

Compte-rendu

Les rencontres de l'ANACOFI-IOBSP- 22 janvier 2015

**THEME : FOCUS SUR LE STATUT de l'IOBSP**

*Premier bilan deux ans après la mise en application du nouveau statut de l'intermédiation bancaire.*

- Cette réglementation apporte-t-elle les résultats attendus ?
- ✓ pour le législateur
  - ✓ pour le consommateur
  - ✓ pour les établissements bancaires et de crédits
  - ✓ pour les professionnels de l'intermédiation

**INTERVENANTS**

Monsieur Michel **FLEURIET** - Président - **Anacofi IOBSP**

Monsieur Grégoire **DUPONT** – Secrétaire Général – **ORIAS**

Madame Maryvonne **MARY** Responsable Service de contrôle des intermédiaires– **ACPR**

Maître Jean François **SALPHATI** – Avocat

Monsieur Serge **MAITRE** - Fédération des Usagers des Banques (**AFUB**)

Monsieur Arieh **BRUNSCHWIG** – Responsable Juridique **ANACOFI**

## Présentation

En guise d'introduction, Monsieur Michel Fleuriet présente les différents intervenants tout en précisant que Monsieur Nicolas Duval, Commissaire du gouvernement auprès de l'ORIAS, assiste à la conférence mais n'est pas habilité à intervenir en qualité de représentant du Trésor. Néanmoins, il se fera le relais des différentes problématiques évoquées lors de cette matinée.

Il rappelle que 2015 s'annonce comme une année importante puisque elle marque le début des travaux de transposition de la Directive 2014/17/UE du 4 février 2014 sur les contrats de crédit immobilier. Cette conférence est donc l'occasion de présenter les principales dispositions de ce texte ainsi que ses incidences prévisibles sur notre droit positif.

Cependant, l'objectif principal de cette réunion, conclut Monsieur Fleuriet, est de réaliser un point d'étape portant sur la réglementation en vigueur depuis deux ans et qui s'est révélée source de nombreuses difficultés d'application pour les professionnels et plus particulièrement pour les courtiers soumis à une obligation d'information et de conseil renforcée au regard des autres catégories d'IOBSP.

## Intervention de

*Monsieur Grégoire DUPONT, Secrétaire général de l'ORIAS*

Dans un premier temps, Monsieur Dupont rappelle le rôle de chacun des acteurs institutionnels : le Ministère des Finances qui élabore la loi, l'ACPR qui s'assure de la bonne application de la réglementation et l'ORIAS dont la mission est de délivrer les autorisations d'exercer les activités.

Il poursuit en communiquant quelques chiffres clés liés à l'activité de l'ORIAS :

- ✓ 57 800 appels téléphoniques
- ✓ 85 800 inscriptions
- ✓ 906 000 visites du site internet
- ✓ 457 000 visiteurs

Il aborde les conditions d'accès au statut IOBSP afin de mettre en lumière les difficultés majeures rencontrées par les professionnels lors de leur inscription.

Ayant énuméré les différentes catégories d'IOBSP, il évoque la règle dite du « non-cumul » aux termes de laquelle un professionnel se voit interdire de cumuler plusieurs catégories pour une même nature d'opérations. A ce titre, **il précise que l'ORIAS n'est pas compétente pour contrôler le respect de la règle de non-cumul.** C'est l'ACPR qui veillera à sa bonne application.

Cette règle s'est ainsi avérée particulièrement délicate à appliquer pour les professionnels confrontés à des établissements de crédit les contraignant à s'immatriculer dans une catégorie déterminée.

Les professionnels ont dû non seulement modifier leur K-Bis et leur RC Pro. mais également faire face à de nombreux obstacles liés aux exigences de capacité professionnelle. La réglementation n'avait pas prévu une reconnaissance automatique des professionnels en activité avant l'entrée en vigueur de la loi. Ce qui traduit une volonté des pouvoirs publics d'imposer un obstacle à l'accès au statut. L'accès au statut par le diplôme a été particulièrement délicat, ce-dernier devant être enregistré au Registre National des Certifications Professionnelles (RNCP) dans la seule spécialité de formation 313. L'expérience professionnelle a été aussi un sujet d'incompréhension pour les intermédiaires. Enfin, la formation a posé des problèmes en termes de disponibilité et de moyens financiers.

Monsieur Dupont a souhaité préciser, qu'à l'origine, l'expérience professionnelle retenue était celle acquise uniquement en tant que salarié. Les associations professionnelles ont alors demandé à ce que l'expérience professionnelle soit prise en compte. Le Trésor a répondu favorablement à cette requête en donnant la possibilité au professionnel de produire des attestations des établissements de crédit. Compte tenu du manque de collaboration des établissements bancaires et de preuves de versement de commissions bancaires, cette dérogation n'a pas profité à tous les intermédiaires. A cela s'est ajouté les exigences de délai pour produire ces pièces.

Au 31 décembre 2014, l'ORIAS recensait 24 469 IOBSP dont 4 574 courtiers inscrits sur le registre unique. L'ORIAS a constaté qu'une majorité d'établissements de crédit a imposé la catégorie courtier à leurs partenaires intermédiaire sur du crédit immobilier. S'agissant du crédit à la consommation et du rachat de crédit, les établissements de crédit ont maintenu le statut de mandataire non-exclusif.

En mars 2014, le nombre d'IOBSP a considérablement chuté car les professionnels, bénéficiant d'une inscription dérogatoire au titre de 2013, ont dû apporter la preuve de leur capacité professionnelle. Cette mise en conformité a eu davantage d'impact sur les courtiers en opérations de banque et en services de paiement.

Il est intéressant de constater que 65 % des courtiers en opérations de banque exercent leur activité à titre principal. Ce qui représente 2 800 entreprises. 41% des professionnels cumulent l'activité de courtage en banque avec celle de courtage en assurance afin notamment de pouvoir conseiller sur l'assurance emprunteur. 29% des professionnels sont COBSP, IAS et CIF.

En résumé, la majorité des IOBSP exercent leur activité à titre accessoire que ce soit à travers les réseaux d'agents généraux d'assurance (AXA, ALLIANZ, GAN), les concessions automobile, l'univers du commerce et de la distribution (crédit à la consommation) ou encore les conseillers en investissements financiers (CIF).

Intervention de  
Madame Maryvonne MARY,  
Responsable Service de contrôle des intermédiaires de l'ACPR

Madame Mary rappelle que l'ACPR est une autorité de contrôle. Elle n'est donc pas compétente pour valider *a priori* des montages ou procédures. Le contrôle des IOBSP n'est pas automatique dans la mesure où l'ACPR se réserve la faculté d'assujettir au contrôle les IOBSP.

Elle précise que les contrôles des intermédiaires ont commencé en 2013. Ces contrôles se focalisent sur deux grands thèmes :

- ✓ L'immatriculation
- ✓ La commercialisation des produits

Lorsque l'ACPR procède à un contrôle, celui-ci portera à la fois sur la commercialisation des crédits et de l'assurance et plus spécifiquement l'assurance emprunteur.

L'autorité n'a pas constaté de grandes difficultés s'agissant de la réglementation applicable à l'immatriculation des IOBSP, aux mandats conclus avec les établissements de crédit ainsi que ceux confiés par le client.

Elle a, cependant, relevé que les professionnels rencontrent de sérieuses difficultés lorsqu'il s'agit d'apprécier la capacité professionnelle de leurs salariés qui exercent l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement. Elle insiste sur le fait que le salarié ne peut pas acquérir son expérience après son entrée en fonction. **Les justificatifs de capacité professionnelle et d'honorabilité doivent être fournis au moment du recrutement du salarié.**

S'agissant des mandataires non-exclusifs, il convient de veiller à ce que tous les mandats apparaissent sur le site de l'ORIAS. Il est primordial que le client puisse identifier clairement le professionnel.

L'ACPR rappelle l'importance des informations transmises lors de l'entrée en relation afin de se présenter en termes clairs et précis au client. Elle invite les professionnels à disposer d'un document unique sur lequel apparaissent toutes les informations obligatoires à fournir lors de l'entrée en relation ou avant la souscription de tout contrat s'agissant de l'intermédiation en assurance. Cependant, elle recommande de fournir ces informations dès l'entrée en relation peu importe la nature de la mission réalisée par le professionnel.

La catégorie d'inscription du professionnel doit impérativement être transmise dès l'entrée en relation et dans la publicité. Avant la conclusion du contrat, l'intermédiaire doit informer le client sur sa rémunération et les partenariats qu'il détient. L'ACPR recommande de transmettre ces éléments le plus rapidement possible lors de la relation : avant ou pendant la signature du mandat avec le client.

La majorité des IOBSP ne formalisent pas les étapes de la relation. L'ACPR constate qu'ils respectent les étapes mais ne les formalisent pas. A titre d'exemple, les informations sur les caractéristiques essentielles du contrat ne font pas l'objet d'un écrit.

Le questionnaire et la connaissance du client doivent servir aux professionnels à adapter son discours en fonction du profil du client. L'intermédiaire doit s'enquérir des connaissances du client en matière d'opérations de banque. Cette connaissance ne peut pas s'apprécier à l'aide de questions génériques (ex : auto-évaluation des connaissances du client sur une échelle de 1 à 4). Par ailleurs, les professionnels ne mettent pas en avant leur service rendu et rémunéré. Ils doivent mettre en garde le client sur les conséquences financières de l'opération.

L'ACPR attache une grande importance aux obligations de loyauté et d'agir dans l'intérêt du client qui sont fortement présentes dans les textes européens. Lors de ses contrôles, elle s'interroge sur ce qui peut conduire le professionnel à ne pas agir dans l'intérêt du client en examinant les objectifs et le process interne du cabinet.

Les cabinets contrôlés sont le plus souvent IOBSP et IAS. Ils oublient l'obligation de conseil qui pèse sur l'IAS lors de la recherche de l'assurance emprunteur pour le compte du client. Il s'agit d'un produit complexe qui nécessite d'être bien présenté au client.

## Intervention de

*Maître Jean-François SALPHATI, Avocat*

Maître Salphati rappelle, en guise d'introduction, qu'aucune jurisprudence portant sur le statut d'IOBSP n'est encore apparue, ce qui s'explique par le caractère relativement récent de la réglementation. Cependant, une analyse prospective peut être réalisée au regard des décisions rendues en matière de courtage en assurance, les règles de bonne de conduite applicables à ce statut étant similaires (obligation de transparence des rémunérations, obligation d'information et de conseil...). En effet, les magistrats ne se fondent pas toujours sur la nouvelle réglementation pour rendre leur décision puisqu'il existe déjà une jurisprudence en la matière.

Maître Salphati a constaté un transfert de responsabilité des établissements de crédit vers les IOBSP. Il est en effet difficile d'engager la responsabilité d'une banque bien qu'elle soit le concepteur du produit.

Il rappelle que la faute n'engendre pas automatiquement un préjudice. La jurisprudence fait alors référence à la notion de perte de chance. Il convient d'apporter la preuve du préjudice correspondant subi par le client.

La première étape consiste pour le professionnel à se présenter. Le client doit être en mesure d'identifier si le conseiller est indépendant ou non. L'intermédiaire doit également être transparent quant à la composition de son chiffre d'affaires et de son capital (prise de participation).

Avant la conclusion du contrat, l'intermédiaire a un devoir d'information et de collecte des données concernant le client. Ces obligations sont fondamentales dans le cas de crédit souscrit avec un taux étranger qui engendre des modifications du montant du remboursement pour l'emprunteur. Il convient d'être particulièrement vigilant lorsque le professionnel n'a pas effectué de simulation. Les établissements de crédit ont l'obligation de délivrer ces simulations aux professionnels. Il est donc fondamental de prévoir dans les conventions entre les IOBSP et les établissements bancaires des obligations à la charge des établissements de crédit afin que l'intermédiaire puisse avoir un recours.

Le professionnel doit donc accompagner le client sur toutes les étapes de l'opération en étant vigilant, par exemple, sur les clauses suspensives d'octroi d'un crédit immobilier.

→ Garantie financière,

Les intermédiaires en assurance doivent souscrire une garantie financière dès lors qu'ils encaissent des fonds. Les IOBSP doivent être garantis pour **les fonds remis ou confiés**. Il convient d'être vigilant aux modalités de mise en œuvre de cette garantie prévu par votre RC Pro. En effet, il est prévu parfois une assurance caution en vertu de laquelle lorsque l'assureur paye le client, il exige le remboursement des sommes avancées par le professionnel.

→ Analyse objective du marché

Les établissements de crédit sont reticents à entrer en relation avec les courtiers. Le professionnel est donc exposé au risque de ne pas pouvoir respecter ses obligations professionnelles.

L'IOBSP n'est donc pas en capacité de négocier ou de conclure des conventions afin de limiter l'engagement de sa responsabilité. On est ainsi en présence d'un réel problème d'application de la loi qui est à l'origine des difficultés rencontrées par les professionnels. Maître Salphati ajoute que les établissements de crédit exigent la production d'un certain chiffre d'affaire afin de maintenir les relations initiées avec eux.

L'ACPR entend préciser sur ce dernier point que, si le professionnel estime qu'une seule banque est en mesure de répondre aux besoins du client, l'Autorité considère qu'il a rempli son obligation de conseil. A partir du moment où le professionnel a réalisé cette recherche, l'ACPR considère que l'intermédiaire connaît son marché et qu'il a agi dans l'intérêt du client. Le professionnel doit être capable de connaître les acteurs du marché. L'autorité n'exige pas que les courtiers aient noué des relations formelles avec l'ensemble des acteurs bancaires. Elle analyse les dossiers clients au cas par cas.

Si le courtier collabore avec deux acteurs qui ne sont pas représentatifs du marché, l'ACPR va s'interroger car elle connaît les parts de marché des établissements de crédit.

## Intervention de

*Monsieur Serge Maitre, Association française des usagers des banques (AFUB)*

Selon Monsieur Serge Maitre, la réglementation a permis d'ouvrir la concurrence, ce qui est bénéfique pour le consommateur. Par ailleurs, elle apporte un cadre législatif sécurisant.

Cependant, une réglementation trop rigoureuse risque de concentrer le marché autour des acteurs les plus importants. Les petits intermédiaires ne disposent pas des mêmes moyens pour la mise en œuvre de leurs obligations professionnelles.

Le consommateur a tendance à confondre les IOBSP avec les indicateurs et les CGP. Il est donc primordial que le professionnel fournisse une information claire sur ses différents statuts et à quel titre il est intervenu dans l'opération.

L'association recommande aux consommateurs en difficultés de paiement de s'adresser à un conseiller indépendant.

## Intervention de

*Monsieur Arieh Brunschwig, Responsable Juridique Anacofi*

### ➔ Directive Crédit immobilier

Les travaux de transposition de la Directive crédit immobilier (Directive 2014/17/UE du 4 février 2014, JOUE 28/02/201) ont débuté au mois de décembre 2014. La France a jusqu'en mars 2016 pour achever sa transposition.

Ce texte vise à harmoniser la réglementation à l'échelle de l'UE en instaurant un statut de l'intermédiaire en crédit immobilier disposant du passeport européen. La directive prévoit notamment des règles relatives à l'immatriculation des intermédiaires, la formation continue pour les personnels ainsi que des règles de bonne conduite en matière de crédit immobilier.

La Directive introduit **la notion de service de conseil** distinct de l'acte d'intermédiation. Elle impose une obligation d'information du client portant sur le périmètre du conseil et les modalités de rémunération de l'intermédiaire.

Par ailleurs, le texte prévoit d'encadrer l'utilisation du terme « conseil » ou « conseiller » indépendant en exigeant que l'intermédiaire propose une gamme suffisante de produit et ne soit pas rémunéré par un certain % des prêteurs présents sur le marché.

La faculté d'être spécifiquement rémunéré pour la fourniture d'un service de conseil laisse entrevoir une possible modification de l'article L.519-6 du Code monétaire et financier qui interdit toute rémunération avant le déblocage des fonds.

## → Financement participatif

Les professionnels éprouvent des difficultés à appréhender cette nouvelle activité réglementée et ne savent pas précisément si en tant qu'IOBSP, ils peuvent intervenir sur ce type de marché.

Les statuts de conseiller en investissements participatifs (CIP) et d'intermédiaire en financement participatif (IFP) sont entrés en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2014.

Ils autorisent les professionnels à mettre en relation des porteurs de projet avec des personnes souhaitant financer leurs projets uniquement au moyen d'un site internet.

Le statut CIP est incompatible avec le statut CIF ou IOBSP exercé au sein d'une même personne morale. Il peut être intermédiaire en financement participatif à la condition de ne pas fournir de services de paiement.

L'activité de conseil porte uniquement sur des valeurs mobilières. Les IFP ne peuvent intervenir que sur des opérations de prêt à titre onéreux ou sans intérêt.

Les IFP ne peuvent pas mettre en relation les porteurs de projet et les personnes finançant ces projets sur des opérations de crédit immobilier ou de crédit à la consommation. Les opérations concernées portent essentiellement sur du crédit professionnel.

S'agissant des professionnels qui proposent uniquement des opérations de financement basées sur les dons, l'immatriculation en tant qu'IFP est facultative.

Seules les personnes morales peuvent être IFP. Elles doivent être établies en France.

Les CIP et les IFP seront tenus de justifier d'une responsabilité civile professionnelle à compter le 1<sup>er</sup> juillet 2016.

A ce jour, l'ORIAS a immatriculé 20 entreprises au titre de ces statuts. Ces activités sont donc encore timides économiquement.

Les IOBSP peuvent *a priori* collaborer avec les plateformes IFP afin d'orienter leurs clients vers cette solution de financement. En effet, selon l'ACPR, un porteur de projet peut avoir sur le même projet une partie en financement bancaire et une partie en financement participatif.

Cependant, la réglementation n'a pas prévu un éventuel statut de mandataire ou une intervention du professionnel en tant qu'indicateur d'affaires. Il convient donc de rappeler que l'IOBSP n'est pas habilité à intermédiaire sur ce type de financement qui ne peut être opéré que par le biais d'un site internet et au sein d'une personne morale distincte.

## *Questions/Réponses avec les intervenants*

### → Eclairage concernant l'indication d'affaire

Monsieur Michel Fleuriet tient à rappeler que l'indication d'affaires n'est pas un statut. Confrontés à la difficulté d'accès à une offre bancaire suffisante certains professionnels



trouvent une forme de collaboration avec des IOBSP en tant qu'indicateur d'affaires. On pourrait citer par exemple un courtier ou un MNE (mandataire non exclusif) qui ne pouvant trouver une solution pour leur client vont adresser leur dossier à un confrère, cela pourrait être également le cas d'un CGP ou d'un CIF qui, préférant ne pas s'immatriculer en tant qu'IOBSP du fait de la complexité du statut et de la difficulté du marché, choisissent de n'être qu'apporteur d'affaires auprès d'une plateforme IOBSP.

Cette situation est source d'une importante insécurité juridique pour ces professionnels, car un IOBSP ne peut pas être indicateur d'affaires puisqu'il est déjà IOB. Un CIF ou un CGP ne peut pas effectuer de travaux préparatoires, de conseil ou des actes d'intermédiation bancaires.

Maître Salphati alerte les professionnels sur les garanties couvertes par leur assurance RC professionnelle. Il n'existe pas de responsabilité civile d'assurance pour l'indication d'affaires. Il faut être vigilant lorsque le professionnel indique un nom en précisant que cela répondra aux besoins du client : n'est-on pas dans le périmètre du conseil ou de l'intermédiation ?

L'ACPR rappelle que le Code monétaire et financier interdit la mise en place d'une chaîne de plus de deux intermédiaires. L'Autorité porte une attention particulière aux schémas constatés lors de ses contrôles sur place. Ainsi, l'ACPR vérifie qu'ils respectent le principe de non-cumul des catégories, les informations transmises aux clients ainsi que les flux financiers (qui est rémunéré et pour quel montant). Elle est également attentive au contenu des conventions d'indicateur et au niveau de rémunération car une forte rémunération laisse supposer qu'un acte d'intermédiation a été réalisé.

Monsieur Serge Maître insiste sur l'importance de la transparence pour le consommateur. Il est souvent difficile d'appréhender le rôle du professionnel : indicateur ou IOBSP ?

Le professionnel doit fournir une information claire et précise sur les modalités de sa rémunération afin de pouvoir détecter les situations de conflit d'intérêt. Plus le professionnel est transparent plus il est protégé. L'AFUB est prête à collaborer pour faciliter cette transparence et l'exercice de la profession.

### ➔ **Formalisation du conseil fourni au client**

L'ACPR contrôle si les recommandations faites par l'intermédiaire ont bien été fournies au client. Le professionnel ne peut pas se contenter de formulations générales par lesquelles le client reconnaît que le conseil lui a été fourni (« je reconnais » ou « je m'engage » sont à bannir, ces formulations ne prouvent pas que le client a bien pris connaissance des propositions faites par le conseiller). Il est important que le courtier formalise son conseil et la proposition la plus appropriée sur un support durable. Madame Mary invite les professionnels à lire les articles du code monétaire et financier relatifs aux règles de bonne conduite car ils sont très clairs et suivent la logique de commercialisation.

Par ailleurs, Madame Mary précise que l'ACPR n'est pas habilitée à interroger les tiers tel que les clients contrairement à l'AMF.

L'Autorité vérifie donc la qualité du service fourni. Quand elle se rend sur place, elle manque le plus souvent de matérialité. Elle procède également à des contrôles à distance visant à vérifier

l'honorabilité des salariés, les conventions distributeurs, l'adéquation du conseil fourni. L'IOBSP doit conseiller un produit adapté. S'agissant des mandataires en opérations de banque, n'ayant pas l'obligation de formaliser le conseil, l'ACPR regarde en quoi le produit pourrait ne pas être adapté.

### → Le choix des catégories

Deux ans après la mise en place de cette réglementation, beaucoup de professionnels n'arrivent pas à déterminer dans quelle catégorie ils doivent s'enregistrer. Certains pratiquent l'activité de manière accessoire et estiment que les obligations liées au statut de courtier seraient trop lourdes à respecter. En outre, les établissements de crédit leur imposent le plus souvent de s'enregistrer dans la catégorie courtier.

### → Le Courtier, mandataire du client

Le débat s'est ensuite orienté vers les difficultés de pouvoir collaborer avec les établissements de crédit qui ne reconnaissent pas le mandat donné par un client à un courtier en l'absence d'une convention signée avec la banque.

Il convient donc d'insister sur la reconnaissance du mandat client qui représente la volonté du consommateur de se faire assister par un professionnel indépendant. La réglementation n'ayant pas rendu obligatoire la conclusion d'une convention d'apport d'affaires entre un établissement bancaire et un courtier c'est bien le mandat du client qui devrait permettre au courtier d'accéder à un nombre suffisant d'offres existantes sur le marché afin de pouvoir produire une analyse objective.

Michel Fleuriet précise que l'Anacofi-IOBSP est prête à agir en justice si un professionnel lui présente un dossier étayé afin de créer une jurisprudence.

### → Le co-courtage

Le co-courtage n'est pas prévu par les textes mais représente une pratique bien réelle et nécessaire à l'activité. Les professionnels comprennent la nécessité de limiter le nombre d'intervenants dans une intermédiation bancaire dans un souci de transparence pour le consommateur mais souhaitent pouvoir travailler en association de compétences.

Maître Salphati précise que si les textes ne l'autorisent pas, ils ne l'interdisent pas non plus.

Monsieur Michel Fleuriet propose, afin de faciliter les conditions d'exercice des courtiers, de pouvoir faire accepter la pratique du « co-mandat », c'est-à-dire qu'un client puisse signer un mandat unique avec deux courtiers. Il estime que si la convention précise bien les obligations des courtiers en toute transparence, le co-mandat ne devrait pas être préjudiciable au consommateur.

L'ANACOFI-IOBSP est convaincu que cette pratique permettrait de solutionner les difficultés d'accès aux offres bancaires.

## *CONCLUSION*

Le temps imparti à cette réunion n'a pas permis de répondre à toutes les interrogations des professionnels mais l'ANACOFI – IOBSP prépare l'édition d'une étude plus exhaustive sur le sujet.

Après avoir remercié les intervenants pour le temps qu'ils ont bien voulu consacrer à cet événement, Michel Fleuriet annonça que d'autres réunions seraient prochainement organisées en région.