

L'IOBRETTE

janvier 2024

CRÉDIT IMMOBILIER :

La deuxième chance
du crédit immobilier
refusé : une chance
surtout pour les
courtiers en crédit.

HCSF :

Entre perception
et réalité.

France Travail :

La Métamorphose
de Pôle Emploi

Asso :

Qu'est ce qu'AOF 313 ?

Portrait d'un IOBSP

Simon AMOROS

L'art de diversifier : une success story à découvrir !

Dans ce numéro:

4

Portrait du mois :

L'art de diversifier : une success story à découvrir !

10

Crédit immobilier refusé :

La deuxième chance, surtout pour les courtiers en crédit.

15

HCSF :

Entre perception et réalité.

21

France Travail :

La Métamorphose de Pôle Emploi

13

AOF 313

L'association des centres de formation

26

En Bref ...

27

Fiche technique n°7 :

la carte de visite de l'IOBSP

2024

Edito :

Chères lectrices, chers lecteurs, chers amis, l'année 2024 vient donc de commencer et avec elle l'espoir d'un changement et d'une réadaptation du marché. Il faut y croire et surtout être proactif pour être force de proposition. J'aimerais que l'on pense 2024 comme l'année de l'Union des IOBSP. Les professionnels du crédit devraient aller vers leurs confrères, pour que se crée, enfin, cette dynamique, qui n'a finalement jamais existé, et qui pourtant, est tant attendue.

2024 c'est l'année de mes 50 ans ; 22 ans IOBSP et 20 courtier en assurances. J'entre dans la sphère des séniors professionnels et j'ai déjà connu pas mal de changements qui ont été partagés par nos confrères, dont certains nous ont fait part de leur témoignage. Il faut quitter cette morosité ambiante et faire de 2024 une belle année. Une année de redémarrage.

Une année de rupture positive avec cette période post-COVID. Le crédit, c'est comme l'alimentation. Les consommateurs se nourrissent ; ils font leurs courses. Ces mêmes consommateurs vont acquérir leur logement, et connaître des développements et des croissances patrimoniales. Certains deviendront des investisseurs, tandis que d'autres connaîtront des écueils de la vie et auront besoin de restructuration pour rebondir. Entre temps, vous serez tous au moins devenus assureurs et pour une bonne partie vous aurez acquis de nouvelles compétences en devenant le référent de vos clients en matière de crédit, de placement, d'assurance ou d'optimisation patrimoniale. Dans ce numéro de janvier : le portrait d'un IOBSP "natif" à découvrir et qui n'a pas manqué le virage de la diversification. Un témoignage plein d'énergie positive. Critique et analyse par Laurent DENIS de la proposition de 2^{de} lecture des dossiers de prêt immobiliers refusés formulée par le HCSF. Je vous propose également de prendre de la hauteur pour tenter de comprendre les décisions du HCSF et de la Banque de France, et jeter un coup d'œil à l'international. Enfin, 2024 c'est la refonte de Pôle Emploi, et il est important pour toutes les entreprises de suivre les changements qui vont s'opérer. Il ne me reste plus qu'à vous souhaiter à toutes et à tous une merveilleuse année 2024, remplie de joie, de surprises et de rires. Nous en avons tous besoin !



Jérôme CUSANNO

Rédacteur en chef

PORTRAIT DU MOIS : SIMON AMOROS, UNE DIVERSIFICATION RÉUSSIE.

Pour démarrer l'année, je suis allé rencontrer un de nos confrères grenoblois, courtier en financements et pas qu'en immobilier : Simon AMOROS dont le parcours présente une particularité, et dont l'activité est un succès de diversification.

Simon a commencé dans la profession en 2005 et il est un courtier natif,

Il obtient un Master en management des unités commerciales à l'IAE de Grenoble et réalise son alternance à la Caisse d'Épargne. Il y découvre le courtage et fait la connaissance de certains professionnels. Trouvant que ce secteur offre des possibilités de développement professionnel intéressantes, il décide de réaliser son projet de fin d'études en effectuant un stage chez un courtier. Il va trouver Patrick GIRAUD, installé en tant que courtier depuis 2001 et reste avec lui le temps de terminer ses études.

Les débuts sont prometteurs et satisfaisants. Les banques sont disposées à travailler avec des courtiers et la collaboration est fructueuse. Il y a une véritable volonté d'accompagnement des courtiers par les banques.

En 2011, Simon et Patrick décident de développer le cabinet en allant sur d'autres marchés afin de sécuriser l'activité. A ce stade, ils constatent que 90% de la clientèle du cabinet provient de la recommandation par d'autres clients et 70% sont des primo-accédants

“Je me suis ruée sur La Banque pour les Nuls”.

Simon a beaucoup proposé de prêts à taux révisibles et la satisfaction de ses clients est une belle récompense, car ils ont bénéficié de cette large baisse des taux, permettant un amortissement optimal de leur emprunt, explique-t-il. Ensuite, le cabinet intègre des collaborateurs avec des compétences différentes afin d'aller vers la VEFA, le rachat de prêt immobilier, et le regroupement de crédits.





“LE HASARD DES RENCONTRES, J’Y CROIS !”

La crise des subprimes de 2009 ne les a pas ébranlés. Il y avait des difficultés de passage des dossiers, mais les partenaires étaient plus nombreux. On comptait alors le Crédit Foncier, le Crédit Immobilier de France, UCB, GE Immobilier, etc.

En 2018, il fallait de nouveau se développer vers d'autres marchés, et c'est ainsi que le cabinet ouvre 3 secteurs : les non-résidents, les professionnels, et la gestion de patrimoine. Le courtage de crédit s'était beaucoup développé, peut-être trop et cela a dénaturé le métier qui est devenu industriel.

La gestion de patrimoine a été une bonne pioche. L'approche est plus globale, c'est très technique et il y a beaucoup moins de concurrence. On a donc augmenté nos niveaux de compétences pour accompagner nos clients. Nous pouvions alors traiter les transitions de vie : séparations, nouvelles professions, nouveaux revenus, nouveaux besoins. Nous avons travaillé, et aujourd'hui encore, sur la recommandation de nos clients et notre notoriété. Ces choix de diversifications étaient les bons car les années 2022-2023 ont été respectables. Ce ne sont pas nos meilleures années, mais on a sauvé les meubles.

Simon exerce l'essentiel de son métier sur les départements des Alpes : l'Isère, la Drôme, et les Savoies, avec des agences pour recevoir les clients dans des villes stratégiques. L'ADN du cabinet, m'explique-t-il, c'est l'accompagnement des clients, la pugnacité, le service et faire en sorte que le client se sente important. Derrière chaque dossier, ajout-t-il, il y a un client qui peut nous recommander à un autre client. Même un petit emprunt mérite de l'attention et du professionnalisme. Un jeune couple emprunte 70 000 €, mais plus tard il va revendre, racheter plus grand, leur vie va changer, ils peuvent s'installer en tant qu'indépendant et finir par avoir besoin de conseil en patrimoine, etc... Simon me dit, **“le hasard des rencontres, j’y crois !”** Il me raconte qu'un jour il reçoit un commercial qui souhaitait lui vendre un espace publicitaire. La discussion s'installe, puis la sympathie, et à la fin de l'argumentaire du commercial, Simon lui demande s'il a des projets lui-même. Il apprend à cette occasion que le commercial est sur une opération immobilière et qu'il attend patiemment que sa banque lui réponde. Simon lui a proposé les services de courtage du cabinet. (J'ai eu envie de lui demander si les honoraires avaient finalement payé la pub, mais j'ai laissé Simon continuer son récit).

Ce commercial est devenu un client fidèle du cabinet et a fait d'autres opérations par la suite. Un client ne vient pas seulement chercher un financement, dit-il. En poussant la porte d'un cabinet de courtage, le client veut plus ; il vient chercher du conseil, de l'empathie, de l'écoute et de l'objectivité. Toute opportunité doit-être saisie, dit-il avec ferveur. En conservant des contacts, ils ont été en capacité de détecter des besoins nouveaux, et de faire tourner le portefeuille de clients.

Au début de sa carrière, la durée moyenne d'un prêt immobilier était de 7 à 8 ans, détaille-t-il. Avec la baisse des taux, les opérations se sont multipliées. Ils ont bien entendu aidé à réaliser des opérations de rachat avec l'objectivité nécessaire, quand cela était rentable dans l'intérêt du client. Parfois, une simple renégociation était suffisante au sein de la même banque. Pas d'honoraires pour cette fois, mais un contact qui se souviendra de nous, m'assure-t-il.

Simon, est-ce que 2023 a été une année particulièrement difficile ?

Il me répond par l'affirmative, mais surtout pour d'autres confrères d'après ce qu'il entend. Au cabinet, la baisse du chiffre d'affaires est de 25%. Cela reste cohérent avec la conjoncture, mais aussi avec la répartition des services que nous proposons, m'explique-t-il. 2023 a été une bonne année en matière de financement des professionnels en revanche : financement de fonds de commerce, de murs commerciaux, rachat de titres, refinancement de compte courant d'associé, mais aussi LBO. Simon ajoute que les banques avec lesquelles ils travaillent ont beaucoup apprécié ces dossiers et précise que la coopération était au rendez-vous.

Simon, avec la politique des banques actuellement, as-tu changé ta manière de travailler avec les clients ?

Absolument pas ! Affirme-t-il et de préciser que 99,9% de sa production a été faite sous mandat de recherche de capitaux. Simon explique qu'à son avis, il faut éduquer les clients, et leur expliquer que les courtiers étaient rémunérés par les banques mais que ce n'est plus le cas aujourd'hui.

Ainsi, le lien de subordination avec les banques a disparu. Pour autant, les conventions avec les banques n'ont pas complètement disparu. Parfois, il y a des conventions sans commission de la banque, mais qui réglementent la manière dont la collaboration fonctionnera, précise-t-il. Banque et courtier ont un but commun, rappelle Simon : servir le client et lui trouver une solution de financement. Ne plus avoir de commission de la banque optimise le métier, et aiguise la recherche du courtier qui ira donc au mieux disant en matière de conditions d'emprunt et de taux pour son client, explique-t-il. Au passage, je rappelle que ce point de vue est celui de beaucoup de technocrates à Bruxelles, qui pensent que les commissionnements entraînent de facto un conflit d'intérêt entre le courtier et sa rémunération d'une part, et le client et ses intérêts d'autres part.



“LES RELATIONS AVEC LES BANQUES ONT ÉTÉ BOULEVERSEES, ET LA CONSIDERATION DE CES DERNIERES POUR LES COURTIER RESTE DISCUTABLE.”



Simon estime que les conventions de partenariat étaient quand même perverses et qu'elles ont entraîné la chute des collaborations. Les courtiers auraient dû réagir plus tôt et montrer aux banques qu'on pouvait travailler différemment. Il fallait être force de proposition, et démontrer un nouveau système plutôt que de le subir. Au lieu de cela, les courtiers sont restés dans leur coin, seuls, isolés. Les échanges avec les syndicats et les associations auraient dû permettre d'accompagner cette transition professionnelle. Il est aussi vrai, tempore-t-il, que la période du COVID a rompu les échanges et la proximité.

Simon rappelle qu'au début des années 2000, le courtage a créé des vocations, trop peut-être, et d'ajouter que les banques auraient alors dû faire le ménage. Au lieu de ne regarder que le chiffre d'affaires et la production, il aurait peut-être mieux valu s'intéresser à la qualité du courtier-partenaire. Pour sa part, précise Simon, en 18 ans d'exercice, il affirme avoir des partenaires bancaires fidèles.

Il revient sur la structure du monde bancaire aujourd'hui. Simon rappelle qu'il existe 4 groupes bancaires qui distribuent 80% des crédits immobiliers. Avec une telle configuration, la liberté bancaire n'existe plus. Il n'y a plus d'organisme de financement sans ouverture de compte. Les banques cherchent de la rentabilité avec les clients, de la marge. Et c'est là qu'on trouve le problème des assurances emprunteurs. La baisse des taux a déplacé les marges vers les assurances de prêt que les banques imposent pour augmenter leur PNB. Il a fallu 4 Lois pour enfin permettre aux emprunteurs d'être libres de s'assurer où ils le souhaitent. Mais il y a une conséquence très nette que l'on a constaté, les banques ont aligné leur tarif d'assurance emprunteur sur le courtage. Il ne faut pas non plus tout leur enlever.

Aujourd'hui, il faut regarder les propositions faites au client de manière globale et ces propositions doivent être pertinentes. Quand elles ne le sont pas, je peux quand même placer quelques assurances emprunteurs, précise-t-il

“AUJOURD’HUI LE MÉTIER EST INSCRIT DANS LES MŒURS. LES EMPRUNTEURS PASSENT PAR UN COURTIER”.



Simon trouve qu’un climat de contrat de confiance s’est installé entre courtiers et banques. Il se rappelle qu’il a connu des ruptures de convention et que cela est douloureux, surtout après tant d’années de travail et de collaboration. Cependant, il est important de se rappeler que ces ruptures de convention n’ont pas été ciblées. Ce mouvement était général et national, précise-t-il et d’ajouter que ces ruptures cachaient peut-être un problème de rémunération.

Les banques ne semblent pas avoir intégré cet état de fait, poursuit Simon. Les courtiers exercent un métier noble, celui de conseiller avec objectivité un client-emprunteur. C’est ça la force du métier.

Quelle est ta vision à court et moyen terme du courtage en France ?

2024 sera une année pour gagner la confiance ; les gens ont besoin d’un discours plus favorable à l’accession à la propriété et il faut arrêter de dramatiser, estime-t-il. On devrait connaître une détente du marché et un regain d’attractivité, car cette période se solde par une perte de pouvoir d’achat en immobilier autour de 35% en moyenne. Pour améliorer les possibilités de financement, il faudrait réfléchir à l’augmentation des durées, pourquoi ne pas proposer des emprunts sur 30 ans ?

Simon pense que la redéfinition des zonages du PTZ de C en B et de B en A sera bénéfique, indéniablement. Enfin, il pense qu’il faudrait généraliser les prêts bonifiés et la remise en oeuvre des prêts épargne-logement. Il faut que ça reprenne sinon il y aura des impacts importants, y compris pour les collectivités territoriales et l’Etat qui sont également bénéficiaires des transactions immobilières. L’argent s’est trop raréfié et il faut qu’il redevienne disponible car l’accès à la propriété est un élément important de la vie des Français.

D’autres pistes sont envisageables pour améliorer le crédit, et notamment des mesures fiscales comme faciliter les aides intergénérationnelles afin que les grands-parents puissent aider les petits enfants à acquérir un bien, car ce qui manque aujourd’hui dans beaucoup de dossiers, c’est l’apport personnel.



Quels conseils donnerais-tu aux nouveaux arrivants dans la profession ?

De part la transversalité de notre métier, il est important d'avoir un niveau de compétence adéquat, en financement, en fiscalité, en patrimoine, estime-t-il. Il faut ensuite être capable de progresser, de se former et de développer de nouvelles compétences. Il faut sortir de sa zone de confort sinon le métier est mort. Il faut avoir une formation continue et pointue comme j'ai pu les découvrir chez toi, à l'IEPB.

S'agissant de l'attitude à avoir pour ce métier, il faut absolument aimer les gens et aimer aider, explique-t-il. C'est un métier d'humains. Il faut être pointu, expert, présent, disponible et objectif. "Les clients sont à la recherche d'un service global."

Simon conseille de développer un réseau interprofessionnel, en prenant contact avec des notaires, des experts comptables, des diagnostiqueurs, des agents immobiliers, et tout autre professionnel qui peut devenir un indicateur d'affaires.

Il ne faut plus être un vendeur assis, mais un vendeur debout.

La présence sur internet et les réseaux sociaux est importante, poursuit-il, avec notamment les avis qui sont le témoignage de la reconnaissance des clients et leur référence auprès d'autres clients.

Les syndicats et les associations sont indispensables, car on subit un manque cruel de représentativité. Il y a hélas trop de dissidence et ces associations n'ont pas compris le fond du problème. Il y a trop d'associations et pourtant aujourd'hui je ne me sens en phase avec aucune d'entre elles. Je déplore également le manque de mobilisation de mes confrères, et leur manque de solidarité. Les IOBSP doivent échanger, communiquer et arrêter de croire qu'ils sont supérieurs à leur voisin ou concurrent. Il faut échanger sur les pratiques, les essais et se positionner. Pour moi, dit-il, la concurrence n'est pas gênante, elle me stimule. J'ai des confrères qui m'appellent car ils se sentent seuls et souhaitent avoir mon point de vue sur la situation.

Surpris par cet élan associatif et empathique, j'ai demandé à Simon pourquoi il n'intégrerait pas une association en tant qu'administrateur ou membre d'une commission. Il n'est pas contre mais il émet une condition : il faut que l'action soit constructive. Simon insiste sur le fait que dans le courtage, il faut de l'exemplarité et de l'expertise et nos associations devraient nous ressembler.

Simon conclut qu'il faut consolider la crédibilité des IOBSP auprès des clients tout en améliorant les relations avec nos fournisseurs.

Propos recueillis le 27/12/23.

La deuxième chance du crédit immobilier refusé : une chance surtout pour les courtiers en crédit.



En 2024, tout crédit immobilier refusé aura droit à sa deuxième chance. Une procédure acrobatique, qui vise surtout un effet de communication, comme trop souvent. Il est sans doute illusoire d'attendre quelque réponse efficace quant aux difficultés d'accès au crédit. D'autant que la pénurie du crédit immobilier est organisée par les promoteurs de cette mesure.

Toutefois, elle produira un effet collatéral : une sorte d'appui inattendu au courtage en crédit. En remuant la relation entre emprunteurs et prêteurs, cette mesure sans souffle va éclairer également la relation entre banques et courtiers. Cette dernière est désormais marquée par la raréfaction des « conventions » (dites « de partenariat ») et par la désolante persistance de la négation du courtage par de nombreuses banques. Le dispositif de réexamen des refus offre une belle occasion de lever des freins persistants et inévitables au courtage en crédit. À la condition que les courtiers en crédit en tirent astucieusement parti.

La pénurie du crédit immobilier aux Ménages, orchestrée par le HCSF, est infondée et nocive.

Nous sommes entrés, depuis 2019 et sans le dire, dans un système de pénurie organisée du crédit immobilier aux Ménages. Autrefois, une telle situation s'appelait très simplement : l'encadrement du crédit (1977-1985) ; le volume des prêts était plafonné, déjà par la Banque de France. Il s'agissait alors de dompter la masse monétaire et de lutter contre l'inflation (selon la doctrine « Volcker », 1970).

Les mesures administratives pondues par le Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) sont en principe conçues pour veiller à la stabilité financière. Donc, pour éviter « un dysfonctionnement du système financier dans son ensemble (ou dans une large partie)

conduisant à une dégradation de sa capacité à assurer sa fonction fondamentale de financement de l'économie » (selon le HCSF) ; ou pour assurer « la surveillance du système financier dans son ensemble, dans le but d'en préserver la stabilité et la capacité à assurer une contribution soutenable à la croissance économique » (selon la législation européenne, Règlement (UE) 1092/2010 et article L. 631-2-1 du Code monétaire et financier). « Dysfonctionnement » ; ou « surveillance » ? « Financement de l'économie » ; ou « contribution soutenable à la croissance » ? Le HCSF ferait bien de caler son action et son site internet selon les normes légales en vigueur. Ceci lui importe sans doute peu, puisque ses fameuses mesures administratives d'octroi de crédit immobilier aux Consommateurs évincent, de manière frontale

le Droit applicable du crédit à la consommation, qui traite pourtant le même sujet : l'octroi de crédit immobilier aux Consommateurs. Nous sommes non seulement entrés dans un nouveau système de rationnement organisé du crédit immobilier, mais celui-ci dicte aux banques leur méthode de décision de prêt avec un niveau de détail inédit. De fait, les prêteurs français ont perdu pratiquement toute liberté dans l'activité de prêt immobilier aux ménages. Il faut le répéter sans lassitude : les mesures administratives de restriction du crédit imposées par le HCSF sont à la fois, infondées, contraire au droit du crédit immobilier et nocives.

La communication est la spécialité incontestée du HCSF. Rares sont les Institutions bancaires dotées d'un sens scénique aussi remarquable. Dans ce domaine, le HCSF est inégalable. Comme souvent en pareil cas, la perte d'une liberté s'accompagne d'une communication généreuse et consolatrice, qui vise à brouiller les pistes. Fort heureusement, cette approche purement médiatique est à présent parfaitement comprise par les professionnels, notamment du crédit et de l'immobilier. Elle repose sur des postures diffusées, telles que : « *il y a un malentendu sur les crédits* » ou « *le taux de refus des banques, à risque égal, ne devrait pas augmenter* » qui ne sont suivies d'aucun effet concret.

Les atteintes au droit du courtage en crédit immobilier prospèrent en toute impunité.

Dans ce mouvement d'empilement de « mesures » sur d'autres « mesures » également inutiles, la dernière séance (pour l'année 2023) du HCSF n'a pas déçu son public. Une nouvelle « proposition » : « suivre les refus de crédit. » Le HCSF invite les banques et les pouvoirs publics à « réfléchir » afin de créer une procédure amiable pour les crédits immobiliers refusés. Il « soutient la mise en place par la FBF d'un dispositif offrant la possibilité d'un réexamen aux ménages solvables dont la demande de crédit immobilier aurait été refusée » (Communiqué de presse du HCSF, 4 décembre 2023). Curieusement, il n'existe aucune communication publique du syndicat des banques françaises, quant à une telle proposition

C'est fâcheux. Curieusement, les courtiers ne sont ni mentionnés, ni associés à cette démarche. C'est désolant. Surtout, celle-ci n'est guère prometteuse, puisque l'octroi de crédit étant totalement cadré, il n'y a guère à attendre d'un nouvel examen dès lors que la banque a appliqué les mesures administratives de refus de crédit. Ceci, même si l'emprunteur est solvable, et c'est bien la marque de l'excellente formulation de la proposition, baignant à souhait dans son ambiguïté. Car la restriction du crédit imposée en France vise aussi (surtout ?) les emprunteurs solvables. Son but authentique consiste à réduire la production et l'encours de crédit immobilier aux ménages.

En revanche, ce mystérieux dispositif, dont l'inexistence étonne, en regard de la communication prématurée dont il bénéficie, va produire des effets inattendus : dans la relation entre les courtiers et les banques. Car il faudra bien que les banques examinent aussi les demandes qu'elles refusent, encore trop fréquemment, au seul motif que le consommateur est représenté par un courtier-IOBSP. En dépit des annonces péremptoires, cette scandaleuse pratique bancaire n'a malheureusement pas disparu

Cette question de la « reconnaissance » du mandat donné par le Client au Courtier n'ayant pas suffisamment progressé, des courtiers en crédit immobilier se retrouvent parfois en situation délicate. Depuis 2018, Endroit Avocat met à disposition des Courtiers des arguments juridiques pour combattre cette enfreinte au droit des Consommateurs. Le mandat n'est toujours pas suffisamment reconnu, les enfreintes ne sont pas sanctionnées ; l'insécurité des courtiers en crédit demeure.

Dans le même temps, les conventions dites « de partenariat » se raréfient, tout comme la rémunération des courtiers par les banques.

Il faut y voir ici l'effet direct des actions judiciaires qui ont visé à contester la libre résiliation de ces conventions par les banques. Ces actions ont profité de nouveaux arrêts de la Cour de Cassation, rendus récemment (en mai 2022 et en juin 2023 : hors du courtage), pour permettre trois arrêts de la Cour d'appel de Paris, le 27 septembre 2023, en matière de courtage en crédit. Financièrement, ces décisions nouvelles procurent une indemnisation dérisoire au courtier concerné. En revanche, elles poussent davantage les banques à modifier et à raréfier ces conventions, pour l'ensemble des courtiers, ainsi qu'à abaisser leur rémunération. Ces deux facteurs (le rejet par principe du mandat du Courtier et la raréfaction des conventions bancaires) se conjuguent hélas pour compliquer inutilement l'activité des courtiers en crédit immobilier.

Le « ré-examen » des crédits immobiliers refusés apportera des effets positifs à la relation banques-courtiers.

Au 1er janvier 2024, le « dispositif de réexamen des demandes solvables » demeure inconnu, alors même qu'il était censé s'appliquer en début d'année. Sans surprise, s'agissant d'une action de communication manifestement improvisée.

Premier effet favorable au courtage en crédit : ce dispositif nouveau portera, nécessairement, sur des demandes faisant l'objet d'un refus d'examen de principe de la part de certaines banques. Ceci englobe les situations de refus d'examen de la demande de crédit, au seul motif que le consommateur est représenté par un courtier. C'est pourquoi cette mesure va éclairer, enfin, ces situations d'enfreintes légales niées et jusqu'alors, non quantifiées. Les prêteurs ne pourront plus justifier le refus d'examen par le seul fait qu'un courtier représente un candidat à l'emprunt.

Deuxième effet positif pour le courtage en crédit : le dispositif attendu, quelles qu'en soient les modalités, poussera nécessairement à la formalisation du refus de crédit. Les banques exploitent, trop souvent, l'absence d'obligation de formaliser ces refus. Cette pratique discrétionnaire est particulièrement défavorable aux consommateurs, généralement tenus de prouver le dépôt et le refus de crédit. Non seulement la formalisation des refus s'imposera désormais, mais leur motivation également. Car ce dispositif s'apprête à tordre le cou au caractère discrétionnaire de la décision de crédit : il faudra, nécessairement, que la banque indique les raisons motivant le refus.



Troisième effet positif : ce dispositif incite à étoffer le contrat de l'IOBSP. Qu'il s'agisse du contrat de mandat et du conseil du courtier, ou du service de conseil indépendant de conseil en crédit immobilier, ou du contrat de prestation du mandataire d'établissement de crédit, le réexamen offre une nouvelle possibilité de service à l'intermédiaire bancaire. Par exemple, dans la prestation de conseil indépendant, issue de la législation européenne, l'intermédiaire bancaire conseille le client, qui agit directement auprès d'une ou de plusieurs banques. En ouvrant également une forme de « discussion » du refus de crédit immobilier, ce service qui s'est fortement développé ces dernières années, va encore s'étoffer. Dans le même sens, le conseil par contrat de mandat du courtier-IOBSP a tout intérêt à évoluer en intégrant, dans ce mandat, **la faculté pour le courtier de représenter le consommateur, son mandat, dans la procédure de réexamen du refus. Rien, juridiquement, ne peut s'y opposer.**

Au passage, en cas de refus pour dépassement du taux d'usure, l'IOBSP peut utilement vérifier sa règle légale de calcul et la rappeler au prêteur : il est faux de croire que tous les coûts d'un prêt entrent nécessairement dans le TAEG d'un prêt immobilier. Seuls les coûts qui remplissent les trois conditions légales composent le TAEG. Ces coûts doivent, notamment, être **« nécessaires pour obtenir le crédit ou pour l'obtenir aux conditions annoncées »** (art. R. 414-4 du Code de la consommation).

Pour que la mesure de réexamen de refus de crédit immobilier aux particuliers apporte effectivement ces bénéfices, une condition sera nécessaire : **que la profession des courtiers diffuse des propositions astucieuses et construites. Et qu'elle participe activement à la mise en œuvre de cet inutile dispositif, susceptible de créer des bénéfices pour les consommateurs choisissant les services d'un courtier en crédit.** À défaut d'action collective percutante, chaque IOBSP peut adapter sa pratique aux mesures qui seront mises en place.





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

- Intégrer le dispositif de réexamen des refus de crédit à sa prestation, qu'elle soit de mandat de conseil du courtier-IOBSP, ou de contrat de conseil indépendant en crédit immobilier, ou des deux, successivement ou simultanément,
- Identifier, quantifier et suivre les situations de refus d'examen de crédit immobilier, lorsqu'elles tiennent au seul motif que le consommateur est représenté par un courtier en crédit, sans analyse par la banque,
- Exiger des banques la formalisation du refus de crédit, ainsi que la motivation de ce dernier, conformément aux modalités (à découvrir) du dispositif de réexamen des refus de crédit immobilier,
- Vérifier le calcul et la composition du TAEG, en considération des principes légaux, en cas de refus pour dépassement du taux d'usure,
- Ajuster au mieux de son approche commerciale et de sa conception du métier, les éléments du dispositif de réexamen, soit au courtage fondé sur le contrat de mandat, soit au conseil indépendant en crédit immobilier.

En bref (liens cliquables directement insérés dans les textes surlignés) :

- HCSF, [Communiqué de presse](#), 4 décembre 2023 ;
- Village de la Justice, « [HCSF, chaotique pratiquant](#) » 22 novembre 2023 ;
- Banque de France, « [HCSF, une notoriété inespérée](#) » 4 décembre 2023 ;
- [Opposabilité du contrat de mandat du Courtier](#), 2018-2023.
- [Cour de cassation, Com. du 28 juin 2023 n°21-16940](#).
- [Cour d'appel de Paris, du 27 septembre 2023 n°22-10517, n°22-10859 et n°22-10371](#).
- [Article R. 519-4, 1° du Code monétaire et financier](#) (conseil sur mandat du Courtier-IOBSP)
- [Article L. 519-1-1 du Code monétaire et financier](#) (conseil indépendant en crédit immobilier).
- [Décision HCSF du 18 décembre 2023](#) (travaux et prêt relais).
- Dispositif de réexamen de refus des crédits immobilier : non publié, au 1er janvier 2024.

Maître Laurent Denis (www.endroit-avocat.fr)

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

Maître Katarzyna Hocquerelle, (www.avocatlegal.com)

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

HCSF, Entre perception et réalité.



il faut se soumettre aux nouvelles règles de la communication : rapide, parfois irréfléchie, et surtout éphémère, mais qui doit aussi “faire vendre”

Qui n’a pas lu les réactions des professionnels du crédit sur les réseaux sociaux ? Qui n’a pas participé à des discussions enflammées sur le maintien des normes contraignantes du HCSF sur le prêt immobilier, et ses conséquences qualifiées de catastrophiques ?

Entre écho, volonté de faire le buzz, et relais, je me suis toujours dit, et je l’ai écrit, qu’il se pouvait aussi que la vérité soit ailleurs.

Sauf qu’aujourd’hui, il faut se soumettre aux nouvelles règles de la communication : rapide, parfois irréfléchie, et surtout éphémère, mais qui doit aussi “faire vendre”. Entendu, après la période de 18 mois que nous avons traversée, et que j’espère terminée, il y a eu des drames ! Des professionnels ont jeté l’éponge, et c’est marquant. C’est une conséquence directe de la politique de lutte contre l’inflation, avec sa remontée des taux

mais aussi la combinaison de normes contraignantes du HCSF, et ne l’oublions pas, aussi la conséquence d’un prix de l’immobilier qui n’est plus en corrélation avec la réalité de son marché. Quand il n’y a plus d’acheteur, les prix doivent baisser, sinon, on crée du stock. Alors si les vendeurs peuvent attendre, tant mieux, et on constate qu’ils ont bien résisté. Mais parfois, il faut vendre, car on y est obligé et pour vendre, il faut alors se conformer au prix du marché, et aujourd’hui cela signifie accepter de baisser son prix pour trouver acquéreur facilement, et rapidement. Mais sans aller trop vite à la conclusion, il est important de savoir si les IOBSP sont la cible d’une guerre d’extinction, ou est-ce que les décisions qui sont prises sont sensées, et ont dessein de protection systémique, c’est-à-dire prudentielles.

Comment se comporte le marché du crédit immobilier aujourd’hui ?

Côté client, l’attentisme a pris fin et on constate un retour de la demande. Les Français ont bien compris maintenant que les taux à 1 %, c’est terminé.

Fin décembre,

D’après les courtiers que j’ai interrogés, le taux moyen affiché était de 4,40 % sur 20 ans, hors assurance, sachant que les meilleurs dossiers sont en dessous des 4 %. Il existe des exceptions, faisant l’objet de posts sur LinkedIn en dessous de 4, et c’est très bien. Les banques sont ouvertes à la négociation. A priori les grandes banques sont de retour avec une véritable volonté de conquête et sont donc prêtes à faire plus d’effort.

Et cette agressivité se traduit par une baisse des taux

Rappelez-vous que certaines banques n'ont pas fait de crédit depuis un an, et elles ont besoin de vendre. Le prêt immobilier classique à 5% n'est donc pas pour demain, et cela, c'est une bonne nouvelle ! Si l'inflation continue de ralentir, ça peut descendre vite. Parions qu'au printemps, on sera en dessous de 4%.

Comment les professionnels ont accueilli les décisions du HCSF ?

Côté perception, on peut constater une crispation des professionnels après les décisions du HCSF du 4 décembre dernier. Les posts ont plu sur les réseaux sociaux, tout le monde y allant de sa rage, au témoignage de son dépit et le recours au sarcasme était de mise. On peut le comprendre, car il y a des normes en France que ses citoyens ne comprennent pas. J'appelle ces normes : les "lois absurdes", et il y en a ! Je viens de donner une idée pour une nouvelle commission ou un nouveau secrétariat d'Etat : **le comité de relecture des Lois absurdes et obsolètes.**

Nous ne sommes quand même pas (tous) des innocents au quotient intellectuel à 2 chiffres, et nous pourrions comprendre, si on prenait le temps de nous expliquer le fond de ces normes, mais aussi de faire une synthèse de tout ce qui est dit et de son contraire. Il n'y a rien de pire que des personnalités politiques ou des hauts fonctionnaires qui vous montrent un tableau sur lequel manifestement on voit bien que ça dégringole, mais vous affirment qu'en fait tout va bien et que c'est même mieux qu'avant.

N'a-t-on pas lu ici et là que le crédit immobilier se portait bien ? Mais bizarrement il y a un avant et un après juillet 2022. Avant cette date on faisait alors n'importe quoi, et après cette date, on s'est mis à être de vrais professionnels en phase avec la finance mondialisée. Ah ? Peut-être qu'il faut sortir des effets d'annonce et aller voir si nous ne nous sommes pas finalement empêtrés dans un grand système qui dépasse nos frontières.

Le HCSF a donc manqué son rendez-vous avec le public, et ses décisions présentées comme positives ont été qualifiées par le courtage de "mesurettes". Le vrai problème pour de nombreux professionnels est la barre des 35% de taux d'endettement imposée de manière uniforme sans tenir compte du reste à vivre. Il est vrai que 35% de 3000 € par mois ce n'est pas pareil que 35% de 8000 € par mois. On est tous d'accord, et je ne pense pas, enfin je l'espère, que le HCSF puisse le nier. Quant à la possibilité de demander une seconde lecture, c'est assez inédit, mais pour le moment absolument pas structuré. On attend donc impatiemment un texte, un vecteur normatif, un petit décret, au moins un arrêté pour donner quelques détails, comme : la durée à respecter avant de demander une relecture, et surtout qui va reprendre le dossier dans la banque qui l'a refusé en première instance et de quelle manière. S'agira-t-il d'un autre fondé de pouvoirs au sein d'une autre agence, ou d'un comité composé de plusieurs décideurs ?

Cependant, j'ai pu lire que malgré les normes, que tous qualifient de restrictives, les banques n'ont pas totalement utilisé leur marge d'exception à la règle des 35%. Et là, je me suis dit qu'il y avait un truc. Les banques françaises ne sont quand même pas toutes devenues anti-crédit. Ce n'est pas possible. Cependant, elles sont soumises à des règles de prudence et de ratio de solvabilité, certes stricts, mais dont l'existence permet d'éviter au maximum les crises financières, et nous savons bien que nous marchons sur un fil en ce moment. Mais il est intéressant de noter que les banques ont le souhait d'augmenter leur production de crédit de 10% pour l'année 2024, d'après un article du Figaro Immobilier qui cite Sandrine Allonier, Fondatrice de Comniprésence.

QUE RÉPOND LA BANQUE DE FRANCE À CES CRITIQUES ?

Tout d'abord, la Banque de France, par l'intermédiaire de sa seconde-sous gouverneure, estime que les 20% de marge d'exceptions ne sont pas pleinement utilisés par les banques. Et on peut se poser la question du pourquoi. Finalement n'existe-t-il pas un risque pour cette frilosité bancaire d'utiliser la totalité des marges d'exception qui leur est accordée par le HSCF ? Ensuite, les normes sont trop récentes pour avoir un impact visible, car il faut également le temps que cela se mette en place, notamment au niveau des décisions, car il faut se rappeler qu'il existe des délégations d'accord de prêt au sein des agences bancaires dans certains groupes. Ensuite, la Banque de France rappelle qu'elle a concédé un différé de remboursement d'une durée pouvant aller jusqu'à deux ans. Puis, elle propose que les règles d'octroi des prêts relais soient simplifiées, les intérêts correspondants n'étant plus pris en compte dans le calcul du taux d'effort.

Quant au mécanisme de réexamen des dossiers par les banques, je l'ai déjà évoqué, les professionnels restent dans l'attente de précisions quant à sa mise en place.

Quoiqu'il en soit, restons factuels ! La production de crédit immobilier, hors rachat de crédit, a reculé et est à son point de 2015.

Sur le plan international, comment cela se passe ?

On peut se sentir très isolé et pester contre le gouverneur de la Banque de France, ou les membres du HSCF, mais il faut aussi se rendre compte que dans une zone euro, elle-même incluse dans un système mondialisé, les marges de manoeuvres ne sont pas aussi faciles qu'un simple rapport de 10 pages.

Tout le monde a la solution, dans son salon ! Même moi j'ai la solution, dans mon microcosme. Mais sur le plan international, nos théories ne tiennent pas ou sont inapplicables,

car dans un système mondialisé, sur un pied d'égalité, on ne peut pas décider pour tout le monde, où alors il faudrait rétablir les empires !

Ainsi j'ai le plaisir de vous annoncer que la France n'est pas le seul pays à avoir introduit des normes d'octroi de crédit à l'habitat. Selon un rapport paru en décembre et réalisé sous l'égide de la Banque des règlements internationaux (BRI), 8 des 14 pays interrogés imposent des limites aux taux d'effort ; 3 limitent le taux d'endettement; et 11 limitent le montant du prêt par rapport à la valeur du bien, c'est-à-dire après expertise. En parallèle, 7 pays imposent des limites en matière de durée des prêts.

Je reproduis le tableau des mesures que j'ai trouvé sur le site de la Banque de France, et qui montre que finalement, nous ne sommes pas les plus mal lotis.

Tableau 2. Mesures emprunteurs en vigueur dans 14 pays en 2023

Type de mesure emprunteur	AU	BE	CA	FR	HK	IE	IL	IN	LU	NL	NZ	SA	SG	UK
Prêt/valeur du bien		✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Service de la dette/revenu		✓	✓	✓	✓		✓			✓		✓	✓	
Dette/revenu		✓				✓								✓
Durée	✓		✓	✓			✓			✓		✓	✓	

Source : enquête CGFS (2023, à paraître en décembre 2023) auprès de Australie (AU), Belgique (BE), Canada (CA), France (RF), HongKong (HK), Irlande (IE), Israël (IL), Inde (IN), Luxembourg (LU), Nouvelle Zélande (NZ), Afrique du Sud (SA), Singapour (SG), Royaume-Uni (UK).

Source : enquête CGFS (2023, à paraître en décembre 2023) auprès de Australie (AU), Belgique (BE), Canada (CA), France (RF), HongKong (HK), Irlande (IE), Israël (IL), Inde (IN), Luxembourg (LU), Nouvelle Zélande (NZ), Afrique du Sud (SA), Singapour (SG), Royaume-Uni (UK).

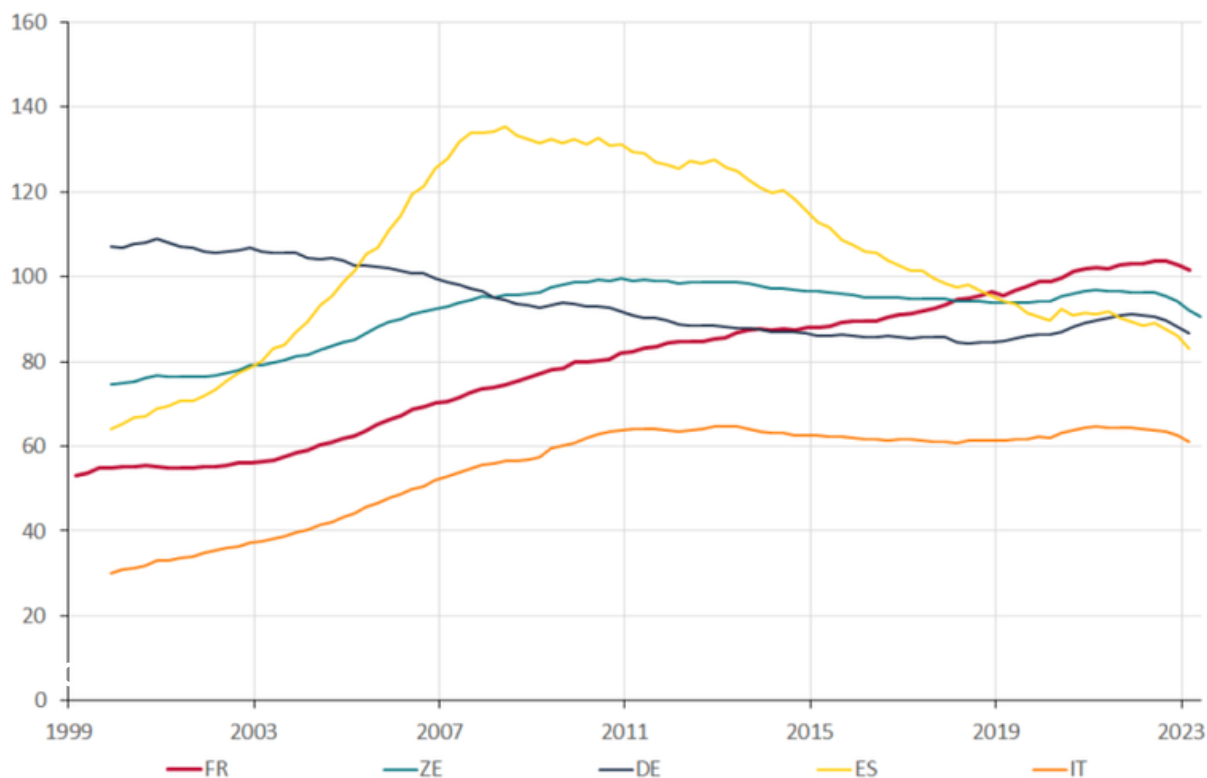
Je déplore l'absence de l'Allemagne et de l'Italie dans cette enquête, qui sont des pays de taille et de population similaires à la France et qui aurait pu aider à la comparaison. En revanche, je salue la présence du Royaume Uni, toujours très libéral, très souple, qui n'a pris qu'une seule mesure, celle du taux d'endettement qui n'existait pas réellement. Aujourd'hui, il est fixé autour de 35% également. Auparavant, les banques britannique regardaient les critères classiques de tenue de compte et d'historique de remboursement, mais surtout 2 ratios : le ratio hypothécaire, et le ratio salaire annuel contre montant emprunté. Autrement dit, combien d'années de salaire représente votre emprunt.

Des indicateurs qui posent question.

Même si les ménages français ne sont pas les plus endettés d'Europe, il n'en demeure pas moins que leur endettement a continuellement augmenté d'après la Banque de France. L'endettement maximum est souvent atteint pour permettre un meilleur pouvoir d'achat, ou devrions-nous dire pouvoir d'emprunt, avec des durées longues. Et je dirai enfin que les prix de l'immobilier sont trop élevés et peut-être au-dessus de la valeur réelle. Pour certains économistes la combinaison de ces critères accroît le risque de non paiement, car plus la durée est longue avec un endettement fort, plus le risque de défaut de remboursement est grand. Ce risque combiné avec un marché immobilier présentant des prix élevés a pour conséquence de rendre la revente d'un bien négociée et rapide difficile, et c'est la casse qui arrive. Personne n'est à l'abri d'un changement de situation ou de vie. Pourtant, il n'y a pas un nombre inquiétant de dossiers de surendettement en matière immobilière. Le taux de défaut de paiement en immobilier en 2023 est autour de 1% (source ACPR). Il s'agit donc d'un risque hypothétique mais que les banquiers prennent en compte pour assurer leur solvabilité et cela est accru par des marges bancaires peu importantes sur les taux pratiqués ces dernières années. Avec la remontée des taux, ce point devrait s'améliorer.

Certains professionnels appellent donc à l'augmentation de la durée de prêt. Pas inintéressant, car on sait que les emprunteurs n'iront probablement pas jusqu'à la fin de leur prêt, ils revendront certainement avant. La durée ne serait alors qu'un levier supplémentaire pour faciliter le passage des dossiers. Mais on oublie aussi que les prêteurs veulent aussi un rendement. Ils prêtent pour faire du bénéfice.

Graphique 3. Taux d'endettement des ménages, comparaison européenne En % du revenu disponible brut



Pour le moment, les effets constatés sont positifs pour la solvabilité de nos ménages, mais très certainement et largement négatifs pour les professionnels du crédit, les notaires, les promoteurs, les agents immobiliers, et d'autres encore car la liste est longue. L'impact se fait sentir sur les collectivités territoriales et l'Etat car il y a une baisse des transactions qui génèrent des recettes fiscales. Et in fine, mais cela est voulu, et pas assez dit : la baisse du prix de l'immobilier en France. L'espoir de nos décideurs réside dans la conjonction d'une baisse du prix de l'immobilier, une augmentation des salaires pour contrebalancer la hausse des taux. L'augmentation des salaires en France, vous le savez, n'est pas aisée, et extrêmement coûteuse.

Comme je le disais depuis plusieurs mois, ce que nous vivons est à la fois un position de prudence au regard de ce qui se passe sur le plan international mais également le fruit d'une politique voulue, non dite et peut-être non assumée.

Jérôme CUSANNO
Directeur de l'IEPB



FRANCE TRAVAIL : LA MÉTAMORPHOSE DE PÔLE EMPLOI



Le 1er janvier 2024, Pôle emploi a officiellement changé de nom pour devenir "France travail". Un nouveau nom qui en dit long car si à l'écrit, on lit : France et Travail, à l'écoute, on entend aussi un impératif, "France, Travaille !" Ce changement vise à moderniser l'image de l'organisme et à mieux refléter sa mission d'accompagnement des demandeurs d'emploi et des entreprises. La transition vers France Travail s'accompagne d'une refonte du logo, qui met en avant un hexagone stylisé symbolisant l'ancrage territorial de l'organisme et son engagement pour l'emploi en France.

Selon les dispositions légales en vigueur. Cette transition marque une étape significative, augmentant la portée des missions confiées à l'organisme, avec un double objectif bien défini :

D'une part, offrir un accompagnement optimal à toutes les personnes éprouvant des difficultés à retrouver un emploi par leurs propres moyens.

D'autre part, renforcer le soutien aux entreprises dans leurs processus de recrutement.

La métamorphose de Pôle Emploi en "France Travail" s'accompagne de la mise en place d'un "Réseau pour l'Emploi", à l'origine dénommé "Réseau France Travail". Ce réseau assumera des missions cruciales telles que l'accueil, l'orientation, l'accompagnement, la formation, le placement des demandeurs d'emploi ainsi que des personnes en difficultés sociales ou d'insertion, en plus de répondre aux besoins des employeurs. Ce projet ambitieux réunira divers acteurs, dont l'opérateur France Travail, l'État, les collectivités locales, les missions locales et Cap emploi, auxquels d'autres parties prenantes pourront se joindre.

Un "Comité National pour l'Emploi", présidé par le ministre de l'Emploi, sera chargé d'établir les règles de fonctionnement du réseau et de définir les orientations stratégiques à l'échelle nationale. À l'échelon régional, départemental et dans les bassins d'emploi, des "Comités Territoriaux pour l'Emploi" seront également instaurés.

À compter de 2025 au plus tard, une inscription généralisée auprès de l'opérateur France Travail sera instaurée pour toutes les personnes sans emploi. Désormais, seront automatiquement inscrits auprès de l'opérateur France Travail les catégories suivantes :

- Les demandeurs d'emploi actuellement relevant de Pôle emploi ;
- Les demandeurs du Revenu de Solidarité Active (RSA), ainsi que leur conjoint, concubin ou partenaire pacsé ;
- Les jeunes sollicitant un accompagnement auprès des missions locales ;
- Les personnes handicapées en quête de soutien auprès de Cap emploi.



L'inscription automatique sera mise en place dès le dépôt de la demande d'allocation pour les bénéficiaires du RSA, ainsi que pour les jeunes ou personnes handicapées sollicitant un accompagnement spécifique.

Ces demandeurs bénéficieront d'une orientation basée sur des critères communs et d'un diagnostic global établi selon un référentiel partagé. La formalisation de cet engagement se fera à travers la signature d'un **contrat d'engagement unifié**, remplaçant ainsi les dispositifs existants tels que le Projet Personnalisé d'Accès à l'Emploi (PPAE) pour Pôle emploi, le Contrat d'Engagement Jeune (CEJ) ou le Parcours Contractualisé vers l'Emploi (PACEA) pour certains jeunes, et le Contrat d'Engagement Réciproque (CER) pour certains allocataires du RSA.

Le contrat d'engagement unifié comportera un **plan d'action** précisant les objectifs d'insertion sociale et professionnelle. De plus, il imposera une obligation d'**au moins 15 heures d'activité par semaine**, pouvant inclure des actions de formation, pour les demandeurs d'emploi nécessitant un accompagnement ou les allocataires du RSA. Cette durée minimale, sujette à adaptation en fonction de la situation personnelle et familiale de l'intéressé, a été introduite par les sénateurs, et le Conseil constitutionnel, par une réserve d'interprétation, en insistant sur son ajustement au temps nécessaire à l'accompagnement requis, sans excéder la durée légale du travail en cas d'activité salariée.

Il convient de noter que depuis le printemps 2023, une expérimentation d'une durée de 15 à 20 heures d'activité est en cours dans 18 départements pilotes, dans le cadre de "l'accompagnement rénové des allocataires du RSA".

En cas de non-respect du contrat d'engagement, l'opérateur France Travail se réserve le droit de **radier la personne de la liste des demandeurs d'emploi**. Un décret ultérieur précisera les durées minimale et maximale de cette radiation, ainsi que la sanction de suspension ou suppression du revenu ou des allocations chômage.

Pour les bénéficiaires du RSA, un nouveau régime de sanctions est mis en place pour remplacer le système existant. Les allocataires encourent des sanctions graduées en cas de refus de signer leur contrat d'engagement ou de non-respect des engagements, telles que :

- Une suspension du versement de leur allocation, avec possibilité de régularisation rétroactive en cas de respect ultérieur des engagements (sanction de suspension-remobilisation). Les sommes récupérables sont limitées à trois mois de RSA.
- Puis, dans les cas de manquements les plus graves, une suppression partielle ou totale de leur allocation. Un décret futur précisera les détails du dispositif, notamment la part maximale du RSA pouvant être suspendue ou supprimée.

En ce qui concerne les sanctions des demandeurs d'emploi et des allocataires du RSA, le Conseil constitutionnel a souligné que le gouvernement, en fixant ces durées et la part pouvant être suspendue ou supprimée du revenu ou des allocations, devra veiller au respect du principe de proportionnalité des peines.

Quelles sont les Raisons du changement ?

La remise à plat des couleurs et du logo de Pôle emploi en France travail s'inscrit dans une volonté de renouvellement et de dynamisme. Il s'agit de marquer une nouvelle étape dans l'histoire de l'organisme et de mieux correspondre à sa mission d'accompagnement global vers l'emploi. Ce changement de nom et d'identité visuelle vise également à moderniser l'image de l'institution et à la rendre plus attractive, tant pour les demandeurs d'emploi que pour les entreprises.

Quel impact sur le territoire français ?

Le passage à France travail s'accompagne de changements organisationnels et de services. L'objectif est d'offrir une meilleure expérience aux demandeurs d'emploi et aux recruteurs, en s'appuyant sur les avancées numériques et en renforçant le maillage territorial. Cette transition devrait ainsi se traduire par une présence plus affirmée de l'organisme sur l'ensemble du territoire, avec une attention particulière portée aux spécificités régionales.

Quelles sont les nouveautés pour 2024 ?

Pour l'année 2024, France Travail prévoit de mettre l'accent sur plusieurs axes d'amélioration. Parmi les nouveautés attendues, on peut citer le **renforcement des services en ligne**, l'élargissement des **partenariats avec les entreprises**, ou encore le **développement de formations adaptées** aux besoins du marché du travail. L'organisme s'engage également à poursuivre ses efforts pour favoriser l'insertion professionnelle des publics les plus éloignés de l'emploi, en proposant des dispositifs personnalisés et innovants.

En somme, le passage de Pôle emploi à France Travail s'inscrit dans une démarche de modernisation et de renforcement de l'accompagnement vers l'emploi. Ce changement de nom et d'identité s'accompagne de nouvelles orientations stratégiques, visant à mieux répondre aux enjeux du marché du travail et à offrir des services toujours plus adaptés aux besoins des demandeurs d'emploi et des entreprises.

Yassine BORDA

Responsable du Pôle Formation
IEPB.

AOF 313.



Il ne s'agit ni d'un nouveau Boeing, ni d'une nouvelle compagnie aérienne.

AOF 313 est l'association des organismes de formation spécialisés, de longue date, dans les domaines de l'intermédiation de crédit et d'assurance, du conseil en investissement financier, de l'immobilier et plus largement de toute formation recensée dans la nomenclature de spécialité de formation n°313. En somme, nous sommes vos organismes de formation.

Le bureau est composé de :

- **Mme Marlène JAMIN**, docteur en droit, enseignante et dirigeante d'un centre de formation spécialisé IOBSP, intermédiaire d'assurance et CIF, au poste de Présidente,
- **Mme Alexandra REYNIER**, co-gérante d'un centre de formation spécialisé IOBSP et intermédiaire d'assurance, au poste de Trésorière,
- **M. Jérôme CUSANNO**, docteur en droit, dirigeant d'un centre de formation spécialisée IOBSP et intermédiaire d'assurance, au poste de Secrétaire Général.

L'association a pour objet :

- de promouvoir les formations de la nomenclature NSF 313 Finances, banque, assurances, immobilier
- de participer à tous travaux d'élaboration, de préparation de texte normatifs relatifs aux formations de la NSF 313
- d'être interlocuteur des pouvoirs publics, des autorités de contrôles, et de tout autre organisme ou association
- de se faire connaître
- de mutualiser nos actions dans certains domaines, en particulier veille réglementaire et pédagogique
- de défendre les intérêts des organismes de formation adhérents
- de veiller au respect par ses membres des législations et réglementations en vigueur dans le domaine de spécialité 313, mais aussi des statuts, du règlement intérieur comme de l'ensemble des préconisations de l'association, et ce afin de garantir le sérieux et le professionnalisme dont il convient de faire preuve dans l'exercice de ces métiers
- de conclure des accords avec des entreprises, des administrations, et des associations au bénéfice de ses adhérents.
- d'élaborer une Charte interne afin de promouvoir des programmes de formation de qualité, au-delà de la simple norme Qualiopi.

Professionnels de la formation, nous souhaitons apporter notre concours s'agissant des obligations légales qui sont faites aux APA (associations professionnelles agréées par l'ACPR) en matière de formation des professionnels assujettis et notamment sur l'élaboration d'un guide de formation et sur des programmes de formation continue.

Notre premier sujet de réflexion a porté sur la question de la réforme des formations annuelles des IOBSP afin d'échanger nos points de vue et nos interprétations de la Loi en la matière.

Pour l'année 2023, nous avons décidé de nous conformer aux interprétations de chaque association professionnelle agréée, n'ayant pas reçu de position commune sur ce point. Nous allons nous réunir une 2nde fois autour de ce sujet le 18 janvier prochain. Nous communiquerons le plus largement possible avec les instances de contrôles et le ministère de l'économie des finances.

Nous communiquerons le plus largement possible avec les instances de contrôle (sans s) et le ministère de l'économie des finances.

Nous, les organismes de formations membres d'AOF 313 souhaitons avancer vers plus d'accompagnement pour les professionnels du crédit, de l'assurance et du conseil en investissement financier que vous êtes. Suivez-nous :

LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/aof313/>

Instagram https://www.instagram.com/aof_313?igsh=ZGNjOWZkyTE3MQ==

et sur notre site : www.aof313.fr

Marlène JAMIN
Présidente



En Bref ...

- l'UIC se rapproche de l'AFIB en 2024 - cotisation unique de 100 € pour un IOBSP et gratuité de la seconde catégorie ORIAS au lieu de 50 €.
- chute de plus de 25% des commandes de logements neufs en 1 an,
- chute des demandes de construction de maisons individuelles de 29%,
- Baisse des taux d'intérêts sur les dossiers des meilleurs profils et sur 20 ans,
- l'OAT 10 en dessous de 2,5%

Vos contacts :



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



Simon AMOROS
www.cgapatrimoine.com
s.amoros@cabinetga.com
06 20 35 59 05



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



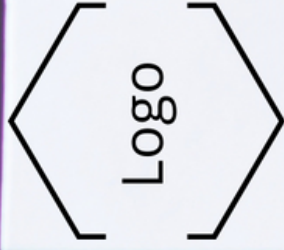
Maître Katarzyna HOCQUERELLE
www.avocatlegal.com
contact@avocatel.com
01 39 02 37 74



Marlène JAMIN
www.AOF313.fr
contact.aof313@gmail.com
09 07 20 50 05 29



Fiche technique n°8 : Mentions légales carte de visite.



Nom commercial de l'entreprise

Nom et prénom du porteur de la carte

Catégories ORIAS : COBSP-COA / ME - Agent Général / MOBSP-MA-MIA

ou

Le titre : courtier en crédit / courtier en financement
courtier en assurance / Mandataire d'intermédiaire de crédit
Mandataire Non Exclusif

n° d'ORIAS et www.orias.fr

Adresse, n° de téléphone et mail

Fiche technique n°8 : Mentions légales
carte de visite.



AB Financement

Kévin DUCHEMIN

Courtier en financement

06 63 83 53 23

kevin.duchemin@ab-financement.fr

103, Bd de la Corniche 83140 Six-Fours-les-Plages

COBSP-COA - ORIAS n° 10035899 - www.orias.fr