

Les conditions d'accès et de maintien dans la profession d'IOBSP.

Cette formation sera consacrée aux différentes capacités que doit posséder l'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement que vous êtes.

Dans la plupart des cas, les capacités sont plus ou moins maîtrisées s'agissant de la distribution de crédit en elle-même. Mais il subsiste encore quelques cas particuliers et des nouveautés sont venues s'ajouter avec l'arrivée de la directive sur la distribution des assurances dans notre cadre législatif.

Commençons par la première partie de ce cours sur les capacités que vous connaissez tous : le livret de stage de l'intermédiaire en opérations de banque et service de paiement de niveau 1.

I. Présentation du contexte juridique

A. L'activité d'IOBSP

L'activité d'IOBSP n'est réglementée que depuis la Loi dite Lagarde ou LCC de 2010 qui a instauré l'article L519-1 du code monétaire financier (CMF) qui définit l'activité d'IOBSP.

« I - L'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement est l'activité qui consiste à présenter, proposer ou aider à la conclusion des opérations de banque ou des services de paiement ou à effectuer tous travaux et conseils préparatoires à leur réalisation.

Est intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement toute personne qui exerce, à titre habituel, contre une rémunération ou toute autre forme d'avantage économique, l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement, sans se porter ducroire. »

L'article est clair, toute personne qui **présente** une opération de crédit à un consommateur, ou **l'aide**, ou **effectue** pour ce consommateur des travaux ou lui **prodigue des conseils** préparatoires à la réalisation d'une opération de crédit, **est un IOBSP**.

Plus généralement, on peut dire que toute personne qui intervient dans le processus d'obtention du crédit doit avoir la capacité de niveau 1. Depuis la mise en relation avec le client, en passant par la récolte des pièces du dossier, l'analyse des pièces, l'envoi aux banques et jusqu'à la signature de l'offre de prêt.

Nous pouvons donc dès à présent dire que les personnes qui n'entrent pas dans le processus d'obtention du crédit ne sont pas concernées. Il en va ainsi d'un comptable dans une entreprise IOBSP, d'un DRH, d'un responsable marketing, etc.

Attention au métier de commercial. Un commercial qui viendrait « parler crédit » entre dans le cadre de la mise en relation avec le client. Il n'est donc pas exclu de l'obligation de formation de niveau 1.

La Loi ajoute une condition de rémunération : il faut que ces services soient rémunérés, ce qui exclut du champ d'application de ce texte toute personne physique ou morale qui exercerait ces services **bénévolement**.

Le II du même article exclut du champ de cette définition les Banques et organismes de crédits. En effet, Banques et organismes de crédits sont des producteurs et non pas des intermédiaires.

Enfin, le III de l'article, annonce un décret qui sera pris en Conseil d'Etat concernant les catégories d'IOBSP ainsi que les conditions d'accès à la profession.

Ce décret en Conseil d'Etat a été pris le 26 janvier 2012 et publié au JORF ¹n°0024 du 28 janvier 2012 page 1649 texte n° 15.

B. Les catégories d'IOBSP

Dans ses articles R519-1 à R519-5, le décret étend le champ d'application de la définition d'un IOBSP, crée 4 catégories d'IOBSP, et impose une obligation d'immatriculation à l'ORIAS.

Ces 4 catégories sont :

- les courtiers
- les mandataires exclusifs – ME (n'étant mandatés que par une seule banque ou un seul organisme de crédits)
- les mandataires non exclusifs – MNE (étant mandatés par au moins une banque et ont vocation à l'être par plusieurs autres)
- les mandataires des 3 catégories précédentes – communément appelés les MIOB (mandataire d'intermédiaire en opérations de banque – et en services de paiement).

L'ORIAS codifie ces catégories un peu différemment. Ainsi,

- le courtier est COBSP – courtier en opérations de banque et services de paiement
- le MOBSP^L – mandataire en opérations de banque et services de paiement **lié**
- le MOBSP – mandataire non exclusif en opérations de banque et services de paiement
- le MIOBSP – mandataire d'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement

Les courtiers et les MNE, ainsi que leurs MIOB constituent la plus large majorité du marché de la distribution de crédit en France. Les ME, qui sont mandatés par une seule banque (ou organisme de crédit) représentent une frange de ces professionnels. Ce sont les agents généraux d'assurance dont la compagnie détient une banque. Ainsi, on peut citer les agents AXA avec AXA Banque, les agents Allianz avec Allianz Banque, ou encore les agents Groupama, avec Groupama Banque.

¹ Journal Officiel de la République Française.

Selon moi, d'autres catégories sont venues s'ajouter aux catégories que nous venons de citer. Par exemple, un intermédiaire de crédit transfrontalier sera certes, un IOBSP, mais s'agissant de sa capacité, il détiendra le niveau de capacité qui lui est imposé par son pays d'origine. À cela vient s'ajouter les intermédiaires de crédit, exerçant à titre accessoire à leur activité principale, la distribution de crédit. Puis, il ne faut pas oublier que depuis la directive sur le crédit hypothécaire, un nouveau type de courtier a vu le jour : le courtier indépendant.

Reprenons un peu plus en détails ces catégories que je viens de citer.

1. [l'intermédiaire de crédit transfrontalier](#)

S'agissant de **l'intermédiaire de crédit transfrontalier**, il faut qu'il soit inscrit au registre des intermédiaires de crédit de son pays d'origine. Il informe l'autorité qui gère ce registre, son intention d'exercer dans un autre état de l'Union Européenne selon le principe de la libre prestation de service ou du libre établissement. L'ORIAS local, si je peux l'appeler ainsi, va donc prendre attache avec l'ORIAS en France et transmettre la fiche signalétique de l'intermédiaire en question. Cependant ce n'est pas suffisant. Pour pouvoir exercer en France, la loi française impose à ces intermédiaires transfrontaliers une formation complémentaire de 14h en prêts immobiliers ainsi qu'un stage de 6 mois auprès d'un organisme de crédit ou d'un intermédiaire de crédit français.

2. [L'intermédiaire de crédits à titre accessoire.](#)

Cette notion se fonde sur la théorie juridique du principal et de l'accessoire. Il faut qu'il y ait d'abord un objet principal, puis ensuite, vient l'accessoire. L'accessoire seul ne peut pas exister. Ainsi, un intermédiaire de crédits à titre accessoire ne peut pas proposer un crédit seul, déconnecté de son activité principale.

Qui sont-ils ?

On peut citer les vendeurs de salons, de cuisines, de voyages, de voitures, etc. Ils vendent la cuisine équipée, et proposent un crédit par la même occasion. L'activité principale est donc bien la vente (et pose) de cuisines équipées, et l'accessoire est la proposition de souscription d'un crédit pour réaliser la vente.

De même que l'agent immobilier qui propose des biens immobiliers à la vente, peut également, à l'occasion d'une vente, proposer un financement immobilier à son client.

La loi distingue cependant : les IOBSP à titre accessoire « crédit immobilier » (IOBSP 3 – CI) et les autres, ceux qui distribuent des crédits autre qu'immobilier accessoirement à leur profession principale.

3. [Le courtier indépendant.](#)

C'est le dernier né, et aussi le mal connu des intermédiaires de crédits. Il est un IOBSP à part entière, mais ses méthodes de travail et de rémunération diffèrent des 4 catégories principales. En effet, le courtier indépendant pourrait s'apparenter à un consultant en prêts immobiliers. Il n'est rémunéré que par le client (consommateur) et surtout pas par les banques, d'où il tient son qualificatif d'indépendant. Il perd donc la partie « commission banque », mais en tant que consultant il gagne un point non négligeable : il sera rémunéré par son client selon une convention de rémunération et cela peu importe que le client réalise son opération de crédit



avec le courtier indépendant ou pas. Si un client vient prendre des renseignements, le courtier indépendant peut lui facturer cette prestation, ce que les autres catégories d'IOBSP ne peuvent pas.

A présent que nous avons fait le tour des catégories d'IOBSP, il faut se pencher sur les capacités requises pour exercer.