

# L'IOBRETTE

Mars 2024

## FORMATION :

Développez votre réseau de MIOB !

## RÉGLEMENTATION :

L'obligation de conseil en crédit : essentielle et mal connue.

## ÉVÈNEMENT :

Le 10 avril 2024  
Une journée pour le courtage de crédit

## RÉGLEMENTATION :

Les Lois absurdes dans le métier d'IOBSP.

Portrait du mois :

**Nathalie  
POUTIGNAT - DEMOSTHENIS**

**Le courtage aux valeurs humaines.**



# SOMMAIRE :

- |    |  |    |   |
|----|--|----|---|
| 01 | <b>EDITO</b>   | 24 | <b>FORMATION :</b><br>Développez votre réseau de MIOB !                                       |
| 03 | <b>PORTRAIT D'UNE IOBSP :</b><br>Nathalie POUTIGNAT-DEMOSTHENIS,<br>le courtage aux valeurs humaines.                        | 26 | <b>FINANCEMENT DE VOS FORMATIONS :</b><br>Prise en charge des coûts de vos formations en 2024 |
| 11 | <b>RÉGLEMENTATION :</b><br>L'obligation de conseil en crédit :<br>essentielle et mal connue.                                 | 32 | <b>ÉVÉNEMENT :</b><br>10 avril 2024 : Une journée pour<br>le courtage de crédit               |
| 17 | <b>RÉGLEMENTATION :</b><br>Les Lois absurdes dans le<br>métier d'IOBSP   | 35 | <b>EN BREF.</b>   |
| 22 | <b>PRÊT IMMOBILIER :</b><br><br>Et si la fin du PTZ dans la maison<br>individuelle.<br>n'était pas la catastrophe annoncée ? | 36 | <b>VOS CONTACTS</b>   |



## Portrait d'une IOBSP : Nathalie POUTIGNAT-DEMOSTHENIS, le courtage aux valeurs humaines.

Journée internationale des droits des femmes oblige, il fallait que la Une de notre IOBETTE du mois de mars soit celle d'une femme. Une IOBSP que j'ai connue dès son entrée dans la profession et que j'ai eu plaisir à suivre dans son développement professionnel et la mise en place de sa conformité.



Nathalie POUTIGNAT - DEMOSTHENIS est diplômée d'un DESS en développement commercial en bancassurance (équivalent d'un master 2 aujourd'hui), bancassurance en un mot car au début des années 2000, c'était déjà bien la destinée du marché de mêler la clientèle de la banque à celle de l'assurance.

A la sortie de l'université, elle entre à la Banque Populaire en tant que conseillère clientèle des particuliers, puis évolue vers le poste de conseillère clientèle des professionnels. Elle y restera 12 ans.

Elle quitte le monde bancaire pour entrer dans une mutuelle du bâtiment, la SMA BTP, et se spécialise dans la protection du dirigeant et de l'épargne. Elle y découvre des niveaux d'exigence qui étaient, à son avis, beaucoup plus élevés qu'en banque car, elle le déplore, la banque aujourd'hui propose trop de produits différents pour lesquels une seule personne ne peut atteindre un bon niveau d'expertise. Or l'expertise est un point important pour Nathalie, et elle en a fait un point d'orgue dans son activité d'intermédiaire de crédit.

Nathalie m'explique que dans les grosses structures, il y a un manque d'égard flagrant pour le côté humain qui ne lui correspondait plus du tout, et à force de s'échiner, elle finit par faire un burn-out. Cependant, Nathalie



m'explique que c'est une très bonne chose que cela lui soit arrivé, car cela lui a permis de rebondir et de réfléchir à ce qu'elle voudrait faire. Dans sa région, l'Allier, le courtage n'était pas très connu. Elle a donc voulu s'en rapprocher afin d'utiliser ses connaissances en matière de crédit et d'assurance ; l'intermédiation de crédit était donc tout indiquée. Cependant elle ne voulait pas se rapprocher d'une franchise ou d'un grand réseau car elle ne voulait pas retrouver les mêmes sensations que dans les grands groupes et qui lui avait valu un écueil. Il y a 8 ans Nathalie se lançait en tant que courtière en crédit depuis chez elle. De par ses anciens postes, elle possédait encore un réseau local de professionnels qui lui a permis de démarrer très vite, et notamment, ancienne de la banque, les banques locales lui ont ouvert facilement leurs

portes. Elle a, dit-elle, très vite bénéficié des recommandations de ses clients, remerciant son écoute et son expertise. Cet état de grâce a duré 5 à 6 ans jusqu'à ce que les banques commencent à se retirer du marché du courtage. Nathalie me dit qu'elle a vite compris qu'il fallait faire un choix car les résiliations de convention n'étaient pas décidées en local mais venaient bien des directions nationales.

Dans ce tumulte, Nathalie a réussi à conserver sa convention avec le Crédit Mutuel encore pour quelques temps, et cela, au regard de la qualité des dossiers qu'elle présentait. C'était une vraie fierté pour elle, avoue-t-elle.

Nathalie venait d'elle-même de me parler des ruptures de convention et cela m'a amené tout naturellement à lui poser une question notamment parce que je sais qu'elle connaît très bien la banque.

## **Nathalie, pourquoi ce changement de position des banques vis-à-vis des courtiers ?**

Sa réponse m'a surpris, mais elle a le mérite d'être claire : **« en banque on fait et on défait ! »** Nathalie poursuit en me donnant quelques-unes des explications qui ont été avancées mais pour lesquelles, finalement, aucune ne semble réellement expliquer à elle seule les raisons de ce retrait du marché du courtage. Certaines

directions avançaient qu'il n'était pas normal de payer quelqu'un pour faire le travail des conseillers clientèle. D'autres ne croyaient plus au modèle du courtage. D'autres encore ne souhaitaient plus avoir la charge administrative du contrôle et du suivi de la conformité du réseau de courtage.



“Heureusement, en ce qui me concerne j'ai toujours eu des fournisseurs mais je dois avouer que j'avais anticipé et mes relations locales m'ont beaucoup servi”, confie-t-elle. Nathalie exerçait seule et restait un petit cabinet de courtage. Elle s'est dit qu'elle devait agir et passer à la vitesse supérieure pour ne pas tomber en même temps que les conventions.

Au hasard des échanges familiaux, Nathalie écoute une de ses cousines, Fabienne, une personne qu'elle qualifie de brillante et qui possède beaucoup de capacités en communication et en management, lui expliquer qu'elle souhaite faire une reconversion professionnelle. Elle travaille pourtant dans une grande multinationale parisienne, y occupe un bon poste, mais une décision de

changement de siège social la place à plus d'une heure de transport en commun de son travail, et ce n'est plus dans l'air du temps. Nathalie lui parle de son cas, de son entreprise, de l'intermédiation de crédit et lui indique son organisme de formation. Fabienne dévore et se qualifie coup sur coup en IOBSP niveau 1 et en IAS niveau 1, puis dans la foulée, toutes deux ouvrent le cabinet Exapret à Moulins en 2022. Les affaires continuent. Nathalie a un ami assureur sur un autre secteur, et lui aussi voudrait devenir courtier, mais il insiste pour travailler avec elle, car il dit connaître sa rigueur, ses méthodes et surtout ses valeurs humaines. Nathalie me rappelle que les valeurs humaines sont primordiales. Il devient son premier MIOB. Nathalie développe une licence de marque et elle propose ce concept à une IOBSP de Vichy.

**“La licence de marque est simple, rapide et économique”**, me dit-elle.





L'IOBSP sous licence de marque conserve son indépendance et bénéficie des services d'Exapret, de son expertise, de ses outils informatiques, notamment un CRM, de la communication et du site internet. Ce développement commercial a permis d'agrèger des résultats de productions et des résultats financiers satisfaisants et a donc, par voie de conséquence, accru le poids de l'entreprise au regard des banques partenaires. "C'est ainsi que cela fonctionne. Il faut dépasser un seuil pour être vu", dit-elle avec un brin de regret, car, explique-t-elle, même si la production a augmenté, elle était déjà une experte, elle est restée la même. Elle a les mêmes méthodes, mais le fait d'avoir plus de poids facilite les choses dans les affaires.

### **Le territoire de l'Allier est maillé, et Exapret est devenu acteur majeur sur son secteur.**

Chose surprenante mais agréable, des banques sont revenues frapper à la porte d'Exapret. Nathalie explique cela de 2 manières : premièrement, le poids de la production de crédits, et deuxièmement, l'ouverture d'une agence de courtage sur un axe passant offrant une excellente visibilité. Cela donne plus de crédibilité à l'entreprise. S'agissant de l'avenir du courtage, elle me confie que l'idée de l'IOBSP universel est à prendre avec précaution car ce qu'attend la clientèle des emprunteurs, ce n'est pas un professionnel omnipotent qui n'atteindra jamais un niveau satisfaisant d'expertise dans tous les domaines.



Pour son agence, Nathalie a opté pour une belle maison, cosy, décorée avec des matériaux nobles et haut de gamme afin de soigner l'image de l'entreprise, et ça a marché !

Pour l'inauguration, Nathalie n'a pas souhaité une grande réunion spectaculaire où tout le monde vient et finalement se sent bien seul. Elle a préféré organiser plusieurs réunions en petit comité afin d'avoir le temps de faire visiter les lieux, d'expliquer le concept et de prendre du temps pour ses interlocuteurs et partenaires.

**“Il faut choyer ses partenaires et ses clients, et mettre de l'humain dans les relations. Ça manque cruellement aujourd'hui !”**

Cette ouverture d'agence, point de courtage, a eu un autre effet bénéfique. Nathalie n'avait pas l'habitude de

travailler avec des agences immobilières, mais ses locaux ont attiré des agents immobiliers qui sont devenus des indicateurs d'affaires. Aujourd'hui, elle organise des réunions avec ses indicateurs et applique sa méthode. Elle me confie que c'est très agréable de rester humain dans le travail.

**Exapret s'est hissé au rang d'expert en crédit et en assurance emprunteur.**



EXAPRET

Nathalie, épanouie, me dit qu'elle est à l'écoute de toute personne souhaitant **“pétiller avec Exapret”**, pour reprendre exactement ses mots. L'alchimie est importante, poursuit-elle, et ses MIOB sont demandeurs d'échanges fréquents.

Certains appellent même pour venir passer une journée entière dans ses locaux pour ouvrir les nouveaux dossiers.

**Nathalie, comment avez-vous traversé les 2 années terribles du courtage qui viennent de s'écouler ?**

Nous avons diversifié nos produits, m'explique-t-elle. Il y a eu tout d'abord la concession de marque, mais aussi une orientation vers le crédit aux professionnels, puis bien entendu, nous avons continué à développer l'assurance emprunteur, ajoute-t-elle. Aujourd'hui Exapret propose également du remplacement d'assurance emprunteur. Étant donné qu'elle n'était plus monoproduit au moment de la crise, Nathalie me dit qu'elle n'a pas été trop durement touchée. En revanche, elle avoue, et marque un sentiment de regret,



qu'elle a perdu pour 2024, elle souhaite beaucoup trop de temps sur des dossiers qui, d'après le contexte, ne pouvaient plus aboutir. Je pense que certains d'entre vous ont connu les mêmes ressentis. On passe à autre chose, et de notre bienveillance, détaille-t-elle. La bienveillance est importante dans notre métier, qu'il s'agisse de nos fournisseurs, les banques, mais aussi de nos indicateurs d'affaires, poursuit-elle.





## **“Parce que votre temps est précieux, et la réussite de vos projets essentielle.”**

Telle est la devise de l'entreprise.

“La bienveillance est capitale pour les clients. Ils viennent nous voir pour trouver des solutions, certes, mais ce n'est pas l'unique raison”, explique-t-elle. En 2015, Nathalie pensait que les clients-emprunteurs la sollicitaient pour faire des économies sur leur emprunt. Mais elle s'est aperçue que ce n'était pas seulement cela. Les clients ont besoin d'écoute, de considération et de notre temps, ce que les banques ne leur offrent plus aujourd'hui, détaille-t-elle.

J'ai remarqué que dans sa description de la clientèle, Nathalie ne me parle pas d'internet. Elle m'explique qu'Exapret possède bien un site, mais ce n'est pas une priorité car l'exercice reste local. En effet, dans le financement immobilier,

comme professionnel, la connaissance terrain est importante. Nathalie se voit mal financer une résidence principale à Lille, alors qu'elle se trouve dans l'Allier.

### **En parlant du financement de la résidence principale, Nathalie, que pensez-vous des normes du HCSF devenues contraignantes ?**

Pour Nathalie ce qui est le plus gênant c'est d'avoir abandonné le dispositif du différentiel en matière d'investissement locatif pour ne parler que du taux d'effort du client-emprunteur. Pour elle, on mélange les choux et les carottes. On rigidifie l'analyse et on enlève le côté subjectif du dossier. On met des croix dans des cases et

cela ne peut absolument pas se prêter à un projet.

### **Que pensez-vous du mécanisme de la seconde chance ?**

Nathalie sourit, amusée, et me dit qu'il s'agit d'un coup de com'! Elle ne croit pas du tout que cela fonctionnera.

### **Que pensez-vous des APA<sup>1</sup> ?**

Nathalie se dit déçue et dit en attendre encore beaucoup plus ! La qualité de service n'y est pas, et si elle traitait ses clients ainsi, elle n'existerait plus. Je lui demande de détailler un peu sa réponse que je trouve dure, mais je vois bien que c'est un ressenti, donc sa réponse est fondée.

Nathalie me dit qu'elle attend plus de support notamment dans les

---

<sup>1</sup> associations professionnelles agréées par l'ACPR.



questions relatives à la conformité. Je lui rappelle au passage qu'elle peut solliciter son organisme de formation. Si nous ne sommes pas des référents, qui sommes-nous ? J'aperçois une lueur dans ses yeux, et Nathalie me dit qu'elle n'y avait pas pensé. Je lui explique donc que l'IEPB a aussi une approche humaine. Nous ne nous limitons pas à des formations et des attestations. Nous sommes là toute l'année pour nos apprenants.

Elle m'explique aussi qu'elle aurait aimé que les associations relaient plus d'informations, et reproche par exemple à titre d'exemple dans l'actualité que rien n'a été communiqué s'agissant du prêt à taux zéro.

### **Si quelqu'un s'installait aujourd'hui, quels conseils lui donneriez-vous ?**

Nathalie insiste sur les connaissances métiers et la conformité. Il faut être irréprochable. C'est un

moyen important d'avoir la reconnaissance de ses partenaires bancaires, savoir se distinguer par la qualité de ses dossiers. Il faut ensuite conserver des qualités humaines, sur lesquelles elle a beaucoup insisté au cours de cet entretien, et attacher beaucoup d'importance au service client. Le courtier doit être présent. Elle dit qu'elle mène ses clients, elle les accompagne, elle les écoute.

Ensuite, pour développer son affaire, il faut sortir, aller vers les autres, se faire connaître en participant à la vie locale, ce qui est beaucoup mieux que de distribuer des flyers. La notoriété locale aide au développement et elle termine sur une anecdote avec un nouveau directeur d'agence bancaire de la place qui a tenu à la rencontrer car elle avait réalisé quelques opérations avec son prédécesseur. Il a, de plus, eu vent que Nathalie passait aussi bon nombre de dossiers à des

banques concurrentes. L'entrée en matière avec ce directeur a été âpre puisqu'il lui lança d'emblée qu'il n'appréciait pas les courtiers. A présent, il travaille main dans la main avec elle ! Il avoue être très agréablement surpris et d'ajouter qu'aujourd'hui, les courtiers sont incontournables dans la distribution de crédit. Il ne peut pas y avoir de meilleure conclusion.

*Propos recueillis par Jérôme CUSANNO  
Le 28/02/2024.*

# L'obligation de conseil en crédit : essentielle et mal connue.



Dix années après l'instauration du devoir (ou obligation de conseil) en crédit du seul Courtier-IOBSP, il demeure surprenant de constater à quel point cette obligation demeure mal comprise. De fait : cette norme juridique est si subtile. Comment concevoir que le Distributeur d'un crédit, un Courtier-IOBSP, soit tenu à une obligation de conseil et pas celui qui produit le crédit, le prêteur ? Comment imaginer qu'un même crédit fasse l'objet d'un conseil par un IOBSP et s'en trouve dépourvu si l'emprunteur le souscrit directement chez le prêteur ? Mais tel est notre droit bancaire : bancal.

Plus surprenantes encore sont les prises de positions

publiques qui soutiennent, contre toute évidence, que les banques auraient une obligation de conseil en crédit. Elles montrent à quel point la connaissance juridique, même pour un sujet aussi fondamental, demeure perfectible. Pourtant, les organismes de formation d'IOBSP occupent une place éminente dans la diffusion des normes juridiques aux Intermédiaires.

**Le Droit en vigueur : absence de toute obligation de conseil de la banque en crédit.**

Les banques françaises sont viscéralement opposées à toute obligation de conseil en crédit. La Cour de cassation a benoîtement suivi, depuis 2007, leur exigence. La responsabilité du prêteur se limite à une autre obligation, plus faible : celle de la « mise en garde » de l'emprunteur « non averti. » Il ne s'agit pas d'une coquetterie sémantique. **Ces deux**

**obligations précontractuelles présentent des contenus radicalement différents.**

**De « mise en garde » certes : contre quoi ?**

Contre l'endettement excessif (pour simplifier) de l'emprunteur ; notion plus large que le surendettement.

Exactement et juridiquement « contre le risque de l'endettement excessif né de l'octroi des prêts » selon la formulation ampoulée de la Cour de Cassation, pénétrée de l'intérêt supérieur d'un langage trouble sur celui de termes compréhensibles, sans doute comme signe d'une pensée supérieure. Dans le seul domaine des crédits immobiliers aux particuliers (que l'emprunteur soit « averti » ou non : la législation européenne ne fait pas cette différence), la mise en garde se formule lorsque : « compte tenu de sa situation financière, un



contrat de crédit peut induire des risques spécifiques pour lui<sup>1</sup>." Bien évidemment, la règle particulière évinçant la règle générale, c'est uniquement cette version légale de la mise en garde qui s'applique aux contrats de crédit immobilier **souscrits depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2016** - la conciliation des deux règles juridiques étant pratiquement impossible, outre qu'elle est inutile.

**On notera qu'aucune règle spécifique ne s'applique au crédit à la consommation ou aux professionnels**, la mise en garde jurisprudentielle s'applique donc<sup>2</sup>. Lors de la préparation de la législation européenne sur le crédit immobilier, le syndicat des banques françaises fait une réponse écrite à la consultation publique sur le projet de Directive « Mortgage Credit Directive » ou MCD<sup>3</sup> ainsi rédigée :

« le devoir de fournir un conseil, qui entraîne une responsabilité particulière pour le professionnel, ne devrait donc pas figurer comme une obligation<sup>4</sup>.»

Entendu fort et clair, bien lâchement, la législation européenne sur le crédit immobilier écarte tout conseil obligatoire du prêteur : « [...] la communication de ces informations personnalisées ne devrait pas entraîner l'obligation de fournir des conseils. Des contrats de crédit ne peuvent être conclus que lorsque le consommateur a disposé d'un délai suffisant pour comparer les offres, évaluer leurs implications, obtenir le conseil de tiers si nécessaire » (considérant n°44).

Le considérant n°63 confirme que la fourniture de conseils est « une activité distincte. »<sup>5</sup>

Cette obligation de mise en garde est celle activée en justice, contre la banque, lorsque l'emprunteur en difficulté de remboursement d'un prêt tente de se défendre. Formulée en 1995, sa mise en place, en 2005, puis définitivement en 2007 a mis un terme final au bref débat sur l'« obligation de conseil » du prêteur en crédit<sup>6</sup>, souhaitée par de nombreux juges, notamment de Cour d'appel. L'obligation de conseil de la banque en crédit est donc étouffée. La Cour de Cassation tranche au passage le débat interne, conduit par la première chambre commerciale (favorable au devoir de conseil de la banque : 27 juin 1995, n°92-19912).

À présent, ce point de Droit est fermement confirmé (sans être irrémédiable) :

**« le banquier n'a pas de devoir de conseil envers son client. »<sup>7</sup>**

---

<sup>1</sup> (art. L. 313-12 du Code de la consommation).

<sup>2</sup> (Cour d'appel de Paris, du 1<sup>er</sup> avril 2021 n°18/04558).

<sup>3</sup> DCI - directive crédit immobilier.

---

<sup>4</sup> (Consultation sur la Directive crédit immobilier, Réponse publique de la Fédération Bancaire Française, Question 6, 31 août 2009).

<sup>5</sup> (Directive 2014/17/UE du Parlement européen et du Conseil du 4 février 2014, articles L. 313-1 et suivants du Code de la consommation).

---

<sup>6</sup> (Cour de cassation, Ch. mixte, du 29 juin 2007 n°05-21104)

<sup>7</sup> (Code civil, sous l'article 1231-1, § 136 « Exclusion du devoir de conseil. Principe. », édition Dalloz, 2024).

«Aujourd'hui, le banquier dispensateur de crédit n'est plus soumis à un devoir de conseil d'origine jurisprudentielle. [...] Le devoir de mise en garde a bien succédé au devoir de conseil en matière de délivrance de crédit.»<sup>8</sup>

Ainsi : «sauf disposition légale ou contractuelle contraire, un établissement de crédit n'est pas tenu d'une obligation de conseil à l'égard de son client.»<sup>9</sup> La mise en œuvre et surtout, la réparation à l'enfreinte de la banque à son devoir de mise en garde demeurent aussi subtile que sa définition. Ainsi, l'objectif recherché est atteint : il demeure ardu d'obtenir condamnation et réparation d'un prêteur français pour les conséquences de l'octroi d'un crédit inadapté, provoquant un endettement insupportable.

Le courtier en crédit, en revanche, est débiteur d'une obligation de conseil en crédit.

<sup>8</sup> (Droit bancaire, J. Lasserre Capdeville et al. § 2056, Dalloz, 2021).

<sup>9</sup> (Cour de cassation, Com. 31 janvier 2017, 14-20548).

### **Le Droit en vigueur : seul le Courtier-IOBSP est tenu à une obligation impérative de conseil en crédit.**

Mettre en garde, c'est : alerter, signaler un risque. Conseiller, c'est : donner une opinion, recommander, orienter, suggérer, inciter. Les courtiers-IOBSP en crédit, au contraire des banques, sont tenus à une obligation de conseil en crédit. Celle-ci s'applique à tous les crédits ; et à toutes les clientèles : particuliers (consommateurs) comme professionnels. Cette obligation découle du Code monétaire et financier. Elle est lourdement (ou : astucieusement, au choix) formulée : le terme de « conseil » n'est pas utilisé une seule fois. Elle est juridiquement attachée au statut de courtier-IOBSP : l'inscription administrative dans cette catégorie entraîne l'obligation de la délivrer, et de la prouver. Le Conseil d'État, saisi par une association professionnelle, a tranquillement et

étrangement jugé que cette différence juridique entre courtiers et autres IOBSP ne posait aucune difficulté de droit (juin 2013).

Cette situation dans laquelle les producteurs (prêteurs) sont dispensés d'obligation de conseil en crédit, alors que les « simples » distributeurs (courtiers) y sont soumis est source d'incohérences abondantes et saisissantes.



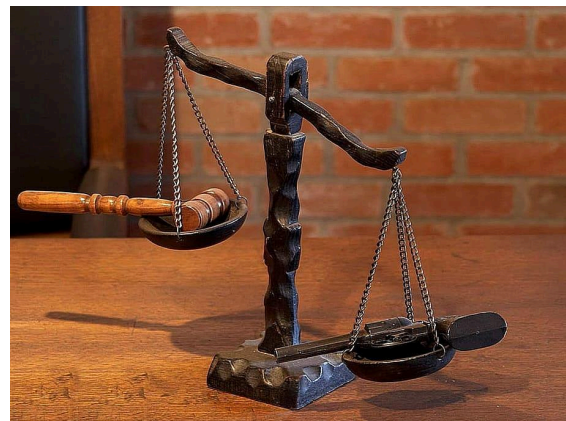


Ces anomalies n'émeuvent personne, alors même qu'il s'agit fondamentalement de protection des emprunteurs :

- La personne qui conçoit, construit et gère les risques du crédit est celle dont les obligations en crédit sont les moins lourdes,
- Le même prêt, pour un même emprunteur, est nanti d'un conseil s'il est souscrit par l'entremise d'un courtier en crédit ; il en est dépourvu si l'emprunteur le souscrit directement au guichet de la banque,
- Un même prêt, pour un même emprunteur, est flanqué d'un conseil s'il est souscrit par l'entremise d'un courtier en crédit ; il en est dépourvu si l'emprunteur le souscrit auprès d'un Intermédiaire bancaire exerçant avec le statut de mandataire (même non exclusif) d'établissement de crédit agréé,
- La banque est tenue à des obligations de conseil dans d'autres compartiments de son activité : assurance (lorsqu'elle agit comme Intermédiaire d'assurance, elle délivre l'obligation de conseil en assurance, laquelle est uniformisée par la législation européenne « Directive Distribution d'Assurance » pour

tous les distributeurs) ; ainsi que pour les investissements financiers.

Pourtant, la Loi a non seulement tout intérêt à être intelligible, mais c'est même une obligation constitutionnelle (articles 4, 5, 6 et 16 de la Déclaration des droits de l'Homme et du Citoyen ; Conseil constitutionnel, du 16 décembre 1999). Sa formulation doit être « précise » et « non équivoque. » Les fabricants de normes devraient davantage s'intéresser à la bonne compréhension de ce qu'ils imposent.



La règle générale de preuve s'applique : il revient à celui qui doit délivrer une obligation de démontrer qu'il a effectivement délivré cette obligation<sup>10</sup>. La preuve passe également par le respect des dispositions légales prévues pour le conseil. Notamment :

- Évaluation de la connaissance de l'expérience et de la connaissance du client en crédit,

---

<sup>10</sup> (art. 1353 al. 2 du Code civil)

- Identification des besoins, des souhaits et des objectifs du candidat à l'emprunt,
- Comparaison « d'un nombre suffisant de contrats » de prêt,
- Recommandation d'un contrat,
- Motivation de la recommandation.

La qualité de la structure et du contenu du contrat de mandat de conseil de recherche de capitaux du courtier en crédit permet d'intégrer ces éléments de manière à la fois conforme au Droit, et fluide commercialement. En outre, le contrat du courtier offre également la possibilité d'intégrer des clauses protégeant le courtier, préoccupation ignorée de la Loi (elle est donc, littéralement : hors-la-loi).

Ainsi, propager que les banques sont soumises à un devoir de conseil en crédit est une grave erreur juridique, lourde de conséquences. Le doute est utile, y compris en Droit. En réaction à l'enseignement traditionnel de son époque, René Descartes (1596-1650) y voyait un moyen de rendre les humains « *maîtres et possesseurs de la nature* »<sup>11</sup>. Mais en présence de sources sérieuses, abondantes et claires, le doute ne devrait pas être sciemment exposé, surtout à propos d'un principe juridique aussi central dans l'activité de l'intermédiaire en crédit. De sorte que les publications, erronées, d'auteurs férus de Droit bancaire, clamant l'existence (fausse) d'une obligation de conseil en crédit à

la charge des banques, sidèrent. Douter d'une règle clairement établie est bien peu productif et plutôt irresponsable. Les organismes de formation, notamment ceux qui se consacrent aux intermédiaires, détiennent une mission de premier plan pour diffuser sereinement les règles juridiques en vigueur. IOBSP : choisissez votre organisme de formation essentiellement selon la clarté que celui-ci est susceptible de vous apporter dans la bonne compréhension de vos obligations juridiques. Tenez-vous à l'écart des organismes de formation qui ne maîtrisent pas le Droit qu'ils ont pour mission de diffuser.

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



**ENDROIT AVOCAT**

Droit de la distribution - banque, assurance, finance

**Maître Katarzyna Hocquerelle**  
([www.avocatlegal.com](http://www.avocatlegal.com))

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

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

<sup>11</sup> Discours de la méthode », 1637

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

- Intégrer à l'activité courante que les obligations de la banque et du courtier, en crédit ne sont pas alignées ni identiques,
- Embarquer le conseil en crédit, et sa preuve, dans le dispositif contractuel : une « Fiche de conseil en crédit » est un élément nécessaire de tout contrat de conseil et de mandat de recherche de capitaux,
- En cas d'activités cumulées de crédit et d'assurance, dont de cumul des statuts d'Intermédiaires, prévoir des contrats adaptés, avec la place pour chaque obligation de conseil, en crédit (Courtier-IOBSP) et en assurance (tous les IAS),
- Vérifier régulièrement le bon usage des fiches de conseil en crédit et leur emploi systématique, par les Salariés ou par les Mandataires de Courtier-IOBSP.

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

- Articles R. 519-28 et R. 519-29 du Code monétaire et financier,
- Arrêt du Conseil d'État, du 24 juin 2013, n°363 544,
- Cour de cassation, Mixte, du 29 juin 2007 n°05-21104,
- Cour de cassation, Com. du 13 janvier 2015 n°13-25856,
- Cour de cassation, Com. du 31 janvier 2017, 14-20548,
- Gazette du Palais, droit bancaire, 16 janvier 2024,
- « [L'évolution de l'obligation de mise en garde du banquier dispensateur de crédit](#) » thèse de doctorat de Droit, par Julien Crouziers, 2022,
- « [Droit bancaire - Distribution et courtage en crédit](#) », Emerit Publishing, 2023.

## Webinaire le vendredi 29 mars 2024

14h30

### Sur qui pèse le devoir de conseil

Lien :

[https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZ0td-qorTgjGdEMtX0wtkwGbEy4s-gyNbOox](https://us02web.zoom.us/join/https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZ0td-qorTgjGdEMtX0wtkwGbEy4s-gyNbOox)



# Les Lois absurdes dans le métier d'IOBSP

Cela fait plusieurs années que j'avais envie d'écrire mes réflexions au sujet de certains points qui restent des énigmes et que je range dans le panier des Lois que je qualifie d'absurdes. Le titre est journalistique, car en réalité, je devrais plutôt parler de dispositions ou de réglementation absurdes, mais cela n'enlève rien à certains textes qui édictent des interdictions, des incompatibilités ou, au contraire, qui érigent des exceptions qui posent question. Bien entendu, ceux qui bénéficient de ces "bizarreries" juridiques et de ces exceptions, nous expliqueront avec ferveur les raisons de leur existence, mais aussi et surtout l'impérieuse nécessité de maintenir ce système.

## Première disposition absurde : l'interdiction du cumul des catégories IOBSP,

posée par l'article R519-4 (II) du code monétaire et financier, que je reproduis ci-après :

*"II. – Une même personne ne peut cumuler l'exercice de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en*

*services de paiement au titre de plusieurs catégories mentionnées au I du présent article que pour la réalisation ou la fourniture d'opérations de banque de nature différente ou la fourniture de services de paiement."*

C'est cet article qui énumère les 4 catégories d'IOBSP, en son premier paragraphe, et qui explique en son second, qu'il n'est pas possible d'avoir 2 statuts pour un même produit. Concrètement, vous ne pouvez pas être MNE et MIOB en regroupement de crédits, et de la même manière, vous ne pouvez pas être courtier et MIOB en crédit immobilier. Je n'ai jamais compris pourquoi le législateur refuserait cela. Ce que j'en vois, ce sont encore les effets des contournements qui sont visibles et qui ont façonné le monde de l'intermédiation. C'est le renforcement de la différence entre le courtier d'une part, indépendant, supervisé directement par l'ACPR au départ, et aujourd'hui en partie par l'une des 8 associations agréées par elle, et les Mandataires de banques, d'autre part, qu'ils soient exclusifs ou non (les ME<sup>1</sup> et les MNE<sup>2</sup>) et qui

<sup>1</sup> ME : mandataire exclusif.

<sup>2</sup> MNE : mandataire non-exclusif.

sont supervisés par leurs mandants (les banques). A l'image des assurances, on essaye de créer des courtiers et des agents généraux, car il y a encore un but, qui n'a été révélé qu'à quelques "chanceux" des milieux parisiens, mais le marché n'est pas encore mûr pour cela. Il faut constamment naviguer entre deux eaux et être prudent. Pour ceux qui ont lu le portrait dans le numéro du mois de février, il y a été évoqué l'**IOB universel**. Voici un concept intéressant pour les banques, qui pourraient alors avoir un réseau d'agents en transformant quelques-uns de leurs mandataires (ME et MNE).

**Quid des MNE ?** On en a fait des PS2E, des Prestataires



de Service Essentiels Externalisés. Disons que ce sont des sous-traitants des

banques, un hybride entre IOBSP et Banque. Aujourd'hui ces PS2E proposent d'ailleurs à des IOBSP, qui deviennent MIOB, les mêmes avantages que d'être mandatés en direct avec une banque, avec une série de services en plus, des sur-commissions, etc., mais le désavantage, on le verra dans le second point, de rester MIOB et mono produit. C'est ici que l'interdiction de cumul est intéressante. Par hypothèse, vous êtes MNE en regroupement de crédits et vous n'êtes pas mandaté par toutes les banques de la place. Vous devriez pouvoir appeler un confrère ou un réseau, pour passer un dossier qui ne passerait que dans une des banques avec laquelle vous n'êtes pas en relation. **Eh bien non ! C'est interdit** car ainsi vous deviendriez de fait MIOB et MNE en regroupement de crédits, et vous violeriez la Loi du non cumul des catégories pour un même produit. En conséquence, lassé de voir vos dossiers partir chez un confrère, vous deviendriez son MIOB.

La Loi ne fait pas bien la distinction au sein des MIOB, mais juridiquement, elle existe, car le mandataire hérite du statut de son mandant. Ainsi, on le sait, un MIOB de courtier travaille avec un mandat de recherche de capitaux, ou en conseil indépendant en prêt immobilier, tandis que le

MIOB de mandataire travaille avec une convention de rémunération.

Le marché du crédit intermédié s'est scindé en 2 : il est d'usage que le courtage soit dédié au prêt immobilier, tandis que le regroupement de crédits, taxé parfois de micro-niche, soit exercé par des MNE. Les ME font largement du crédit à la consommation.

Aujourd'hui, un courtier en prêt immobilier, ne peut pas être également courtier en regroupement de crédits. Il est obligé de devenir MIOB ou de créer une autre entité juridique.

### **Exception de taille : le prêt professionnel,**

le cumul est possible car ce type de prêt n'est pas (encore) envisagé par l'article R519-4 II du code monétaire et financier.

Les statuts ne posent pas de problème, et la Loi en France peut tout ! Libérons l'intermédiation de crédit et laissons les IOBSP distribuer les produits qu'ils veulent sous la forme qu'ils souhaitent.



## **L'interdiction faite à un MIOB<sup>3</sup> de développer son propre réseau de mandataires.**

**La seconde disposition** que je n'ai jamais comprise sur le plan de l'ordre public est **l'interdiction faite à un MIOB<sup>4</sup> de développer son propre réseau de mandataires.** On trouve cette interdiction dans la seconde partie de l'article L519-2 du code monétaire et financier, que je vous livre :

*“Une opération conclue dans le cadre de l'une des activités mentionnées au présent article ne peut être entremise de manière consécutive par :  
1° Soit plus de deux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement ; (...)”*

Les raisons invoquées sont diverses, et notamment, que cela vise à clarifier les rôles, les responsabilités et les obligations des différents acteurs du marché, y compris les intermédiaires (IOBSP) et leurs mandataires. L'une des intentions de cette réglementation est d'assurer une supervision et un contrôle adéquats de ces activités pour protéger les

<sup>3</sup> mandataire d'intermédiaire en opérations de banque et service de paiement.

<sup>4</sup> mandataire d'intermédiaire en opérations de banque et service de paiement.

consommateurs et maintenir l'intégrité du marché financier.

L'interdiction pour un mandataire d'intermédiaire de crédit de développer son propre réseau de mandataires sous sa propre autorité est donc une mesure de contrôle visant à prévenir la complexification excessive des chaînes de responsabilité et à garantir que chaque acteur opérant dans le secteur de l'intermédiation de crédit soit **dûment autorisé, formé et supervisé conformément aux exigences réglementaires**. Pour mener à bien ce but, la Loi est venue réformer en 2022 la formation des IOBSP et a permis à un IOBSP d'être formé par un autre IOBSP. **Etrange, me direz-vous ?** Sauf si vous avez des MIOB. Les superviseurs deviennent les formateurs... Ce genre de disposition me fait toujours le même effet. C'est comme si les auto-écoles étaient autorisées à faire passer l'examen du permis de conduire. J'étais bien sûr contre cette pratique, mais il fallait lâcher du lest m'a-t-on dit à l'époque.

Cette mesure aide également à maintenir une transparence et une traçabilité des opérations d'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement, facilitant ainsi la protection des consommateurs et la prévention de la fraude. **"Dont acte !"**

Je ne suis pas convaincu des raisons avancées, car aujourd'hui, avec l'informatique, la traçabilité d'un dossier de crédit serait tout à fait possible. On aurait pu tout aussi bien inventer un système pour en tracer l'origine comme un code barre unique par exemple ! On arrive bien à tracer l'origine des denrées alimentaires, pourquoi pas celle d'un dossier de crédit ? L'effet d'une telle disposition est d'avoir inventé un échelon entre la banque et l'IOBSP qu'on appelle le "packageur", "le franchiseur", ou autre "courtier grossiste". Cela était-il voulu ? En tout cas, je me souviens des échanges entre le ministère des finances et les associations de professionnelles au moment de la rédaction de ces textes, et en une nuit, ils ont pondu cette incongruité.

### **Venait-elle en rescousse à un business model devenu illégal par l'apparition du code monétaire et financier et d'un droit spécial dédié à l'intermédiation de crédit ?**

Je m'explique ; il existe en droit le principe de spécialité qui dit que s'il existe un droit spécifique régissant une matière, on appliquera ce droit en priorité en lieu et place du droit commun. Or à

l'époque, le statut de l'IOBSP n'existait pas, et celui de MIOB non plus ! J'ai moi-même été menacé de "démantèlement" par "*un partenaire*" bancaire en 2005 car j'essayais de développer un réseau de mandataires, et cela était interdit ; par qui, je me le demande encore !

Il existait cependant des "mandataires" mais sous des formes qui feraient pâlir aujourd'hui, et notamment on comptait des agents commerciaux en crédit. Or un agent commercial est du ressort du droit commercial, tandis que l'avènement du code monétaire et financier faisait passer l'intermédiation de crédit dans le domaine du code monétaire et financier. Incompatibilité, et donc solution. Les mandataires obtiennent un statut. Depuis, tout a été essayé pour que ces MIOB soient des "salariés déguisés" sans l'être. On essaye tous les subterfuges pour les attirer et les faire rester.

**Qu'un MIOB développe son réseau ? Et quoi encore ?** Et s'il devient plus gros que son mandant, "les partenaires" bancaires pourraient vouloir travailler en direct avec ce dernier. On va donc trouver un moyen de le limiter dans son développement et lui imposer qu'il ne pourra pas à son tour développer son réseau de mandataires. Pour conforter cela, les banques ont "démantaté" à tour de bras



les “petits IOBSP” qui n’avaient finalement nul autre choix que de se tourner vers le statut de MIOB. Vive la liberté d’entreprendre ! J’apporte une petite nuance à mes propos : le MIOB peut développer un réseau d’indicateurs d’affaires. Grandes discussions en perspectives sur ce sujet. Mais là où le mécanisme est bloquant et force les IOBSP à transgresser la Loi, c’est au niveau des réseaux. Prenons par exemple un réseau de courtage en prêt immobilier. Le courtier est en haut du maillage, que l’on appelle souvent “la tête de réseau”, et ses MIOB sont sur le territoire. Ce réseau n’a pas de solution en regroupement de crédits, mais il y a des demandes. Le courtier peut devenir MIOB d’un IOBSP en regroupement de crédit. Il ne peut pas devenir MIOB d’un MIOB en regroupement de crédits, on le sait. Mais les MIOB de ce courtier ne pourront pas non plus à leur tour être mandatés en regroupement de crédits par l’entremise de leur tête de réseau et cela à 2 titres : on ne peut pas avoir 3 intermédiaires entre la banque et le client, et on ne peut pas être MIOB et MIOB. Du coup, il reste comme solution l’indication d’affaires via la tête de réseau et des commissions d’apport d’affaires qui circulent. On peut se poser la question de

l’indépendance du MIOB finalement.

### **3ème bizarrerie : le devoir de conseil en crédit.**

Cette obligation ne pèse que sur le courtier et ses MIOB. Donc cela signifie qu’une banque et ses mandataires (ME et MNE) ne sont pas soumis à une obligation de conseil, mais uniquement de mise en garde. Pour moi, il y a une rupture du pied d’égalité car voici 3 catégories d’IOBSP qui ne travaillent pas dans les mêmes conditions. Certains diront que c’est pour cela qu’on a créé des catégories. A ce propos, un webinaire est prévu le **vendredi 29 mars à 14h30** avec Maître Laurent DENIS.

**4ème “OVNI”**, vous savez que j’ai l’humour caustique, **les durées des formations continues**. Pour ceux qui l’ignorent encore, en matière de crédit, il n’y a plus de durée légale minimum. Il n’y pas de consensus entre les associations professionnelles agréées, et on dirait bien que l’ACPR attend que “ça s’autorégule”.

**L’enjeu est de taille et il s’agira de la première “soft law” de ces associations professionnelles agréées.** “

*Soft law*”, expression euro-bruxelloise, pour qualifier une norme contraignante, dont la portée juridique est discutée, et qui n’émane pas du Peuple. Il s’agira ici de laisser en place un étalon de 7 heures, mais en prime, quelques heures de formation complémentaires seront requises par produit supplémentaire distribué par l’IOBSP.

Pour ceux qui râlent chaque année, je nomme : **les 15 heures en assurance**. Il est absurde de maintenir un tel niveau de durée pour des professionnels qui exercent l’intermédiation d’assurance seulement sur un ou deux produits d’assurance. Il faudrait envisager cela sous l’angle des familles de produits d’assurance qui existent déjà : assurance de personne, prévoyance-santé, risques divers, et assurance-vie.

Concrètement, le dirigeant, les cadres et les salariés assujettis d’une entreprise IOBSP qui distribue du crédit immobilier, du regroupement de crédits et propose de l’assurance emprunteur devront réaliser 25 heures de formation annuelle ! En tant que formateur, ce n’est pas sans me déplaire, mais je reste réaliste, et professionnel.

**C’est beaucoup trop !**

Il reste à se poser les questions suivantes sur d'autres normes tout aussi bizarres :

- Pourquoi un niveau 2-IOBSP pour un MIOB en immobilier à titre accessoire ?
- Pourquoi la barrière de 60% d'immobilier dans le regroupement de crédits pour choisir quel droit et quel taux d'usure est applicable ?
- Pourquoi a-t-on créé des associations professionnelles pour obtenir une délégation de l'ACPR

alors qu'on aurait pu créer un service au sein de l'ACPR ou grossir les rangs de l'ORIAS ?

- Pourquoi un agrément d'association et pas un contrat de sous-traitance avec un acteur économique ?
- A quand la 9ème association agréée ?

Je vous laisse à vos réflexions, et serais ravi d'en discuter.



**Jérôme CUSANNO.**  
*Directeur de l'IEPB.*

# Et si la fin du PTZ dans la maison individuelle n'était pas la catastrophe annoncée



La crise du logement et de la maison individuelle n'est pas née en 2024 avec la fin du PTZ. Elle est née en 2017 quand les mesures pénalisant l'accès au crédit des classes populaires se sont multipliées dans l'indifférence générale des fédérations du bâtiment grisée par les taux historiquement bas.



Ainsi lorsque les fédérations de constructeurs de maison individuelles ont été très fières de signer des accords bancaires, en échange de l'arrêt du financement des marchés de travaux par les banques, je me rappelle m'être dit qu'ils seraient les prochains sur la liste. On ne gagne jamais à freiner la concurrence. Dont acte.

J'aime utiliser la métaphore de la grenouille et de la casserole. Si on plonge une grenouille dans l'eau bouillante, elle saute. Si on le plonge dans l'eau tiède et que l'on augmente progressivement la température, elle s'habitue à la chaleur, et quand elle veut sortir, c'est trop tard elle meurt ébouillantée.

La température est montée tout doucement en 7 ans avec la suppression des APL pour les propriétaires, la fermeture du Crédit Foncier, les normes contraignantes du HCSF, la suppression du PTZ pour l'ancien, les demandes d'apport de 20 % en construction, l'arrêt des financements des marchés de travaux. Il serait illusoire de penser refroidir la casserole en quelques minutes.

Je suis persuadée que l'arrêt du PTZ est une décision sur laquelle le gouvernement ne reviendra pas, puisque son constat, que l'on y adhère ou pas, est celui-ci :





**La France est le pays le plus généreux en aide au crédit et où l'immobilier est le moins cher mais pourtant je reste éminemment positive.**

Les Français achetaient leur maison AVANT le PTZ et ils continueront.

A titre personnel j'ai acheté en 2011 avec seulement 30 000 euros de

prêt à taux zéro et un taux à 4,55% !

D'un côté, il va donc falloir à nouveau développer des ingénieries financières pour nos clients : action logement, prêts locaux, prêt PEL, lissage, doubles lignes, allongement de la durée d'emprunt, prêts progressifs, etc. Les solutions sont nombreuses.

Du côté des constructeurs, ils vont devoir adapter les prix et donc les constructions. Là, se trouve leur vraie négociation avec l'État et les collectivités. On ne peut se plaindre de prix élevés quand les architectes coordinateurs des lotissements demandent des toits terrasses, des décrochés et des murs en pierres sèches.

**A nouveau chacun va jouer sa partition** : les lotisseurs, les aménageurs, les constructeurs, les banques, les courtiers, les municipalités, tous motivés par un seul intérêt commun : l'accès au logement.

**Unis nous sommes plus forts n'est pas la devise de l'UIC pour rien.**

Ensemble les professionnels de la construction trouveront les solutions aux défis actuels.



**Bérengère DUBUS**

*Secrétaire Générale de l'UIC  
Syndicat d'IOBSP*

# Développez votre réseau de MIOB !

2024

Module IOBSP de 7 heures

## Développer son réseau de MIOB.



Dans le secteur concurrentiel des opérations bancaires, se distinguer nécessite non seulement une expertise approfondie mais également un réseau solide. Notre formation "Développer son réseau de MIOB" (Mandataire d'Intermédiaire en Opérations de Banque) est spécialement conçue pour les intermédiaires de crédit, tels que les courtiers en crédits, désireux d'accroître leur activité en intégrant des travailleurs non salariés ou indépendants à leur équipe. Ce cours est votre tremplin pour devenir un leader dans le domaine des opérations bancaires.

## Pourquoi développer votre réseau de MIOB ?

Le marché financier est en constante évolution, et l'adaptabilité est la clé du succès. En développant votre réseau de MIOB, vous bénéficiez d'une flexibilité accrue et d'une portée élargie dans l'acquisition de nouveaux clients. Cela signifie plus d'opportunités, une meilleure réputation, et in fine, une augmentation significative de vos revenus.

### Ce que notre formation offre :

- **Compréhension approfondie des contrats de mandat** : apprenez à rédiger des contrats clairs, conformes et avantageux pour toutes les parties. Devenez expert en clauses contractuelles et obligations légales, des compétences essentielles pour sécuriser vos opérations et relations professionnelles.
- **Expertise en gestion de réseau de MIOB** : Découvrez les stratégies efficaces pour recruter, former, et gérer des MIOB indépendants. Nous couvrons tout, du leadership motivant à la gestion des performances, vous assurant ainsi un réseau de collaborateurs performant et engagé.

- **Connaissance spécifique des MIOB** : Plongez dans les spécificités du rôle de MIOB, y compris les meilleures pratiques pour naviguer dans le paysage réglementaire des opérations de banque. Apprenez comment maximiser l'efficacité de votre réseau pour une couverture optimale du marché.

Lien pour le cours : <https://www.iepb.eu/produit/developper-son-reseau-de-miob/>

### **Pourquoi choisir notre formation ?**

Notre programme est le fruit d'une collaboration entre notre directeur, Jérôme CUSANNO et des IOBSP, offrant une perspective pratique et actuelle sur le développement de réseau de MIOB. En vous inscrivant, vous accédez à des ressources exclusives et un accompagnement personnalisé pour garantir votre succès, y compris la mise en place d'un outil CRM.

### **Lancez-vous dans une nouvelle dimension professionnelle !**

Avec "**Développer son réseau de MIOB**", vous ne vous contentez pas d'élargir votre réseau ; vous transformez votre approche des opérations bancaires et créditez votre carrière d'une expertise précieuse et recherchée. Rejoignez-nous pour franchir le pas vers une carrière enrichissante, marquée par l'innovation, le leadership, et le succès.

Lien pour le cours : <https://www.iepb.eu/produit/developper-son-reseau-de-miob/>



**Carole CUSANNO**  
*Contrôle Qualité Formations  
IEPB*



# Prise en charge des coûts de vos formations en 2024

Depuis l'année dernière, le compte personnel de formation (CPF) ne finance plus aucune des formations des intermédiaires d'assurance et de crédit. Une véritable épine dans le pied, vu la conjoncture difficile du marché du courtage avec des revenus en forte baisse pour de nombreux professionnels, et vu le caractère obligatoire des formations continues pour l'exercice de la profession. Le compte formation permettait non seulement de bénéficier de fonds pour sa formation annuelle mais aussi de préserver sa trésorerie.

Néanmoins, durant l'année écoulée, l'IEPB a pu accompagner l'ensemble de ses clients dans les démarches de prise en charge de leurs formations auprès des différents fonds d'assurance formation - FAF (AGEFICE, FIF-PL) et OPCO<sup>1</sup> qui leur restaient.

Sur l'ensemble des mandats reçus des clients pour transmettre et suivre leur dossier de prise en charge auprès de l'AGEFICE, nous pouvons nous féliciter d'avoir obtenu les accords de financement et le remboursement pour la grande majorité. Pour l'autre partie restante, les accords de financement sont reçus mais les remboursements sont encore en cours de traitement par l'AGEFICE. En effet, vu la forte demande en 2023, les délais de traitement des dossiers de remboursement par l'AGEFICE se sont considérablement rallongés dès la fin d'année 2023. Nous apportons plus de précision sur ces délais dans la rubrique consacrée au procédé de prise en charge par l'AGEFICE (\*).

## OPCO ATLAS



### Quels sont les plafonds pour 2024 ?

Pour vos salariés, **OPCO ATLAS** demeure l'organisme de prise en charge. Les plafonds diffèrent selon la branche professionnelle dans laquelle on exerce. Les intermédiaires de crédit font partie de la branche professionnelle des sociétés financières.

---

<sup>1</sup> OPCO : opérateur de compétence

- **Les intermédiaires de crédit (sociétés financières)**

**Le plafond pour les entreprises de moins de 11 salariés** est de **3 000 € HT** dont prise en charge des actions de formation en situation de travail (AFEST) à hauteur de **20 € HT/h limitée à 150 heures** par formation.

**Pour les entreprises de 11 à 49 salariés**, le plafond annuel par entreprise uniquement pour les domaines de formations finançables est de **6 000€ HT**, dont prise en charge des actions de formation en situation de travail (AFEST) à hauteur de **20 € HT/h limitée à 150 heures** par formation

- **Le courtage d'assurance**

**Pour les entreprises de moins de 11 salariés**, le plafond annuel par entreprise est de **6 000€ HT**. Les coûts pédagogiques au réel s'élèvent à **55 € HT** par heure et par salarié, dont prise en charge des actions de formation en situation de travail (AFEST) à hauteur de **20 € HT/h** limitée à 150 heures par formation

**Pour les entreprises de 11 à 49 salariés**, le plafond annuel par entreprise est de **9 000€ HT**, coûts pédagogiques au réel dans la limite de **55 € HT** par heure par salarié, dont prise en charge des Actions de formation en situation de travail (AFEST) à hauteur de **20 € HT/h** limitée à 150 heures par formation

**Pour les entreprises de 50 à 299 salariés**, le plafond annuel par entreprise : **15 000€ HT**  
Les coûts pédagogiques sont pris en charge au réel dans la limite de **55 € HT** par heure par salarié

## **Quels sont les documents à fournir ?**

Pour les intermédiaires de crédit et les courtiers d'assurance, la demande de prise en charge se fait directement sur le site de l'opco Atlas. Pour cela, il vous faut prendre contact avec l'IEPB et demander :

- Un devis
- Un contrat de formation
- Le programme détaillé de la formation

Pour les gérants non salariés, les deux fonds d'assurance formation que sont l'AGEFICE et le FIF-PL, sont maintenus pour cette année.

# AGEFICE



## Comment savoir si je dépends de l'agefice ?

Si vous avez un comptable, vous pouvez lui demander directement votre **attestation CFP<sup>2</sup> la plus récente**.

Si vous n'avez pas de comptable, rendez-vous sur le site de l'URSSAF, puis consultez vos attestations et téléchargez votre attestation de versement à la contribution de formation professionnelle (CFP). Il faut télécharger l'attestation datée de **2024** sur vos cotisations de 2023. Ces cotisations sont liées à votre chiffre d'affaires 2023. C'est sur cette attestation que sera marqué le montant que vous avez cotisé pour le compte de l'année 2023 et également le **nom** du FAF auquel vous êtes affilié(e).

**ATTENTION** : Il est important de bien télécharger une attestation CFP à jour c'est-à-dire, datée de 2024 sur les cotisations de 2023 car les conditions de prise en charge des FAF changent chaque année.

## Quels sont les bénéficiaires de l'AGEFICE ?

Les chefs d'entreprise et les dirigeants non salariés du domaine commercial, inscrits à l'URSSAF ou à la SSI (Sécurité Sociale des Indépendants) en qualité de travailleurs non-salariés.

Les conjoints collaborateurs ou associés. Ils doivent être également non salariés, inscrits sur l'extrait KBIS, et doivent aussi contribuer à la formation professionnelle.

## Quels sont les plafonds pour 2024 ?

Il existe deux types de plafonds :

- Si vous avez cotisé moins de **7 € (CFP > 0€)**, vous avez droit à **500 € HT** pour toute l'année.
- En revanche, si vous avez cotisé **7 €** ou plus, vous avez droit à **3 000 € HT** pour toute l'année. Le plafond peut atteindre **5000 € HT** pour les formations diplômantes.

Le montant journalier change selon le mode d'apprentissage :

- cours particulier - présentiel face à face : 50 € / heure
- cours collectif en présentiel / à distance en live (synchrone) : 35 € / heure
- cours en e-learning (autonomie) : 20 € / heure

---

<sup>2</sup> contribution à la formation professionnelle.

Pour l'IEPB, vous êtes concernés par le n°2 pour les webinaires en direct, et le point n°3 pour les formations en e-learning.

## Les étapes clés et documents à fournir pour une prise en charge

Avant toute chose, vous devez vérifier si vous dépendez bien de l'AGEFICE. Cela se fait par le biais de votre **attestation CFP**.

**Vous pouvez choisir de nous donner mandat pour transmettre votre demande en votre nom. Dans ce cas vous devrez nous fournir :**

- L'attestation CFP
- Les coordonnées de votre point d'accueil AGEFICE, l'adresse mail et le numéro de téléphone. Ces données sont disponibles par recherche sur Google : "*Trouver un point d'accueil agefice*" puis il vous sera demandé de renseigner votre *code postal*. La liste des points d'accueil AGEFICE autour de vous vous sera présentée. Vous choisirez celui le plus proche possible de votre zone.).

**Suivez le lien :** <https://communication-agefice.fr/trouver-un-point-daccueil/>

- Le RIB de votre entreprise pour percevoir le remboursement
- Votre pièce d'identité

## Quand recevrai-je le remboursement des frais par l'AGEFICE ?

***A titre de rappel, l'agefice intervient pour le remboursement des frais de formation, réglés au préalable par le candidat.***

Une fois votre formation achevée et réglée, le dossier de remboursement est transmis par mail à votre point d'accueil. Ce dossier est constitué d'une facture acquittée, un relevé de connexions et une attestation d'assiduité.

**(\*)** Depuis fin 2023, les délais de traitement de l'agefice se sont considérablement rallongés. Il faut dorénavant attendre entre 6 semaines et 3 mois, à compter de la date de transmission du dossier pour recevoir le remboursement.



# Le FIF-PL

*(professionnels libéraux, MNE et MIOB de MNE)*



Pour le FIF-PL, les montants et conditions ont été modifiés pour cette année. La prise en charge est au coût réel plafonnée à 200 € par jour, et limitée à 600 € par an et par professionnel.

**ATTENTION :** Pour les formations en **e-learning**, la prise en charge est plafonnée à **50% des critères journaliers soit 100 €** au lieu de 200, **et limitée à 50% des critères annuels de la profession**, ce qui ramène le budget annuel par professionnel à 300 €.

Pour les formations de longue durée (100 heures minimum), la prise en charge ne couvre plus que 70 % du coût réel de la formation et est limitée à 2 500 € par professionnel.

## Quelle est la procédure pour une demande de prise en charge par le FIF-PL ?

Une fois que vous avez pris contact avec le secrétariat de l'IEPB, il vous sera transmis un contrat de formation, un devis et le programme de formation.

### Deux points importants :

1. **Vous allez ensuite saisir la demande de financement** en téléversant tous ces documents, ainsi que votre RIB sur le site du FIF-PL.
2. Cette demande doit être saisie dans les 10 jours calendaires suivant le 1er jour de formation.

Par la suite, vous devez régler les frais de la formation.

**BON À SAVOIR :** Tout comme pour l'AGEFICE, le financement des formations avec le FIF-PL est un remboursement. Autrement dit, vous devez d'abord régler puis suivre votre formation et enfin, solliciter le remboursement.

Une fois la formation achevée, vous recevrez les documents relatifs au remboursement **que vous devrez téléverser sur le site du FIF-PL** : facture acquittée, attestation de présence et de règlement.

### **Comment savoir si ma formation est prise en charge par le FIF PL ?**

Vous recevrez un mail vous notifiant la décision du FIF-PL vous invitant à vous connecter sur votre espace, à la rubrique "Documents FIF-PL"

**Bonus** : Pour tout besoin d'assistance lors du téléversement et de la navigation sur les portails du FIF-PL ou de l'Opco Atlas, **vous pouvez solliciter le secrétariat de l'IEPB au 09 72 50 05 29.**



**Joseph MAILLI**

*Relation Clientèle  
IEPB.*

# 10 avril 2024.

## Une journée pour le courtage de crédit.

Suite à l'initiation d'une belle idée pour la communauté par Me Laurent DENIS, l'IEPB soutient la toute première Journée du Courtage de Crédit

**Cette date marquera un événement significatif** : la toute première journée nationale dédiée au courtage en crédit dans le but de célébrer l'importance de l'intermédiation et du courtage dans le domaine du crédit, soulignant ainsi le rôle essentiel joué par ces acteurs dans notre économie.

Cette journée spéciale a pour objectif de sensibiliser à l'importance du crédit et de reconnaître le rôle crucial joué par les intermédiaires en opérations de banque. Elle aspire également à promouvoir une culture financière saine, dont ces professionnels sont les gardiens dévoués. Il est clair que le partage d'une telle culture est indispensable pour maintenir l'équilibre

dans une société de consommation, comme en témoigne la semaine nationale de la culture financière prévue du 18 au 23 mars 2024.

Alors que l'épargne et les banques ont déjà leurs journées mondiales dédiées (le 31 octobre 2024 et le 4 décembre 2024 respectivement), il est grand temps de consacrer une journée spéciale au crédit et aux professionnels qui le facilitent, tels que les IOBSP.

Cette journée nationale du courtage en crédit mettra en avant l'expertise de tous les professionnels du crédit que ce soit les intermédiaires eux-mêmes, mais aussi leurs salariés et mandataires. Peu importe leur mode d'exercice, qu'il s'agisse d'indépendants agissant pour leur propre compte ou travaillant au sein de réseaux organisés.

- **chaque professionnel du courtage en crédit,**
- **chaque intermédiaire bancaire,**
- **chaque association professionnelle de courtiers,**
- **chaque organisme de formation professionnelle d'intermédiaires, chaque établissement de crédit,**
- **est invité à manifester son soutien au crédit et au courtage en crédit.**

Cela peut se faire en proposant librement des actions, des événements, des informations et des initiatives, tout en affichant fièrement le logo "Journée nationale du courtage de crédit" pour l'année 2024. Ces gestes individuels spontanés marquent collectivement notre engagement en faveur d'un marché du crédit équilibré, démocratisé et accessible, tout en rendant hommage aux intermédiaires qui, de façon infatigable, œuvrent pour ces objectifs auprès des emprunteurs français.

Nous avons lancé un sondage comportant 3 questions pour inviter les IOBSP qui le souhaitent à nous donner leur avis sur les composantes d'un logo pour cette journée. Voici les résultats :

1



### Quelles dominantes de couleurs doit contenir ce logo ?

- Rouge : 33,3%
- Bleu : 100%
- Vert : 66,7%

### Quels éléments visuels souhaitez-vous voir figurer dans le logo ?

- Un toit ou une maison : 33,3%
- Un graphique représentant une courbe ascendante : 66,7%
- Une poignée de main : 66,7%
- Un globe terrestre : 33,3%

### Quel style de graphique souhaitez-vous pour ce logo ?

- Moderne : 33,3%
- Minimaliste : 66,7%

Nos 2 designers nous ont fait des propositions, et nous avons opté pour ces 3 versions de logo. Qu'en pensez-vous ?

2





3



4



Faites votre choix sur :

<https://forms.gle/Evqfpaq4h47Dfroz8>



**Yassine BORDA**

*Responsable du Pôle Formation  
IEPB*

# EN BREF...

- **Prêt à Taux Zéro** : le dispositif du PTZ sera (serait) repoussé au 1er avril 2024.
- **Attestations de formation** : réunion des organismes de formation membres d'AOF 313 autour du sujet de la normalisation des attestations de formation.
- **Prêt immobilier** : légère baisse des taux en mars, mais forte diminution des refus de prêt
- **Regroupement de crédits** : la production reprend.

# WEBINAIRE :

Vendredi 29 mars 2024 - 14h30

Sur qui pèse le devoir de conseil ?

Lien : <https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZ0td-qorTgjGdEMtX0wtkwGbEy4sgyNbOox>



# VOS CONTACTS :



**Jérôme CUSANNO**  
[www.iepb.eu](http://www.iepb.eu)  
[contact@iepb.eu](mailto:contact@iepb.eu)  
0972 50 05 29



**Maître Laurent DENIS**  
[www.endroit-avocat.fr](http://www.endroit-avocat.fr)  
[laurent.denis@endroit-avocat.fr](mailto:laurent.denis@endroit-avocat.fr)  
06 95 53 25 05



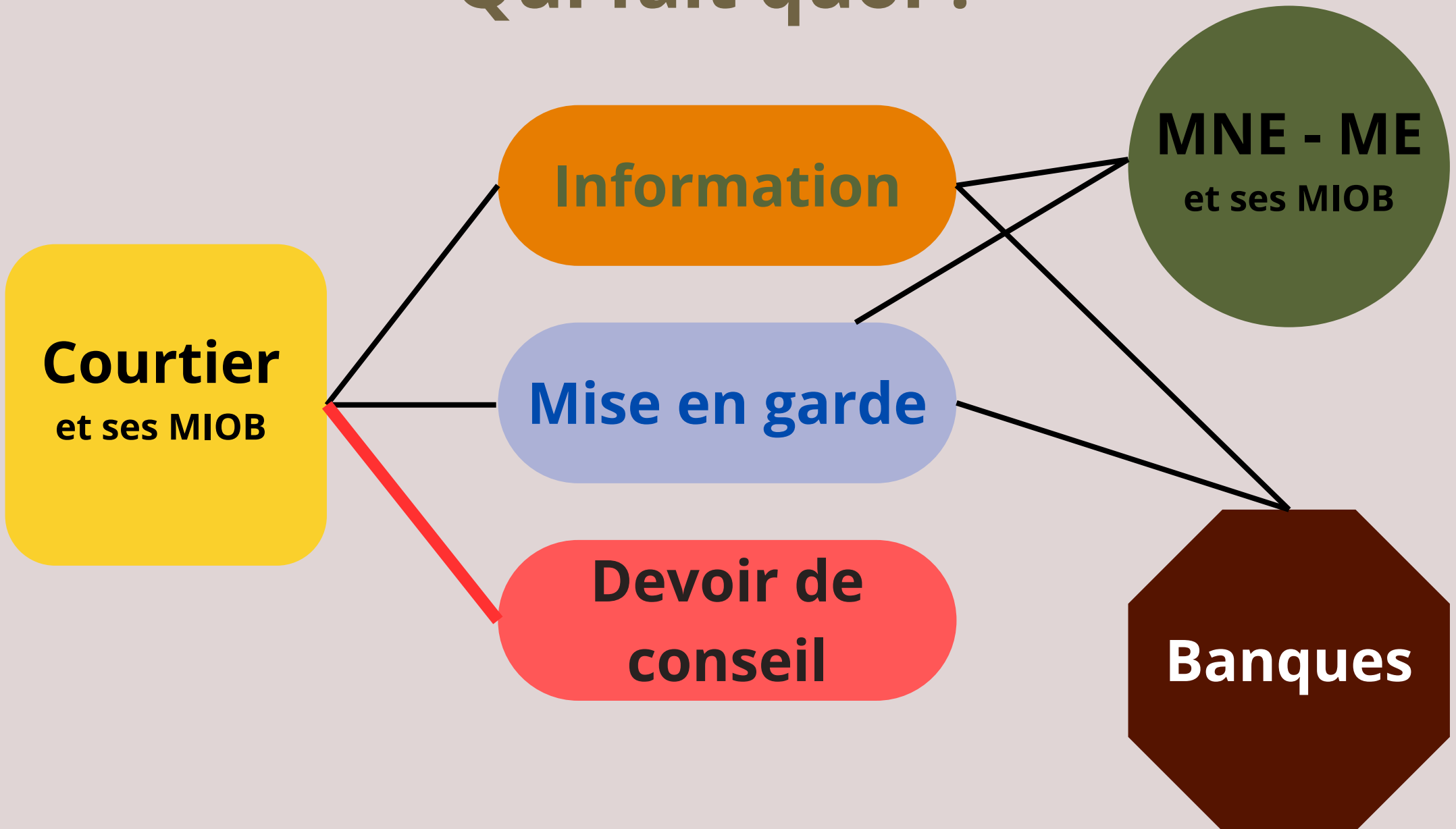
**Nathalie POUTIGNAT -DEMOSTHENIS**  
[www.exapret.com](http://www.exapret.com)  
[exapret@exapret.com](mailto:exapret@exapret.com)  
04 70 45 11 36



**Bérengère DUBUS**  
[www.uic-france.com](http://www.uic-france.com)  
[contact@uic-france.com](mailto:contact@uic-france.com)  
06 17 86 08 68



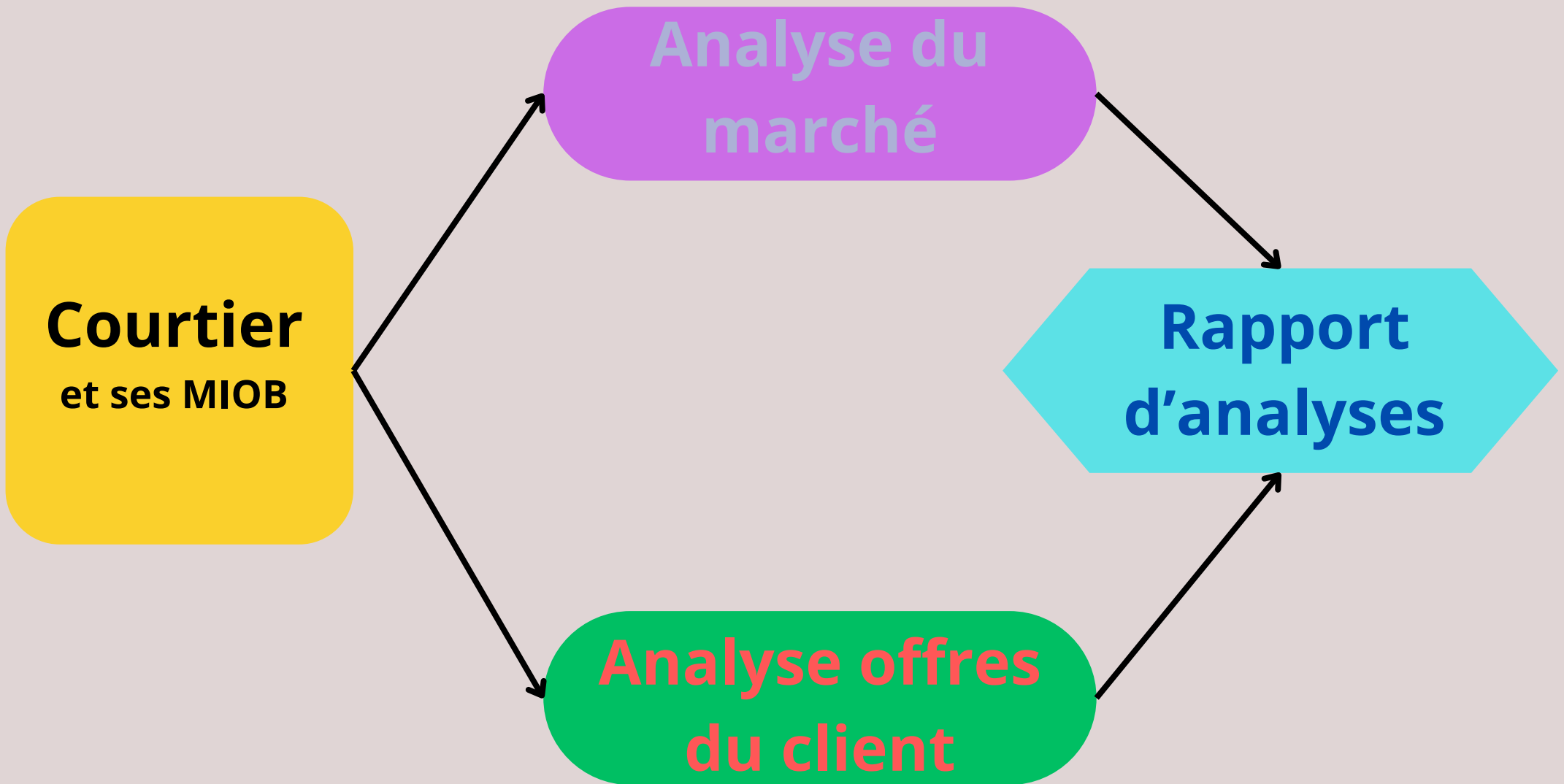
## Qui fait quoi ?





# A NE PAS CONFONDRE AVEC LE CONSEIL INDEPENDANT

*Art. L519-1-1 et R519-27 et suivants du CMF*



*Crédit immobilier uniquement*