF et CGP ont aussi une casquette de courtier en crédit et en assurance. Par exemple, lorsqu'il s'agit de financer des parts de SCPI ou de l'immobilier défiscalisation. Dans ce cas, le conseiller est alors contraint d'utiliser deux logiciels différents : Un pour la partie IOB, un pour la gestion patrimoniale. **La double-saisie des informations du client dans chaque logiciel est alors vécue comme une perte de productivité considérable.**

Pour la première fois ici, le conseiller peut enfin profiter d'un logiciel CGP et d'un logiciel IOB interconnectés. La liaison transparente entre ces deux logiciels permet de supprimer cette problématique de double-saisie, et ouvre ainsi une voie de travail sans limites.

Serenisia est également un CRM complet. Il permet aux conseillers en gestion de patrimoine comme aux conseillers en investissement financier de respecter le cadre légal, avec une bibliothèque de documents réglementaires clé-en-main, que l'on peut faire signer électroniquement, et un outil de gestion de questionnaires MIF, remplissable en **100% digital**.

Sur la base du recueil d'informations patrimoniales, le conseiller peut alors proposer des préconisations à son client, et **définir une stratégie patrimoniale en adéquation avec ses objectifs**.

Serenisia propose plusieurs simulateurs permettant au conseiller d'établir des propositions commerciales, quel que soit le type de produit proposé :

- Assurance vie, SCPI, PER, portefeuille d'actions, fonds...
- Défiscalisation immobilière
- Fiscalité
- Retraite

Enfin, à l'instar des gros faiseurs, Serenisia propose un agrégateur d'actifs, relié à plus de 800 supports financiers. Le conseiller peut ainsi :

- Piloter en temps réel les actifs de son client, pour procéder à des arbitrages
- Obtenir une vue à 360° du patrimoine du client, en incluant également l'immobilier
- Surveiller l'évolution des niveaux de risques des actifs




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.serenisia.com.



Anthony CUTRONE
Directeur Commercial

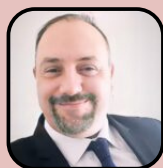


En Bref...

- **Cocorico** ! Un Français élu président du Bipar, la fédération européenne des intermédiaires d'assurance et de crédits. Félicitations à **Nicolas BOHÈME**.
- **Olivier Lendrevie**, ex-directeur général de CAFPI, fonde un magazine digital sur la finance : Money Smart.
- **Bruno LEMAIRE** annonce que les taux d'intérêts ne devraient pas baisser dans les prochains mois.
- **Immobilier** : les médias et le gouvernement ignorent la baisse des transactions et la baisse des commandes dans le neuf.
- **Mensualisation du taux d'usure** : le 6 juillet l'ACPR a convié les associations agréées pour présenter une analyse des premiers mois de la mensualisation des taux d'usure. Les effets sont satisfaisants et le processus est maintenu.
- **Rappel : réforme des durées de formation des IOBSP**. Si vous avez loupé notre guide de la réforme, c'est par  ici :

<https://www.iepb.eu/wp-content/uploads/2023/08/Guide-reforme-formation-IEPB.pdf>

Vos contacts :



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



Jérôme SPERONI
<https://www.orias.fr>
Directeur Général de l'ORIAS



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



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



Isabelle LOUSTAU CARRERE
www.lcg-financement.com
llcg.financement@wanadoo.fr
05 56 12 00 66

