

IOBSP Module de 40 heures Immo

I- Les généralités sur les IOBSP.

Dans ce chapitre, nous allons aborder des généralités en matière d'intermédiation de crédit.

Instauré en 2010, en vue de la régulation bancaire et financière, le droit de la distribution bancaire n'est que la mise en lumière de la distribution bancaire par les « non banquiers ».

Le crédit dans ses deux principales composantes, à savoir le crédit immobilier, et le regroupement de crédits, constituent les produits phares de l'activité de l'intermédiation bancaire en France. Le crédit à la consommation reste la charge gardée des établissements de crédits et des banques. Sachez, cependant, que dans d'autres pays, ce n'est pas le cas. En Grande Bretagne, au Maroc, les intermédiaires de crédits distribuent du crédit à la consommation.

Cependant, on ne peut pas affirmer que le marché est encore arrivé à maturité, car dans les pays anglo-saxons, plus de 70% des crédits sont réalisés par un réseau de courtage. Ce n'est encore pas le cas en France.

Cette section présente le cadre général de l'activité du distributeur bancaire et de l'IOBSP ; des acteurs français du secteur bancaire et de l'assurance, leurs prestations ainsi que les risques afférents à ces activités.

Le crédit, étant l'un des carburants de toute activité économique, nécessite la collaboration de trois univers qui sont entre autres les producteurs de risque financiers (les gestionnaires), les clients (consommateurs) et les distributeurs (intermédiaires et conseillers bancaires).

A. Notions fondamentales.

L'article 4, paragraphe 5 de la DIRECTIVE 2014/17/UE du 4 février 2014, sur le prêt hypothécaire, donne une définition de l'intermédiaire de crédit.

L'intermédiaire de crédit est une personne physique ou morale qui n'agit pas en qualité de prêteur ou de notaire.

Il ne présente pas seulement, directement ou indirectement, un consommateur à un prêteur, ou à un autre intermédiaire de crédit, car dans ce cas il ne serait qu'indicateur.

Mais dans le cadre de l'exercice de ses activités commerciales ou professionnelles, et contre une rémunération, il présente ou propose des contrats de crédit aux consommateurs; assiste les consommateurs en réalisant des travaux préparatoires, ou d'autres travaux administratifs au stade

précontractuel pour des contrats de crédit ou encore, conclut des contrats de crédit avec des consommateurs pour le compte du prêteur.

On notera que sa rémunération peut être pécuniaire, ou revêtir toute autre forme d'avantage économique ayant fait l'objet d'un accord.

Plus simplement, l'intermédiaire est un professionnel chargé de mettre en relation 2 personnes en vue de la conclusion d'un contrat.

Dans notre cas, il s'agit d'un côté, d'un client qui veut obtenir un crédit, et de l'autre côté, un créancier ou une banque. Cet intermédiaire est un I O B S P, ou un intermédiaire de crédit (selon les textes européens).

L'activité d'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 (**article L. 519 1, 1er alinéa du code monétaire et financier, ou CMF**).

B. Contexte général de l'activité de l'I O B S P

« La finance » représente l'un des éléments essentiels de l'économie. Elle permet la rencontre des ressources disponibles et des financements, tout en mutualisant les risques, et en gérant les décalages dans le temps. On ne peut donc parler de finance sans parler de dette (crédit), qui selon certains experts serait la dimension ultime des questions financières.

Le code monétaire et financier impose une réglementation dans l'activité bancaire qui repose sur quatre sources :

- la Loi,
- le règlement,
- la jurisprudence
- et les positions des autorités de contrôle.

La maîtrise des sources juridiques s'avère indispensable pour les professionnels financiers. C'est d'ailleurs dans ce contexte qu'intervient l'intermédiaire en opération de banque et service de paiement.

On peut alors demander pourquoi tant de précautions de la part du législateur ?

Dans l'historique récent, on cite encore, et toujours la crise financière et systémique de 2008.

Sous la Présidence française de l'Union Européenne en 2008, un rapport est demandé pour tenter de trouver des moyens de lutte contre la crise. C'est le rapport de Jacques de La rosière.

Au G20, sous l'impulsion de la France, ce rapport est pris en compte et la Commission Européenne se charge de mettre en œuvre ces nouvelles techniques de lutte. S'en est suivi tout un panel de nouvelles directives européennes.

Le crédit était devenu un produit toxique, et il fallait redonner confiance au consommateur.

Etant donné que je parle de textes législatifs européens, mais aussi français, je pense qu'il faut que je vous parle de la hiérarchie des normes, afin de comprendre comment ces textes s'articulent, et arrivent jusque dans votre vie professionnelle.

1. La hiérarchie des normes

Au 1^{er} niveau et de manière générale, dans tous les pays, on trouve la constitution. L'Allemagne a une Loi Fondamentale, mais en réalité, il s'agit bien d'une constitution.

L'Union Européenne n'a pas vraiment de constitution, mais un traité, qui régit son fonctionnement. Le dernier en date est le Traité de Lisbonne.

Au 2^{ème} niveau, on trouve les traités internationaux. Si la constitution est contraire à un traité, il faut la modifier avant de signer le traité.

Au 3^{ème} niveau, nous trouvons, en principe la Loi.

Cependant, en Europe, nous avons superposé un autre système législatif. Ce système **n'est pas fédéral**. On le qualifie alors de **supranational**. Ce niveau supranational comporte :

- les traités internationaux que peut signer l'Union Européenne,
- Les règlements européens
- Les directives européennes
- et la jurisprudence de la Cour de Justice de l'Union Européenne, la C.J.U.E, au Luxembourg.

Sur le plan national, on trouve :

- la Constitution qui est au-dessus de tout, mais pas au-dessus des normes européennes.
- Les traités internationaux que pourrait signer la France seule

- la Loi
- les décrets
- les arrêtés
- les circulaires
- et la jurisprudence de la Cour de Cassation et du Conseil d'état.

Au passage, je donne une très mauvaise note à la France, car elle n'a pas encore de Cour Constitutionnelle, permettant à un citoyen de soulever l'inconstitutionnalité d'une loi ou d'un règlement. La constitution est « protégée » par le Conseil Constitutionnel, conseil de sages, et ne peut pas s'auto-saisir ! Il ne sera saisi que sur demande d'au moins 50 parlementaires. Autant vous dire... qu'il n'est plus de notre époque.

Les règlements européens sont votés par le Parlement Européen à Strasbourg, et s'appliquent dans tous les états de l'Union Européenne, **sans passer par les parlements nationaux**. C'est une application directe.

Les directives européennes sont également votées par le Parlement Européen à Strasbourg, et s'appliquent en droit interne, après édicition d'un texte national comme une Loi, un décret, ou un arrêté, afin que le droit national soit mis en conformité avec le droit européen.

Un texte doit être conforme à celui qui le précède, sinon il y a conflit de normes.
La norme inférieure s'efface face à la norme supérieure.

Les normes n'arrivent pas comme par magie, ou sur décision d'un homme ou d'une femme politique. Il y a des demandes formulées dans des instances internationales, comme :

- l'O.N.U
- le conseil de l'Europe
- le G8 ou le G20
- La commission européenne ou le conseil européen
- et au niveau national, le gouvernement, et l'assemblée nationale.

Beaucoup de textes sont en cours de rédaction, et d'autres en cours de réforme au niveau européen. Ainsi nous sommes en attentes de texte sur la distribution d'assurance, sur les placements financiers, les retraites, ou encore sur la protection des données informatiques à caractère personnel.

Dans tous ces niveaux, nous retrouvons des acteurs, comme :

- des personnalités politiques
- des hauts fonctionnaires
- mais aussi des syndicats, et des associations pour effectuer du lobby auprès de ces instances politiques et législatives.

Vous comprenez à présent pourquoi le syndicat AFIB, est présent au niveau national, auprès de la Direction Générale du Trésor, du ministère de l'économie et des finances, mais aussi au niveau européen par le biais du BIPAR (qui est la fédération européenne des intermédiaires d'assurance et de crédit).

2. Textes régissant la distribution bancaire.

La distribution bancaire française est régie par :

- Les Lois Scrivener, Lagarde, MURCEF*,
- Par Le décret n°2012 101 du 26 janvier 2012,
- Par le Décret n° 2016-607 du 13 mai 2016, transposant la directive sur le crédit hypothécaire en droit français avec une série d'arrêtés du 9 juin 2016.
- Le Code Monétaire et Financier (ou CMF)
- mais aussi par le Code de la Consommation
- Puis par le Code Civil

**MURCEF est un acronyme pour Mesures Urgentes de Réformes à Caractère Economique et Financier.*

Après ce survol des acteurs législatifs et des normes, il convient de voir qui sont les intermédiaires de crédit.

C. Qui sont les intermédiaires de crédit ?

La qualité et le nombre de mandats sont les facteurs clés qui permettent d'établir les catégories d'IOBSP. On en distingue quatre:

1. Catégorie 1:

Les courtiers: selon l'article R519-41 du code monétaire et financier, les courtiers en opérations de banque et en services de paiement, immatriculés au registre du commerce et des sociétés pour l'activité de courtage en opérations de banque et en services de paiement.

Ils exercent l'intermédiation en vertu d'un mandat du client, à l'exclusion de tout mandat d'un établissement de crédit ou d'un établissement de paiement.

Ils ne sont pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec un établissement de crédit ou un établissement de paiement.

2. Catégorie 2:

Les mandataires exclusifs (les M.E) :

Selon l'article R519-42 du code monétaire et financier, ces mandataires exercent l'intermédiation en vertu d'un mandat d'un établissement de crédit ou d'un établissement de paiement.

Ils sont soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec l'un de ces établissements pour une catégorie déterminée d'opérations de banque ou de services de paiement.

3. Catégorie 3:

Les Mandataires non exclusifs (les M.N.E) :

Selon l'article R519-43 du CMF, cette catégorie est caractérisée par l'aspect non exclusif, ces mandataires en opérations de banque et en services de paiement, exercent l'intermédiation, en vertu d'un ou plusieurs mandats, non exclusifs, délivrés par un ou plusieurs établissements de crédit, ou établissements de paiement.

4. Catégorie 4:

Les MIOB – mandataires d'intermédiaire en opérations de banque. On devrait dire MIOBSP, et ajouter « et en service de paiement ».

Ce sont les mandataires des intermédiaires des catégories 1, 2, et 3.

Selon l'article R519-44 du CMF, ces mandataires exercent l'intermédiation, en vertu de mandats des personnes mentionnées dans les catégories 1, 2, et 3.

Ne sont pas considérés comme des IOBSP,

- les établissements de crédit et de paiement, leurs salariés, les salariés des IOBSP
- Les notaires quel que soit leur activité d'intermédiation
- Les intermédiaires qui ne perçoivent aucune forme de rémunération (les bénévoles)
- Les intermédiaires en assurance.

Cependant, les textes envisagent aujourd'hui l'activité à titre accessoire ou occasionnelle, à sa profession principale.

Toute personne qui fait acte d'intermédiation de crédit, même à titre occasionnel, ou de manière accessoire à sa profession principale, est IOBSP!

Ainsi, l'agent de voyage qui vendrait des croisières au moyen d'un crédit à la consommation, qu'il distribuerait lui-même, est un IOBSP à titre accessoire, au regard de la Loi, et doit-être immatriculé à l'ORIAS en tant que tel.

D. Comment devenir IOBSP ou travailler chez un IOBSP.

Pour le savoir, il faut aborder les Conditions d'accès à la profession d'IOBSP. Chaque IOBSP, quelle que soit sa catégorie, doit remplir des obligations :

- immatriculation au Registre unique (ORIAS)
- assurance couvrant la responsabilité civile professionnelle,
- souscription d'une garantie financière (optionnelle),
- application de principes de pratique professionnelle (« bonne conduite », renforcés pour les Courtiers)
- et justification de compétence professionnelle.

Depuis le 1er janvier 2013 (application effective au 15 janvier 2013), tous les IOBSP doivent détenir une attestation de compétence professionnelle.

Celle-ci est obligatoire pour que l'IOBSP puisse obtenir son immatriculation au Registre des Intermédiaires tenu par l'ORIAS, et qui est une condition requise pour exercer l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement.

Depuis 2007, si l'IOBSP, ou l'un de ses salariés, conseille, présente, ou aide à remplir une demande d'adhésion à une assurance de prêt, alors il est intermédiaire d'assurance à titre accessoire, et doit être titulaire, au minimum, d'une capacité d'assurance de niveau 3, et surtout, ne pas oublier de s'inscrire à l'ORIAS en tant qu'intermédiaire d'assurance ou mandataire d'assurance.

J'insiste. Tous les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement doivent s'immatriculer auprès de l'ORIAS qui est le registre unique des intermédiaires bancaires, financiers et d'assurance.

Les établissements de crédit, les établissements de paiement, et les IOBSP qui recourent aux services d'autres IOBSP, doivent s'assurer que ceux-ci sont immatriculés.

Récemment, la directive sur le crédit hypothécaire a imposé aux personnels des prêteurs et des intermédiaires de justifier de compétences professionnelles à l'entrée dans la profession et de mettre à jour ces compétences tout au long de

leur activité professionnelle. Cette mise à jour des compétences doit être d'une durée de 7 heures par an, on la dénomme Formation continue. Elle concerne tous les intermédiaires titulaires d'une formation initiale de niveau 1, 2 et 3.

1. La Condition liée à la capacité.

Afin de pouvoir s'immatriculer à l'ORIAS, un IOBSP doit justifier de sa capacité professionnelle :

- Soit en apportant la preuve d'une expérience professionnelle de cadre dans le domaine bancaire, de 2 ans sur les 3 dernières années, avant l'immatriculation sur le registre unique ;
- ou de Non cadre, d'une durée de 4 ans, dans des fonctions liées à la réalisation d'opérations de banque ou de services de paiement, acquise au cours des 5 années, précédant l'immatriculation sur le registre unique ;

C'est ce que l'on appelle, la clause du Grand père.

- Soit encore en étant titulaire d'une Licence, dont le programme a trait à la finance, au droit, à la bancassurance, à l'immobilier, ou un diplôme d'école supérieure de commerce.
- Soit enfin, en suivant une formation de 150 heures de niveau 1, sanctionnée par un test de connaissance, auquel le candidat devra atteindre un score d'au moins 70% de bonnes réponses. C'est cette formation que vous êtes en train de suivre au sein de l'IEPB.

2. Pourquoi faire appel à un IOBSP?

Le crédit reste difficile à obtenir, même si les banques prêtent toujours, elles sont plus vigilantes sur la qualité des dossiers, et se montrent plus rigides sur certains critères, d'où l'intérêt de passer par un professionnel.

L'intermédiaire de crédit connaît les subtilités du métier. Il apporte un gain de temps considérable en s'occupant de la gestion globale du dossier pour décrocher le meilleur financement, en toute indépendance vis-à-vis des établissements bancaires. Il aide le client à comprendre les composantes d'un emprunt. Tout le monde n'est pas aguerri aux notions de coût d'un crédit, impact d'un coût d'assurance, et coût global d'un emprunt, alors que ce dernier montre une publicité d'un taux débiteur très bas !

L'intermédiaire de crédit connaît le système bancaire, ce qui lui permet de négocier les meilleures conditions pour un dossier. Il sait présenter un dossier, et trouve les bons arguments pour obtenir le financement.

Son savoir-faire peut être déterminant dans l'issue de certains dossiers difficiles.

Un courtier saura proposer et négocier l'ensemble des services nécessaires à l'optimisation d'un projet. Par exemple, proposer une meilleure assurance emprunteur pour un crédit immobilier, ce que ne proposerait pas une banque car elle est souvent liée à une seule compagnie.

En résumé, faire appel à un courtier c'est un gain de temps, d'argent, et de tranquillité.

3. Un IOBSP doit faire montre d'honorabilité.

Aucune personne ne peut prétendre au statut d'IOBSP en ayant fait l'objet de condamnations pénales définitives sous forme de délit ou de crime et datant de moins de dix ans.

En ce qui concerne les sanctions disciplinaires, une liste est prévue à cet effet par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, c'est-à-dire allant d'un avertissement jusqu'à l'interdiction de pratiquer l'intermédiation.

4. Quel est le statut fiscal des IOBSP.

Sa catégorie le verse,

- soit dans le régime des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), s'il est courtier ou sous forme de société commerciale,
- soit dans celui des bénéfices non commerciaux (BNC) s'il est mandataire ;

Les recettes et rémunérations découlant de l'activité de l'intermédiaire sont exonérées de TVA.

5. Le démarchage bancaire.

L'IOBSP peut faire du démarchage bancaire ou financier **à condition d'avoir la capacité de niveau 1.**

Le démarchage se définit,

- soit par la prise de contact commerciale, non sollicitée par le client ou le prospect, en vue d'obtenir son accord sur une opération de banque,
- soit par une négociation dans un lieu autre que ceux habituellement utilisés par les établissements de crédits, même sur demande du client.

Les crédits à la consommation sur le lieu de vente (du bien financé) n'entrent pas dans le cadre du démarchage ; de même les prêts viagers hypothécaires sont interdits par le démarchage ainsi que ceux portant sur les matières précieuses.

Cette notion est importante notamment en matière de droit du consommateur, car en effet, une convention de rémunération, ou un mandat de client, signé en dehors du lieu de vente, est soumis au droit de la vente à distance, et ouvre un délai de rétractation de 7 jours.

E. Les obligations de l'IOBSP envers ses clients.

- Il doit présenter clairement son entreprise,
- Présenter les produits et l'information y afférente
- S'informer de la situation personnelle du client

Il s'interdit de ne recevoir aucun fonds durant la phase d'étude.

Sauf s'il s'agit d'honoraires de conseil indépendant, service de conseil optionnel dans le cadre d'un contrat de crédit immobilier.

En effet Depuis 2017, un IOBSP peut facturer, à part, des honoraires de conseil indépendant, mais dans ce cas, il ne percevra aucune rémunération de la part de la banque (pas de commission bancaire). Attention, ces honoraires de conseil indépendant sont soumis à TVA.

1. L'IOBSP doit observer des règles de bonnes conduites

D'après la directive sur le crédit hypothécaire, les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement doivent se comporter d'une manière **honnête, équitable, transparente et professionnelle en tenant compte des droits et des intérêts des clients**, y compris des clients potentiels.

La protection du client occupe une place importante dans la réglementation bancaire et le programme de formation de l'IOBSP.

Les règles de bonne conduite des IOBSP reposent essentiellement sur :

- La claire information quant au statut et au rôle de l'IOBSP;
- L'information sur les caractéristiques et les risques des opérations envisagées ;
- Le respect des intérêts du client ;
- La délivrance du conseil.

L'IOBSP réalise un audit personnalisé afin de mettre en évidence les forces et faiblesses du patrimoine du client par rapport à ses objectifs.

L'audit patrimonial comprend :

- l'identification précise et la hiérarchisation des objectifs patrimoniaux;
- un descriptif des biens et valeurs qui composent le patrimoine du client;
- la détermination et la représentation des contraintes juridiques, fiscales, et sociales qui pèsent sur le patrimoine du client;
- une analyse complète de ces éléments au regard de la situation, des besoins et surtout des objectifs.

L'activité bancaire repose sur la sélection des clients mais ne doit pas pratiquer la discrimination. Il n'existe pas de droit au crédit, autrement dit, refuser un crédit n'est pas discriminer un demandeur.

L'intérêt du client doit être matérialisé dans toute proposition de l'intermédiaire. L'IOBSP débute toute relation, **phase précontractuelle**, avec le client en donnant les informations précises sur lui-même.

L'IOBSP doit présenter clairement l'offre et ses conséquences, c'est-à-dire tout ce qui concerne le crédit à la consommation, le crédit immobilier ; le regroupement de crédits, et les services de paiement.

La banque dispose d'un droit d'information et de mise en garde vis-à-vis du client car c'est elle seule qui prend la décision de prêt et en assume les risques; toutefois **seul le courtier dispose de l'obligation de conseil mais aussi de l'analyse du marché.**

L'emprunteur peut assigner la banque en justice, en cas de litige ou d'erreur sur son offre de prêt. Le délai pour agir est de cinq années, **à partir de la découverte des faits.**

La banque, quant à elle, ne dispose que de deux ans pour agir en justice contre le client **à partir de la signature de l'offre de prêt.**

Le Courtier, et uniquement lui, doit communiquer l'analyse du marché au client : c'est-à-dire la description et la comparaison de différents types de contrats analysés, même s'il ne travaille pas habituellement avec un établissement de crédit dont il présente l'offre.

L'IOBSP doit,

- proposer, recommander et motiver un produit
- S'abstenir de proposer un contrat inadapté
- Informer clairement le client de ses obligations
- Expliquer clairement les opérations : dans un vocabulaire moins technique et le plus pratique possible.
- Renseigner sincèrement l'établissement partenaire : communiquer à l'établissement partenaire les informations recueillies auprès du client, répondre avec diligence aux demandes des établissements.

2. Rémunération de l'intermédiaire de crédit.

La rémunération de l'intermédiaire provient en partie du client, et du prêteur qui est l'établissement financier.

La forme de la rémunération diffère de part le statut de l'intermédiaire.

a) *Le Mandat du courtier*

Le courtier agit en vertu d'un mandat du client. Il est par ailleurs lié à des banques par convention de collaboration. Il est rémunéré sur la base de son mandat par le client. En outre, il percevra une commission bancaire qu'il aura négociée avec la banque.

ATTENTION. Si le courtier a facturé des honoraires de conseil indépendant à son client, il n'a pas droit à la commission bancaire.

D'après la nouvelle directive sur le crédit hypothécaire, la faculté de fournir un conseil indépendant n'est plus seulement réservé au courtier, mais aussi à tout intermédiaire et à la banque (**Art. L 313-14 du code de la consommation**).

b) *La convention de rémunération du mandataire.*

Le M.E, et le M.N.E, agissent en vertu de mandats délivrés par une ou plusieurs banques (ou organismes de crédits). Il est par ailleurs lié à son client par une convention d'honoraires.

Les MIOBS agissent en vertu de mandats délivrés par un ou plusieurs intermédiaires. Ils sont rémunérés par une convention d'honoraires avec le client, et en principe, la commission bancaire reste acquise à leur mandant. Nous verrons plus en détail le mandat, en tant que contrat spécial en droit français.

c) On peut se poser la question qui du Mandat ou convention de collaboration, Quelle est la meilleure solution ?

L'IOBSP n'a pas vraiment le choix. La banque lui impose le statut qu'elle a choisi dans son ordre interne.

Ce qui change foncièrement :

- Le courtier est indépendant et directement contrôlé par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR).
- Les mandataires ont le statut de PS2E, et sont donc contrôlés par leurs mandants, c'est-à-dire par les banques, et par les IOBSP quand il s'agit d'un MIOB. *PS2E signifie prestataire de service essentiel externalisé.*

d) Limites de cette différenciation.

Certains auraient pensé qu'un mandat offrait plus de pouvoirs, de stabilité et de marge de négociation avec le mandant. Il n'en est rien.

Les banques « démandatent » leur mandataire comme elles le veulent.

Le terme de « démandatement » n'existe pas, c'est du jargon. On révoque un mandat.

Les marges de négociation avec les banques mandantes sont très faibles, sauf si l'IOBSP est un gros producteur de crédits.

Enfin, on aurait pu penser que le fait que le courtier soit indépendant, non PS2E, et contrôlé directement par l'ACPR, les banques auraient signé avec de nombreux courtiers. Il n'en fût rien ! Elles agissent de la même façon en rationalisant le marché, et en refusant de travailler avec des courtiers, ce qui est nuisible au marché et aux consommateurs.

D'après la directive sur le crédit hypothécaire, l'IOBSP doit délivrer à son client une FISE (fiche d'information standardisée européenne).

F. Dispositions relatives à l'information précontractuelle standardisée (création d'une FISE) et adaptation des dispositions relatives à l'assurance emprunteur

(Code consommation – L. 312-6-1 à L. 312-6-2)

1. Disposition générale en matière d'information du consommateur pour tout type de contrat.

L111-1 du code de la consommation

Avant que le consommateur ne soit lié par un contrat de vente de biens ou de fourniture de services, le professionnel communique au consommateur, de manière lisible et compréhensible, les informations suivantes :

1° Les caractéristiques essentielles du bien ou du service, compte tenu du support de communication utilisé et du bien ou service concerné ;

2° Le prix du bien ou du service, en application des articles L. 112-1 à L. 112-4 ;

3° En l'absence d'exécution immédiate du contrat, la date ou le délai auquel le professionnel s'engage à livrer le bien ou à exécuter le service ;

4° Les informations relatives à son identité, à ses coordonnées postales, téléphoniques et électroniques et à ses activités, pour autant qu'elles ne ressortent pas du contexte ;

5° S'il y a lieu, les informations relatives aux garanties légales, aux fonctionnalités du contenu numérique et, le cas échéant, à son interopérabilité, à l'existence et aux modalités de mise en œuvre des garanties et aux autres conditions contractuelles ;

6° La possibilité de recourir à un médiateur de la consommation

Les dispositions du présent article s'appliquent également aux contrats portant sur la fourniture d'eau, de gaz ou d'électricité, lorsqu'ils ne sont pas conditionnés dans un volume délimité ou en quantité déterminée, ainsi que de chauffage urbain et de contenu numérique non fourni sur un support matériel. Ces contrats font également référence à la nécessité d'une consommation sobre et respectueuse de la préservation de l'environnement.

Outre les mentions prévues à l'article L. 111-1, tout professionnel, avant la conclusion d'un contrat de fourniture de services et, lorsqu'il n'y a pas de contrat écrit, avant l'exécution de la prestation de services, met à la disposition du consommateur ou lui communique, de manière lisible et compréhensible, les informations complémentaires relatives à ses coordonnées, à son activité de prestation de services et aux autres conditions contractuelles. Les informations complémentaires qui ne sont communiquées qu'à la demande du consommateur sont également précisées par décret en Conseil d'Etat.

En cas de litige relatif à l'application de ce qui a été énoncé précédemment, **il appartient au professionnel de prouver qu'il a exécuté ses obligations.**

2. Dispositions générales pour la vente sur internet

Est qualifiée « *d'opérateur de plateforme en ligne* » toute personne physique ou morale proposant, à titre professionnel, de manière rémunérée ou non, un service de communication au public en ligne reposant sur :

1° Le classement ou le référencement, au moyen d'algorithmes informatiques, de contenus, de biens ou de services proposés ou mis en ligne par des tiers ;

2° Ou la mise en relation de plusieurs parties en vue de la vente d'un bien, de la fourniture d'un service ou de l'échange ou du partage d'un contenu, d'un bien ou d'un service.

Tout opérateur de plateforme en ligne est tenu de délivrer au consommateur une information loyale, claire et transparente sur :

1° Les conditions générales d'utilisation du service d'intermédiation qu'il propose et sur les modalités de référencement, de classement et de déréférencement des contenus, des biens ou des services auxquels ce service permet d'accéder ;

2° L'existence d'une relation contractuelle, d'un lien capitalistique ou d'une rémunération à son profit, dès lors qu'ils influencent le classement ou le référencement des contenus, des biens ou des services proposés ou mis en ligne;

3° La qualité de l'annonceur et les droits et obligations des parties en matière civile et fiscale, lorsque des consommateurs sont mis en relation avec des professionnels ou des non professionnels.

3. Sanctions

L131-1 du CC nous dit que tout manquement aux obligations d'information précontractuelle est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 3 000 euros pour une personne physique et 15 000 euros pour une personne morale.

4. Information précontractuelle de l'emprunteur

a) *La FISE généralisée*

Préalablement à la conclusion du contrat de crédit, le prêteur ou l'intermédiaire de crédit donne à l'emprunteur, sous forme d'une fiche d'informations, par écrit ou sur un autre support durable, les informations nécessaires à la comparaison de différentes offres et permettant à l'emprunteur, compte tenu de ses préférences, d'appréhender clairement l'étendue de son engagement.

Cette FISE sera remise en double exemplaire au client au plus tard, au moment de l'édition de l'offre de prêt. Un exemplaire destiné au prêteur doit être signé par le client.

Lorsque le consommateur sollicite la conclusion d'un contrat de crédit sur le lieu de vente, le prêteur veille à ce que la fiche d'informations lui soit remise sur le lieu de vente.

Lorsque le prêteur offre à l'emprunteur ou exige de lui la souscription d'une assurance, le prêteur ou l'intermédiaire de crédit informe l'emprunteur du coût de l'assurance en portant à sa connaissance les éléments relatifs au coût de cette assurance (voir infra).

A sa demande, l'emprunteur reçoit sans frais, si le prêteur est disposé à lui consentir un crédit, outre les informations mentionnées ci-dessus, un exemplaire de l'offre de contrat.

Toutes les informations complémentaires que le prêteur souhaite donner à l'emprunteur sont fournies dans un document distinct de la FISE.

b) Contenu de la FISE

Cette FISE est une grille européenne. En principe, chaque rubrique sera reprise dans le même ordre dans tous les pays de l'Union Européenne.

G. Une nouvelle profession : L'expertise en Immobilier/Evaluation

Articles L311-20 et suivants.

Ce point s'applique pour les prêts immobiliers et les prêts qui y sont apparentés, donc les prêts de regroupement de crédits présentant les caractéristiques d'un prêt immobilier.

1. Principe

Le législateur ne veut plus de surévaluation immobilière ou de spéculation. Ainsi, tout bien vendu et financé à crédit fera l'objet d'une évaluation. Si le bien est manifestement vendu trop cher, la banque pourra donc refuser l'emprunt, et elle aura bien évidemment raison de le faire.

Lorsque le prêteur procède ou fait procéder à l'évaluation du bien immobilier à usage d'habitation financé à l'aide d'un prêt immobilier, il veille à ce que celle-ci soit réalisée par un expert en évaluation immobilière justifiant de sa compétence professionnelle et indépendant du processus de décision d'octroi du prêt afin de fournir une évaluation impartiale et objective.

Cette évaluation doit être basée sur des normes d'évaluation fiables, tenant compte des normes reconnues au niveau international.

2. Les qualités de l'expert.

L'expert en évaluation immobilière est :

1° Soit un évaluateur externe, personne physique ou morale, expert en évaluation, sans lien avec le prêteur, qu'il soit de subordination, familial ou

capitalistique, et ne présentant aucun intérêt économique personnel vis-à-vis du bien évalué ;

2° Soit un évaluateur interne, personne physique ou morale, ne remplissant pas une ou plusieurs conditions mentionnées ci-dessus mais en plus,

a) Que la tâche d'évaluation soit indépendante, sur le plan fonctionnel et hiérarchique, du processus de prise de décision en matière de crédit, et

b) Que le prêteur adopte des mesures garantissant l'absence de conflits d'intérêts et d'influence sur l'évaluateur.

Il s'agit d'une nouvelle profession qui émerge et qui est consacrée par la Loi.

3. Forme de l'évaluation.

L'évaluation du bien immobilier consiste à déterminer sa valeur après analyse de toutes les pièces communiquées par le prêteur et qui sont utiles à la réalisation de l'évaluation selon les normes en vigueur.

Un document d'expertise doit être dressé prenant en compte, suivant les normes mentionnées les facteurs juridiques, économiques, techniques et fiscaux permettant d'établir la valeur du bien immobilier.

Cette évaluation est consignée sur un support durable. A ce titre, le prêteur tient des archives appropriées concernant les types de biens immobiliers acceptés comme garantie ainsi que les procédures qui s'y rapportent en matière d'octroi de prêts immobiliers ou assimilés.