

L'IOBETTE

juillet 2025

Banque :

Mise en garde en présence d'un taux d'effort élevé : obligation matérialisée

Formation CIF :

Passez du taux fixe au portefeuille d'actifs.

Jurisprudence :

Rupture brutale de conventions : Trois victoires pour les courtiers face au Crédit Agricole

Vigilance :

Le courtier face au risque de conseil en investissement immobilier : prudence, limites et bonnes pratiques

Publicité :

ACPR et ARPP unies pour une publicité responsable : quel impact pour les IOBSP ?

PIERRIK TERRASSE
CONSTRUIRE À FORCE D'EXIGENCE ET DE MÉTHODE

Fiche pratique : IOBSP et le risque de conseil en investissement immobilier

www.iepb.eu

Programme

Édito	01
Portrait du mois – Pierrick Terrasse : construire à force d'exigence et de méthode	05
Rupture de convention : Trois arrêts de la Cour de Cassation rendus le même jour	09
Mise en garde en présence d'un taux d'effort élevé : obligation matérialisée	13
Banque Delubac sanctionnée : un rappel salutaire des obligations LCB-FT	17
ACPR et ARPP unies pour une publicité responsable	22
L'intelligence relationnelle comme exigence légale et professionnelle	26
Le courtier face au risque de conseil en investissement immobilier	31
Passez du taux fixe au portefeuille d'actifs	35
En Bref...	38
Jeux pour IOBSP	39
Vos contacts	42
Fiche pratique du mois : IOBSP et le risque de conseil en investissement locatif	43



Édito – IOBETTE, juillet 2025

Par Jérôme Cusanno



Chères lectrices, chers lecteurs,

Ce mois-ci, permettez-moi d'ouvrir cet édito avec un sourire. Un sourire de fierté. Car pour une fois – et ce n'est pas si fréquent – la justice donne raison aux courtiers. Et pas une seule fois : trois fois, en un seul jour. **Le 14 mai 2025** marquera donc une date à retenir dans nos agendas professionnels, comme le jour où la Cour de Cassation a redessiné l'équilibre entre banques et IOBSP.

C'est une bouffée d'oxygène dans un environnement réglementaire qui, souvent, nous laisse peu de répit. **Trois arrêts, trois décisions claires, nettes, motivées**, qui reconnaissent que la brutalité contractuelle des établissements bancaires ne peut pas s'exonérer du droit, ni mépriser la valeur d'une relation d'affaires continue.

Alors, à tous ceux qui pensaient qu'un "courtier" n'avait aucun droit, qu'un "non-référencé" devait s'effacer sans discuter, ou qu'un contrat de courtage pouvait être rompu sans motif : non. Le droit protège. Encore faut-il oser s'en servir.

La banque n'a pas toujours raison

Cette idée est d'ailleurs renforcée par l'analyse juridique signée des avocats Maîtres HOCQUERELLE et DENIS, qui nous livrent un article à la fois technique et accessible sur la notion – ô combien délicate – de devoir de mise en garde de la banque. Quand le banquier connaît la situation de son client, notamment sa fragilité financière, il doit l'alerter, le prévenir, formaliser cette mise en garde. Or, trop souvent encore, ces obligations sont éludées ou minimisées dans la pratique bancaire. Ce que nous montre l'article, c'est qu'il ne suffit pas de remettre un

document : encore faut-il pouvoir prouver que la mise en garde a été claire, compréhensible, adaptée à la situation du client.

En filigrane, on comprend aussi une chose : le devoir de mise en garde n'est pas l'apanage des IOBSP. Il pèse aussi sur les banques. Et lorsque celles-ci échouent, elles peuvent être condamnées. Ce n'est pas une nouveauté, mais c'est toujours bon à rappeler.

LCB-FT : quand la négligence se paie au prix fort

À propos de condamnation, l'article consacré à la décision de l'ACPR à l'encontre d'une banque pour manquements graves à ses obligations LCB-FT est une lecture indispensable.

L'affaire est lourde : défaut d'analyse des flux, absence de traçabilité, pas de remontée d'alerte interne, et des dizaines de clients ayant des profils à risque... passés entre les mailles du filet.

L'analyse que nous proposons transforme cette décision en une fiche d'apprentissage pour les IOBSP. Pourquoi ? Parce que les obligations LCB-FT ne sont pas réservées aux établissements bancaires. Nous y sommes également soumis, en tant que professionnels assujettis.

L'occasion de rappeler quelques réflexes essentiels :

- Toujours conserver une traçabilité claire des vérifications d'identité,
- Mettre à jour régulièrement les connaissances clients,
- Et ne pas oublier de formaliser ses doutes lorsqu'ils existent.

La négligence se paie, désormais, en réputation, en sanctions, et parfois même en fermeture.

Une alliance surprenante pour encadrer les publicités

Dans ce même registre de vigilance réglementaire, vous découvrirez un article étonnant – et quelque peu inquiétant – sur **la coopération inédite entre deux autorités de contrôle : l'ARPP et l'ACPR.**

Objectif de cette alliance : **lutter ensemble contre les publicités trompeuses en matière de crédit et d'assurance.**

S'il est légitime de sanctionner les pratiques abusives, il faut néanmoins alerter la profession : **l'encadrement devient de plus en plus strict.** Le moindre mot, la plus petite promesse, l'omission d'une mention légale... et c'est l'avertissement, voire l'injonction.

Le risque pour les IOBSP est clair : sans même vendre de crédit ou d'assurance, **vous pouvez être sanctionné pour une communication qui sort du cadre.**

Plus que jamais, il faut revoir ses argumentaires, ses landing pages, ses visuels. Et se poser la question : **ce que je dis est-il conforme ? Est-il clair ? Est-il loyal ?**

Quand crédit et conseil en investissement ne font pas bon ménage.

Autre sujet important de ce numéro : **l'interdiction pour un IOBSP de franchir la frontière de son statut lorsqu'il présente ou vend un bien immobilier dans une opération globale.**

Le cas analysé est révélateur : un courtier qui, au-delà de sa mission de financement, **s'est engagé dans la recommandation ou la commercialisation d'un bien à usage locatif.** L'affaire ne finit pas bien.

Pourquoi ? Parce que dans ce type d'opération, **on glisse du crédit vers l'investissement,** et que cela suppose **des compétences, des agréments, des devoirs d'information et de conseil supplémentaires.**

Bref : chacun son métier. Et si vous voulez aller plus loin, lisez notre article.

Devenir CIF ? Oui, mais sérieusement

C'est justement la conclusion logique de ce numéro : **de nombreux courtiers envisagent aujourd'hui de devenir également CIF** (conseillers en investissements financiers). Et pourquoi pas ?

Ce statut complémentaire permet d'élargir son champ d'action, d'accompagner les clients sur des sujets patrimoniaux, d'ouvrir de nouveaux marchés — à condition de **le faire sérieusement**.

La fiche technique du mois présente **tout ce qu'il faut savoir pour devenir CIF** : les conditions d'accès, les formations requises, les obligations de compétence, d'assurance, de compliance.

Ce n'est pas un simple badge à ajouter à sa carte de visite. C'est **un métier exigeant, avec des responsabilités fortes**. Mais si vous êtes prêt, si vous voulez franchir un cap, **ce peut être une formidable opportunité d'évolution**.

Entre vigilance et ambition

Le numéro de juillet vous invite à **relever la tête**, à vous former, à vous défendre, à vous projeter.

Oui, la réglementation se durcit. Oui, la communication devient risquée. Oui, le formalisme est partout. Mais cela ne doit pas nous empêcher d'avancer, de développer notre expertise, d'ouvrir de nouvelles portes.

- Se battre en justice quand une banque vous méprise ? Oui.
- Apprendre de ses erreurs pour mieux gérer ses obligations LCB-FT ? Oui.
- Mieux se former, mieux s'informer, et peut-être même **changer de**
- **dimension professionnelle** ? Encore oui.

L'IOBETTE est là pour ça. Pour vous donner les clés, les exemples, les mises en garde, et aussi... l'envie d'y croire.

Bonne lecture, et bel été à tous et toutes.

On se retrouve en septembre pour un nouveau numéro, encore plus percutant.

Jérôme Cusanno

Directeur de l'IEPB

Rédacteur en chef de l'IOBETTE



Pierrick Terrasse : construire à force d'exigence et de méthode

Parcours d'un autodidacte engagé

Pierrick Terrasse, aujourd'hui directeur général d'Avisofi France, n'est pas issu du monde de la finance. Pendant vingt ans, il a exercé dans le secteur du transport, grimpant les échelons jusqu'à devenir directeur des ventes chez TNT (anciennement Jet Service, aujourd'hui FedEx). Il y était promis à un avenir brillant, identifié comme « successeur clé » par la direction. Mais Pierrick Terrasse voulait « rester maître de son destin ». Préférant quitter ce confort plutôt que subir un jour une mise à l'écart, il a fait le choix courageux de l'indépendance.

Son réseau, étoffé par son engagement dans diverses organisations patronales (comme la CCI ou les Dirigeants Commerciaux de France), l'a naturellement conduit à explorer d'autres horizons. Après une expérience éprouvante dans la distribution automatique de boissons, il rebondit grâce à une opportunité venue de deux anciens contacts lyonnais, installés chez Avisofi à Marseille. Ces derniers lui proposent de relancer l'agence de Lyon, alors en difficulté. « Je ne suis pas un financier, je suis un commercial », leur dit-il. « Nous aussi », lui répondent-ils.

C'est ainsi que naît un nouveau chapitre. Pierrick Terrasse se plonge dans le métier d'IOBSP, observe, audite, apprend. Il est séduit par l'approche structurée et professionnelle d'Avisofi. Ensemble, ils repartent d'une feuille blanche. L'agence de Lyon est recréée avec une équipe sélectionnée pour son engagement et son envie de « réécrire l'histoire de leur vie professionnelle ».

Un regard lucide sur la réglementation

Engagé, Pierrick Terrasse l'est aussi dans sa façon de voir le métier. Il dresse un constat sans détour : le millefeuille réglementaire pèse lourdement sur les épaules des professionnels, en particulier les petites structures. Il cite le HCSF, le taux d'usure, les contraintes opérationnelles ou encore les nouvelles exigences de formation, souvent mal comprises. Il s'attarde longuement sur la déconnexion croissante entre les régulateurs et la réalité de terrain. Selon lui, les décisions du HCSF, comme la suppression de l'approche différentielle des revenus pour les investisseurs, ont eu des effets dévastateurs. "On a interdit à des banques de prêter à des gens. Mais qui va le faire à leur place ?", interroge-t-il. Les dérogations théoriquement prévues par les textes sont, selon lui, en pratique quasi inaccessibles pour les petits dossiers. Pierrick Terrasse souligne aussi le manque de concertation avec les professionnels de terrain, notamment au sujet des obligations de formation continue, dont les modalités sont souvent floues ou interprétées de manière variable. Il s'inquiète également de l'efficacité réelle des associations professionnelles agréées, dont certaines, selon lui, ont perdu le lien avec les réalités quotidiennes des IOBSP. Tout ceci a contribué à accentuer la crise systémique du crédit immobilier. « On s'est même posé la question de savoir si on allait continuer », confie-t-il, à propos de l'année 2023, marquée par la hausse des taux, l'inflation galopante et le gel du marché. C'était une période très difficile où les banques, confrontées à des marges négatives, avaient pratiquement cessé de prêter. Dans ce contexte, près de 10 000 IOBSP auraient mis la clé sous la porte, sur un total de 34 000 professionnels. La question de la poursuite d'activité s'est imposée naturellement, tant les perspectives semblaient bouchées.

Chez Avisofi, justement, la question de la formation est prise très au sérieux. Pierrick Terrasse explique que l'organisation distingue clairement deux axes : d'une part, les formations réglementaires et obligatoires, nécessaires pour rester en conformité ; d'autre part, des formations complémentaires destinées à aller plus loin, à développer les compétences et à diversifier les activités. C'est, selon lui, un levier stratégique pour la pérennisation et la progression de l'activité des IOBSP.

Il insiste aussi sur l'importance de transmettre une méthode et une rigueur professionnelle. Lors des immersions proposées aux nouveaux entrants, les candidats participent à des rendez-vous, découvrent les outils, les échanges avec les partenaires bancaires, les exigences documentaires. Rien n'est laissé au hasard : l'accompagnement est complet, du premier contact jusqu'à la remise de

l'offre. « On veut que nos collaborateurs puissent accompagner des clients très différents, en toute sérénité », affirme-t-il.

Cet investissement dans la formation continue n'est pas un luxe, mais une condition de survie dans un environnement en perpétuel changement. Il souligne que même les collaborateurs proches de la retraite bénéficient de ces temps de formation, et peuvent adapter leur rythme tout en restant utiles et performants.

Pour une interprofession réunie et exigeante

Ce besoin de structure et de vision commune se traduit aussi dans son plaidoyer pour une charte de bonne conduite.

Ce qu'il défend ? Une profession alignée sur des pratiques communes, rigoureuses, mais aussi humaines. Chez Avisofi Lyon, on cultive la bienveillance, l'entraide, l'esprit d'équipe. Pas de compétition interne. « On est dans un métier où les clients nous disent merci. C'est rare aujourd'hui. »

Il insiste sur le rôle sociétal de l'IOBSP : « On accompagne les gens dans leur projet de vie. On porte de bonnes nouvelles. On parle très peu du passé, on parle surtout de l'avenir. » Dans un monde anxigène, cet optimisme fait du bien, et donne sens à l'engagement professionnel.

Des conseils pour les futurs entrants

Lorsqu'on lui demande ce qu'il dirait à quelqu'un qui souhaite devenir IOBSP, il répond : « Venez passer des journées chez nous. » Le recrutement est un processus mutuel. Chez Avisofi, chaque nouvelle recrue effectue une immersion, observe les rendez-vous, discute avec les équipes. Car ce métier engage, et ne peut se vivre à moitié.

Il faut aimer les gens, inspirer confiance rapidement, être convaincu pour être convaincant. « Si on accompagne des gens, parfois très patrimoniaux, parfois primo-accédants, on doit être capable de porter leur dossier avec force et compétence. »

Il ajoute : « Il faut un peu aimer les chiffres, mais ce n'est pas très compliqué. Ce qui compte, c'est d'aimer les manipuler. » Et surtout, il faut aimer le suivi, la

prospection, l'entretien du réseau : « Le business ne frappe pas à la porte, il faut aller le chercher. »

Dans ce métier encore jeune, Pierrick Terrasse plaide pour la rigueur, la proximité, et la formation continue. Il rappelle que ce travail peut s'exercer longtemps, même après la retraite, à son rythme. Un métier de relation humaine et d'impact concret.

Propos recueillis le 19 juin
par Jérôme Cusanno



Pierrick TERASSE, Nicolas TEDESCO et Stéphane LOTTO

Rupture brutale de conventions : Trois victoires pour les courtiers face au Crédit Agricole

Par l'équipe de l'IOBETTE – Juillet 2025

vigilance



Le 14ème jour du mois de mai de l'an de grâce 2025. En une seule journée, trois arrêts de la chambre commerciale de la Cour de cassation sont venus bouleverser un équilibre trop souvent favorable aux établissements bancaires. Le point commun ? Trois courtiers, trois conventions dénoncées de manière abrupte par le Crédit Agricole Languedoc, et trois décisions de justice leur donnant raison.

Ces décisions ne font pas que réparer une injustice ponctuelle. Elles établissent une jurisprudence attendue et décisive : **oui, un courtier peut entretenir une relation commerciale établie avec une banque, même sans contrat d'exclusivité ou mandat formel.**

Le contexte : des conventions rompues unilatéralement

Dans chacun des trois litiges, des courtiers indépendants – franchisés des réseaux IN&FI ou Vousfinancer – avaient signé une convention d'apporteur d'affaires avec la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel du Languedoc (CRCAML).

Ces relations ont duré **plusieurs années**, générant un **chiffre d'affaires stable** par le biais de commissions versées pour chaque dossier financé par la banque. Pourtant, le 30 octobre 2019, la CRCAML a mis un terme à ces conventions avec un préavis d'un mois **seulement**, sans justification claire ni faute alléguée des courtiers.

Ces derniers ont saisi la justice, invoquant une rupture brutale de relations commerciales établies au sens de l'article L.442-1, II du Code de commerce (anciennement L.442-6, I, 5°).

Une question de droit : qu'est-ce qu'une "relation commerciale établie" ?

Pour les banques, il s'agissait de simples collaborations précaires : pas de mandat, pas d'exclusivité, et une rémunération conditionnée à l'issue favorable d'un crédit.

Mais pour la Cour de cassation, le raisonnement est tout autre : la régularité et la stabilité du flux d'affaires **suffisent** à caractériser une relation commerciale établie.

« Une activité récurrente de courtage, avec commissions, crédibilise l'existence d'un partenariat », précise la Cour dans les trois arrêts.

Les trois décisions en résumé

Affaire IN&FI – R2E Finances (n°24-10.835)

- Durée de la relation : 2013 à 2019
- Préavis donné : 1 mois
- Décision : La Cour confirme la condamnation du Crédit Agricole à verser 6 436 € à la société R2E Finances.
- Motif retenu : Chiffre d'affaires stable et relation continue, même sans mandat exclusif.

Affaire Vousfinancer – MJNS (n°24-10.836)

- Durée de la relation : 2013 à 2019
- Préavis donné : 1 mois

- Décision : Confirmation de la condamnation du Crédit Agricole à verser 10 355 € à MJNS.
- Motif retenu : Relation durable et régulière, légitime espoir de continuité commerciale.

Affaire Vousfinancer – EIC Financement (n°24-10.834)

- Durée de la relation : 2016 à 2019
- Chiffre d'affaires faible : 9 749 € en 2018 (soit 2,95 % de l'activité)
- Préavis donné : 1 mois
- Décision : Même en l'absence de chiffre significatif, la Cour accorde 1 584 € d'indemnité.

Trois arrêts, et cela devient une jurisprudence structurante pour les IOBSP.

Ces arrêts clarifient quatre principes fondamentaux :

1. La qualification de "relation commerciale établie" **ne dépend ni d'un mandat ni d'une exclusivité.**
2. **Un flux régulier de dossiers** avec rémunération suffit à établir une relation au sens du droit commercial.
3. **Le niveau de production de crédits est sans incidence** : seule compte la continuité de la relation d'affaires. Même une part marginale du chiffre d'affaires – comme les 2,95 % évoqués dans l'affaire EIC Financement – peut suffire à établir une relation commerciale si la collaboration est régulière et durable.
4. **Un préavis d'un mois est insuffisant** pour une relation de plusieurs années.

Un rééquilibrage du rapport de force

Pendant longtemps, les courtiers étaient perçus comme les « petits » dans la relation avec les banques : dépendants de conventions souvent unilatérales, susceptibles d'être dénoncées sans justification.

Ces arrêts rappellent que les relations d'affaires, même informelles, doivent être respectueuses du droit. Pour les banques, la rupture unilatérale sans anticipation suffisante est désormais un risque judiciaire.

Face à ce tournant jurisprudentiel, il devient opportun pour les réseaux bancaires comme pour les réseaux de courtiers de :

- Clarifier les modalités de rupture dans les conventions ;
- Prévoir un préavis contractuel adapté (3 mois semble devenir un standard implicite) ;
- Formaliser les attentes mutuelles sur la durée, les volumes, la transparence.

Une charte interprofessionnelle pourrait même émerger de ces principes pour guider les pratiques futures.

Ces décisions auront sans doute un effet structurant sur le marché :

- Professionnalisation du courtage : le métier s'ancre dans le droit, gagne en stabilité.
- Pouvoir de négociation accru : les courtiers peuvent désormais s'appuyer sur une jurisprudence protectrice.
- Responsabilisation des banques : elles devront mieux encadrer la rupture des relations, au risque de condamnations.

Le 14 mai 2025 restera dans l'histoire du courtage comme une date pivot : celle où **la Cour de cassation a enfin affirmé que les courtiers ne sont pas des partenaires jetables.**

Ces arrêts consacrent la reconnaissance juridique d'un lien d'affaires durable entre banques et apporteurs, et appellent à repenser les conditions de coopération dans le respect du droit commercial.

Un tournant est pris. Aux professionnels désormais d'en tirer toutes les conséquences.

Jérôme CUSANNO & Bachir BORAUD.

Mise en garde en présence d'un taux d'effort élevé : obligation matérialisée



Un arrêt rendu par la Cour d'appel de Pau le 26 mai 2025 (n° 24/00243) rappelle les obligations des prêteurs en matière de mise en garde, lorsque l'emprunteur présente un taux d'effort important dès l'octroi.

Faits de l'espèce

En septembre 2018, une banque a consenti trois prêts immobiliers à un unique emprunteur, pour un montant total d'environ 215 000 €. À ce moment, l'emprunteur supportait un taux d'effort de 59 %, largement supérieur aux seuils classiques (33 %).

Les impayés ont conduit à la déchéance du terme en juillet 2021, puis à l'assignation judiciaire en octobre 2021. Le tribunal judiciaire de Pau a rejeté les demandes de l'emprunteur en juillet 2023.

En appel, la banque a défendu sa position en produisant l'étude de solvabilité et en rappelant d'avoir respecté son devoir de mise en garde prévu par l'article L. 313-12 du Code de la consommation.

La mise en garde : définition, condition et matérialisation

Selon l'article L. 313-12 du Code de la consommation, le prêteur doit mettre en garde l'emprunteur lorsque, compte tenu de sa situation financière, un contrat de crédit peut lui poser des risques spécifiques.

La Cour d'appel a relevé que :

- l'octroi du prêt exposait l'emprunteur à un risque d'endettement excessif ;

- la banque avait correctement matérialisé cette mise en garde dans l'offre de prêt, par une clause alertant explicitement l'emprunteur sur un taux d'endettement supérieur à 33% et sur sa capacité à honorer ses échéances.

Cette clause spécifique dans l'offre de prêt a été jugée suffisante pour satisfaire à l'obligation légale, démontrant ainsi la prestation effective de la mise en garde.

L'arrêt de la Cour d'appel de Pau rappelle en outre que, en présence d'un taux d'effort élevé, la mise en garde ne doit pas être une formalité. Elle doit être explicite, écrite, correctement documentée, et parfaitement conforme aux exigences légales.

À défaut, l'opération de prêt est vulnérable à un risque juridique important, tant pour le prêteur que pour ses partenaires intermédiaires.

Toutefois, la Cour a accepté que l'offre de prêt puisse pallier l'absence de fiche standardisée européenne (FISE). Or, dès lors que la remise de la FISE est obligatoire en vertu du droit applicable, **c'est une erreur de droit de la part de la Cour de considérer qu'elle est facultative**. La remise de la fiche FISE demeure impérative, sans exception.

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

1. *Analyse de solvabilité* : les établissements bancaires sont tenus d'évaluer la solvabilité de l'emprunteur de manière rigoureuse.
2. *Mise en garde obligatoire* : dès que le taux d'effort dépasse le seuil de sécurité (généralement 33%), une clause spécifique dans l'offre ou le contrat doit attirer l'attention de l'emprunteur.
3. *Forme et preuve* : cette mise en garde doit être écrite, visible et bien signifiée, permettant de démontrer que l'emprunteur a été informé des risques.
4. *FISE toujours requise* : même si la mise en garde est bien formulée, la remise de la fiche standardisée reste une obligation légale incontournable.
5. *Risque en cas d'absence* : en l'absence de mise en garde ou de fiche FISE, la responsabilité de l'établissement prêteur est engagée en cas de difficulté financière de l'emprunteur.

En bref :

- Cour d'appel de Pau 26 mai 2025 (n°24/00243)

- Article L. 313-12 du Code de la consommation.

Par : Maître Katarzyna Hocquerelle (www.avocatlegal.com) et Maître Laurent Denis (www.endroit-avocat.fr).

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

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

Copyright© Laurent Denis & Katarzyna Hocquerelle, 2025. Pour le magazine « IOBETTE publié par l'IEPB. Cet article demeure la propriété intellectuelle exclusive des deux auteurs. Toute autre reproduction, diffusion ou usage qui serait non autorisé par les deux auteurs, quels que soient les supports ou les moyens utilisés, est strictement interdit et constitue un délit de contrefaçon. L'article peut être cité ainsi : « Laurent Denis & Katarzyna Hocquerelle, « Attestation de refus de prêt : zone à risque pour le Courtier en crédit », IOBETTE de l'IEPB, année 2025. »

Banque Delubac sanctionnée : un rappel salutaire des obligations LCB-FT pour tous les acteurs du crédit

Un signal fort à tous les professionnels soumis à la LCB-FT

Le 19 juin 2025, la Commission des sanctions de l'ACPR a infligé à la Banque Delubac & Cie un blâme et une amende de 600 000 euros pour de graves manquements à ses obligations en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT). Cette décision est un rappel utile et concret des exigences imposées par le Code monétaire et financier (CMF) à tous les professionnels assujettis, y compris les IOBSP, en matière de vigilance, de détection des risques et de déclarations à TRACFIN. Examinons les griefs retenus, un à un.

Un dispositif de gestion des risques inadapté – Grief 1

Ce que l'ACPR a reproché à la Banque Delubac :

Le système de détection automatisée des opérations atypiques n'intégrait ni la situation financière des clients, ni leurs comportements transactionnels réels, et négligeait des zones géographiques à risques ou certains secteurs d'activité sensibles. Il en résultait une incapacité à repérer efficacement les risques de BC-FT.

Ce qu'impose le CMF (Art. L.561-32 et R.561-38) :

Tout professionnel doit mettre en œuvre un dispositif proportionné à la taille de son activité, qui permet de surveiller efficacement les relations d'affaires à risque. Cela vaut pour les banques comme pour les courtiers.

Ce que doivent faire les IOBSP :

Même si les IOBSP n'ont pas d'obligation de disposer d'outils automatisés, ils doivent évaluer les risques clients selon une classification formalisée, conserver les preuves de cette évaluation, et adapter leur vigilance au profil du client. A ce sujet, je vous conseille de visionner mon podcast d'une heure sur la mise à jour de la LCB FT et la transposition de la 6ème directive. Vous y trouverez des informations pratiques et une fiche technique pour vous aider dans la détection et la hiérarchisation des risques.

Des alertes traitées tardivement ou superficiellement – Grief 2

Constat de l'ACPR :

27 000 alertes non traitées, dont un quart datant de plus de quatre mois, des classements sans suite sans analyse complète, et des clôtures de comptes décidées sans avis de la cellule LCB-FT et sans déclaration de soupçon à TRACFIN.

Obligations (Art. 4 de l'arrêté du 6 janvier 2021, L.561-10-2, L.561-15, L.561-16 CMF) :

Toute alerte doit être analysée rapidement. En cas de soupçon, une déclaration à TRACFIN doit être effectuée **sans délai**. Clôturer un compte ne dispense jamais de cette obligation.

Pour les IOBSP :

Ils doivent documenter toute suspicion dans le dossier client, et faire une déclaration de soupçon lorsqu'ils identifient un comportement ou une opération suspecte, même en l'absence de certitude sur l'origine des fonds.

Détection défailante des liens avec des pays à risque – Grief 3

Constat :

La surveillance ne portait que sur les clients ayant eux-mêmes déclaré un lien avec des pays sensibles lors de l'entrée en relation. Or de nombreux flux transitaient vers des États figurant sur la liste du GAFI, sans alerte générée.

Obligations (L.561-10, R.561-20-4 CMF) :

L'obligation de vigilance renforcée s'impose pour tout lien avec des pays listés par le GAFI ou l'Union européenne. Il faut pouvoir identifier ces liens activement, et pas seulement à partir des déclarations initiales du client.

Pour les IOBSP :

En cas de financement ou de projet immobilier impliquant des pays à risque, le courtier doit redoubler de vigilance, interroger l'origine des fonds, et remonter toute incohérence détectée. A ce titre, et jusqu'à nouvel ordre, je vous rappelle que tout mouvement depuis ou vers Monaco doit faire l'objet d'une déclaration de soupçon.

Une vigilance renforcée mal appliquée – Grief 4

Constat :

Des clients placés en vigilance renforcée ne l'étaient que partiellement (certains comptes échappaient aux contrôles), et certains ne l'étaient pas du tout malgré une déclaration de soupçon ou une réquisition judiciaire.

Obligations (L.561-10-1 CMF) :

Toute relation d'affaires à risque élevé doit donner lieu à une surveillance accrue : fréquence des contrôles, seuils abaissés, justification renforcée des opérations.

Pour les IOBSP :

Cela implique de renforcer le suivi des clients ayant des profils à risque (sociétés écrans, flux incohérents, réquisitions fiscales ou judiciaires) même après l'octroi du prêt. Les documents justificatifs doivent être conservés.

Des examens renforcés retardés ou incomplets – Grief 5

Constat :

115 dossiers en souffrance, dont 66 en attente depuis plus de 120 jours. Certains clients présentaient des flux manifestement incohérents (comptes de passage, bénéficiaires douteux), mais sans qu'un examen renforcé n'ait été initié.

Obligations (L.561-10-2 CMF) :

Tout flux complexe, élevé ou incohérent doit faire l'objet d'un examen renforcé : interroger le client, recueillir les justificatifs, analyser la destination et l'origine des fonds.

Pour les IOBSP :

Ils doivent savoir alerter la banque ou TRACFIN s'ils constatent que les documents justificatifs ne correspondent pas à l'opération demandée. Ils sont également tenus de refuser une opération s'ils ont des doutes sérieux.

Déclarations de soupçon absentes ou insuffisantes – Grief 6

Constat :

Sur 120 dossiers analysés, 30 auraient dû faire l'objet d'une déclaration de soupçon. Opérations incohérentes, comptes de passage, sociétés dans des secteurs à risque, liens avec d'autres sociétés suspectes... tout y était.

Obligations (L.561-15, D.561-32-1 CMF) :

Une déclaration de soupçon doit être envoyée dès qu'un professionnel « a de bonnes raisons de soupçonner ». Il ne s'agit pas d'attendre une preuve, mais de signaler tout faisceau d'indices concordants.

Pour les IOBSP :

Ils doivent connaître les critères Tracfin (flux inhabituels, sociétés dormantes, activité incohérente, changement soudain de dirigeants) et agir dès qu'un doute sérieux apparaît.

Des déclarations trop tardives – Grief 7

Constat :

Des déclarations de soupçon ont été effectuées après exécution de l'opération, parfois avec plus de 180 jours de retard. Or plusieurs de ces opérations étaient répétées ou émanaient de groupes de sociétés déjà signalés.

Obligations (L.561-16 CMF) :

Un professionnel doit s'abstenir d'exécuter une opération suspecte tant qu'une déclaration de soupçon n'a pas été transmise, sauf exceptions précises. Si l'opération a déjà eu lieu, la déclaration doit être immédiate.

Pour les IOBSP :

Ils ne sont pas exécutants de l'opération, mais leur rôle est crucial : signaler sans attendre à la banque ou à Tracfin une anomalie détectée. La temporalité est un facteur clé de conformité.

Décision exemplaire, des leçons pour toute la profession.

La sanction infligée à la Banque Delubac n'est pas seulement une affaire interne à un établissement bancaire. Elle résonne comme un avertissement adressé à tous les acteurs du financement, y compris aux IOBSP. Trop souvent, les obligations de

LCB-FT sont perçues comme des formalités sur lesquelles le professionnel peut émettre un jugement d'opportunité. Il n'en est rien ! Pourtant, comme le rappelle cette décision, un dispositif inefficace ou mal appliqué ouvre la porte à des risques majeurs : responsabilité pénale, réputation entachée, voire retrait d'agrément.

Pour les intermédiaires, il s'agit aussi d'une opportunité : celle de renforcer leurs procédures, former leurs équipes, documenter leurs décisions, et se positionner en véritables remparts contre le crime financier.

Jérôme CUSANNO

Directeur de l'iepb

ACPR et ARPP unies pour une publicité responsable : quel impact pour les IOBSP ?



autorité de
régulation professionnelle
de la publicité

Contexte : une convention pour des publicités plus responsables

Le 27 juin 2025, l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) et l'ARPP (Autorité de Régulation Professionnelle de la Publicité) ont signé un partenariat destiné à garantir des publicités « **claires, exactes et non trompeuses** » dans les secteurs bancaires et assurantiels.¹

Les grandes lignes du partenariat s'articulent autour d'un **échange régulier** d'informations, de veille sur les publicités à surveiller, d'une **coordination** pour informer les professionnels des règles et recommandations applicables et une **consultation** mutuelle dans l'élaboration de bonnes pratiques ou dispositifs de régulation.

Les articles **L.612-1 et L.612-2 du Code monétaire et financier (CMF)** fondent la compétence de l'**ACPR** pour surveiller les établissements financiers et leurs pratiques commerciales.

Ils lui permettent de contrôler les pratiques commerciales des personnes soumises à son contrôle et de s'assurer que les informations fournies aux clients sont exactes, claires et non trompeuses.

Code de la consommation en son article L.121-1 à L.121-4 définit la publicité trompeuse et en interdit l'usage, en particulier dans le secteur financier.

La **collaboration avec l'ARPP**, qui a une compétence sur la forme du message publicitaire, renforce la portée de ces règles.

1

<https://acpr.banque-france.fr/fr/communiqués-de-presse/lacpr-et-larpp-signent-une-convention-de-partenariat-visant-renforcer-leur-engagement-en-faveur-d'une>.

Pourquoi les IOBSP sont au cœur de cette démarche ?

L'article **L.519-1 et suivants du Code monétaire et financier** définit les **intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP)** et leur encadrement réglementaire.

Les IOBSP interviennent tout au long du parcours client :

- Ils *présentent, proposent* ou *aident* à la conclusion d'un crédit ou service de paiement.
- Leurs publicités (sites, réseaux, flyers) font partie de ce parcours : elles **influencent** la décision du ménage ou de l'entreprise.

Assez nombreux, l'ensemble des intermédiaires sont près de 67 000 selon l'ORIAS. Ces professionnels se doivent de respecter des standards élevés en matière de **capacité, d'honorabilité, d'équité, de professionnalisme** et doivent être immatriculés pour vendre leurs produits.

Transparence et protection : quel bénéfice pour les emprunteurs ?

Surveillance augmentée

Déjà bien avant, l'**article L.222-2 du Code de la consommation** implique que **toute communication commerciale** d'un intermédiaire doit comporter les mentions légales obligatoires, notamment son statut, son immatriculation ORIAS, et les conditions de l'offre (taux, durée, coût total).

Aussi, l'**article L.519-6 CMF** exige du professionnel qu'il délivre une information **précise, loyale et non trompeuse** au client.

Une publicité inexacte serait donc une **violation directe** de cette disposition. Par conséquent, grâce à l'échange de données entre les deux autorités, les IOBSP seront mieux surveillés pour éviter : Des promesses de taux irréalistes, des omissions sur les frais annexes et des messages trompeurs via influenceurs ou réseaux sociaux.

Meilleure information professionnelle

Des actions communes seront organisées pour former ou alerter les IOBSP sur les textes en vigueur, diffuser des recommandations adaptées à leurs supports publicitaires (online, print, influence.)

Confiance renforcée

Une publicité maîtrisée et conforme augmente significativement la confiance des consommateurs, notamment une transparence sur les coûts et engagements, une diminution des réclamations pour pratique trompeuse et une image professionnelle accrue des réseaux de courtiers.

Conformément à l'**article L.519-6 du Code Monétaire et Financier**, le professionnel est tenu de fournir une information **précise, loyale et non trompeuse** à sa clientèle. Toute publicité inexacte constituerait donc une **violation directe** de cette disposition.

En conséquence, l'échange de données entre les deux autorités permettra une surveillance accrue des Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement afin de prévenir des promesses de taux irréalistes, des omissions concernant les frais annexes et des messages fallacieux diffusés par le biais d'influenceurs ou sur les réseaux sociaux.

Amélioration de l'information professionnelle

Des actions conjointes seront mises en œuvre dans le but de former et sensibiliser les IOBSP aux textes législatifs et réglementaires en vigueur et diffuser des recommandations adaptées à leurs supports publicitaires (en ligne, imprimés, campagnes d'influence).

Un angle captivant : la publicité digitale des IOBSP

L'époque où l'on cherchait un courtier sur papier est révolue : aujourd'hui, les IOBSP investissent massivement dans le digital comme Instagram, TikTok, influenceurs, sites comparateurs. Ces canaux créent des risques : messages orientés, omissions volontaires ou pas, pression à la souscription.

La convention ACPR-ARPP intervient précisément pour **réguler ces nouveaux formats** et favoriser la publicité responsable.

Enjeux juridiques & perspectives

Surveillance : l'ACPR, grâce à ses compétences en contrôle des IOBSP, identifie les pratiques douteuses ; l'ARPP, quant à elle, appréhende le message publicitaire dans sa forme.²

Réglementation : rappel des obligations – notamment immatriculation ORIAS, assurance RC, capacité, transparence des infos.³

Prospective : à terme, on peut s'attendre à des campagnes de sensibilisation, chartes ou labels (dès 2026 ?), et à une pression accrue sur les influenceurs financiers.

Cette convention constitue une **étape clé pour améliorer la qualité des publicités** liées au crédit et aux services financiers. Pour les IOBSP, c'est un appel à :

1. Soigner leurs messages (taux, frais, conditions) sur tous les supports.
2. Participer activement aux actions de régulation et d'information.
3. Renforcer la confiance des consommateurs, en lien direct avec leur rôle d'intermédiaire.

Le défi? Que les publicités des IOBSP soient non seulement attractives, mais surtout **transparentes, honnêtes et structurées**, contribuant ainsi à une meilleure relation client et une réduction des litiges.

La convention ACPR-ARPP amplifie la surveillance des IOBSP au bénéfice d'une publicité plus fiable et éthique, renforçant la protection des emprunteurs, tout en préparant le paysage à une régulation adaptée aux formats digitaux.

Bachir BORAUD
Juriste à l'IEPB

²

<https://acpr.banque-france.fr/fr/communiqués-de-presse/lacpr-et-larpp-signent-une-convention-de-partenariat-visant-renforcer-leur-engagement-en-faveur-dune>.

³ <https://www.verspieren.com/fr/entreprise/article/iard/iobsp-anticiper-la-reforme-du-courtage>.



L'intelligence relationnelle comme exigence légale et professionnelle

Dans un environnement bancaire marqué par l'industrialisation des produits et la dématérialisation des parcours clients, l'IOBSP reste un point d'ancrage humain. Sa mission ne repose pas seulement sur la capacité à distribuer des crédits ou à présenter des offres, mais surtout à écouter, comprendre, expliquer et conseiller avec justesse, selon des règles définies par le droit.

Ce que le Code monétaire et financier ne dit pas toujours explicitement, il le sous-entend dans l'exigence de conseil, d'explication et de personnalisation, autrement dit, dans l'intelligence relationnelle.

1. Un cadre juridique qui impose une posture relationnelle active

L'intelligence relationnelle n'est pas un plus, elle est **juridiquement nécessaire** pour respecter les obligations suivantes :

A. Obligation d'information

"L'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement présente au client, y compris au client potentiel, les caractéristiques essentielles du service, de l'opération ou du contrat proposé. Lorsque le contrat porte sur une opération de crédit, il doit en outre appeler l'attention du client, y compris du client potentiel, sur les conséquences que la souscription du contrat pourrait avoir sur sa situation financière et, le cas échéant, sur les biens remis en garantie. L'intermédiaire adapte le contenu

et la forme de ces explications au niveau de connaissance et d'expérience du client, y compris du client potentiel."

Cette obligation s'entend au sens de maintenir une relation très étroite avec le client dans l'optique de lui donner une information claire, exacte et non trompeuse sur son statut.

Cette obligation suppose une **capacité à vulgariser des concepts bancaires complexes**, à **adapter son discours** au niveau de compréhension du client, et à **créer un climat de confiance**. Cela relève pleinement de l'intelligence relationnelle, qui permet d'adapter **le fond et la forme du message**.

B. Devoir de mise en garde et devoir de conseil

Pour comprendre le devoir de mise en garde, il faut le dire que l'intermédiaire a l'obligation d'expliquer la portée de l'engagement (crédit) et les dangers auxquels le client s'expose. De nature jurisprudentielle, cette obligation veut dire concrètement, pour le professionnel, qu'il doit attirer l'attention de l'emprunteur sur le risque d'endettement excessif que le prêt envisagé pourrait engendrer au regard de ses capacités financières. Ce devoir se situe entre la simple information et le conseil.

Ce devoir s'accompagne d'une analyse préalable de la situation du client (ressources, charges, projets, comportement financier, etc.). Il ne peut être satisfait qu'à travers une relation individualisée, basée sur l'écoute et l'échange actif.

→ **Devoir de mise en garde** = J'alerte sur les risques

Exemple : "Attention, ce prêt comporte un risque pour vous (surendettement, mensualités élevées etc.)"

Quant au devoir de conseil, il est le quotidien des courtiers (COBSP) et leurs mandataires (MIOB), pas les simples intermédiaires qui agissent pour le compte d'une seule banque.

→ **Devoir de conseil** = Je recommande un produit adapté

Exemple. : "Prenez ce prêt, voici pourquoi il vous convient"

C. Obligation de recueil des besoins (CMF - Article L.519-6, II)

En vertu de l'article R. 519-21 du Code monétaire et financier, l'IOBSP doit recueillir des informations sur vos connaissances et votre expérience en matière d'opérations de banque, mais aussi et surtout sur votre situation financière et vos besoins. À ce juste titre, l'intermédiaire recueille les informations nécessaires sur la situation du client, ses objectifs et sa compréhension du produit. »

Cela suppose la mise en œuvre de **techniques d'entretien structurées**, d'**empathie professionnelle** et de **capacité à faire parler le client**, souvent dans un moment de vulnérabilité. Autrement dit, il est le lieu de tout consigner dans un D.E.R (Document d'Entrée en Relation).

2. L'intelligence relationnelle : composante fonctionnelle du devoir de conseil

L'IOBSP ne peut se contenter d'**informer passivement**. Il est tenu d'**orienter activement**, en s'assurant que le client **comprend** et **accepte en connaissance de cause**.

Or, cette compréhension réelle ne peut être évaluée que via des **compétences relationnelles clés**, telles que :

- **L'écoute active** (Carl Rogers)
- **La reformulation** pour valider la bonne réception du message
- **La détection des signaux faibles** : doute, contradiction, hésitation
- **La gestion émotionnelle** : éviter que le stress n'altère la décision, état de faiblesse, personne âgée, discernement, etc.

En droit, le manquement à ces obligations peut entraîner la **responsabilité civile professionnelle** de l'IOBSP.

3. Intelligence relationnelle et conformité : un levier de sécurité juridique

Plus l'IOBSP structure sa relation client avec méthode et humanité, plus il se protège :

- **Traçabilité des échanges**
 - Les éléments verbaux recueillis grâce à une écoute de qualité nourrissent les **fiches de renseignements** obligatoires.
- **Justification des choix**
 - L'adéquation entre la situation du client et le produit proposé doit être **explicitement démontrée**. Cela nécessite une **relation dialoguée**, documentée. C'est le lieu de comprendre que seul le Courtier et son MIOB ont l'obligation de justifier leur choix du produit et non pas le MNE ou le ME.
- Cependant, selon l'article L519-4-1 du Code monétaire et financier (CMF), les IOBSP doivent se comporter de manière honnête, équitable, transparente et professionnelle dans l'intérêt de leurs clients.
Ainsi, même si le devoir de conseil ne s'applique légalement qu'aux COBSP et à leurs MIOB, on peut s'interroger : En ne prodiguant aucun conseil, un intermédiaire respecte-t-il réellement les principes d'honnêteté, d'équité, de transparence et de professionnalisme exigés par la loi ?
- **Défense en cas de contentieux**
 - Un échange bien mené, respectueux du devoir d'explication, est une **preuve de conformité** face à une action en responsabilité ou un litige client.

4. Vers une professionnalisation de l'intelligence relationnelle ?

Les textes encadrant la formation des IOBSP (**article R. 519-11-3 du Code monétaire et financier** et **article L. 314-24 du Code de la consommation**) imposent des modules techniques (crédit, droit, fiscalité). Toutefois, la part dédiée aux compétences comportementales reste faible. Il serait légitime de plaider pour une intégration systématique de modules sur :

- La communication interpersonnelle appliquée au crédit
- La détection de la vulnérabilité financière
- La gestion des situations de stress ou de conflit
- Les biais cognitifs du client emprunteur

Ces modules permettraient de renforcer l'efficacité de l'IOBSP dans son rôle **juridique, éthique et humain**.

5. L'intelligence relationnelle, un pilier légal déguisé

Le métier d'IOBSP, trop souvent résumé à sa dimension commerciale, repose en réalité sur une architecture juridique solide où l'intelligence relationnelle joue un rôle central. Elle est le moyen de mise en œuvre des obligations légales, mais aussi un facteur de sécurité juridique, de performance économique et de crédibilité éthique.

Là où le texte de loi dicte un devoir, l'intelligence relationnelle en est l'instrument concret. Elle ne s'apprend pas seulement, elle s'exerce, se peaufine et se structure. Et dans un monde où la finance se digitalise, elle demeure le dernier bastion de l'humanité dans l'intermédiation.

Bachir BORAUD

Juriste à l'IEPB

Le courtier face au risque de conseil en investissement immobilier : prudence, limites et bonnes pratiques

Par Jérôme Cusanno

L'intermédiation en crédit immobilier est parfois si étroitement liée à des projets d'achat à finalité locative que la tentation est grande, pour le courtier ou le mandataire IOBSP, de « guider » son client dans l'acquisition elle-même. Mais en franchissant cette ligne, on entre dans une zone grise qui n'a rien d'inoffensif. Car à ce moment précis, le professionnel sort du strict périmètre de la recherche de financement pour entrer dans celui, autrement plus encadré, du conseil en investissement immobilier, voire du conseil fiscal.

Cet article se propose de rappeler les obligations, limites réglementaires et risques juridiques auxquels s'exposent les IOBSP qui accompagnent leurs clients dans des opérations immobilières à visée patrimoniale ou défiscalisante, ainsi que les bonnes pratiques à adopter pour sécuriser leur démarche.

Une frontière floue mais redoutable : crédit ou conseil en investissement ?

De nombreux courtiers se voient sollicités par leurs clients au-delà du simple financement : « Que pensez-vous de cet investissement ? », « Est-ce que ce bien est éligible au dispositif Pinel ? », « Est-ce que je peux espérer 3 % de rentabilité ? ». Or, répondre de façon personnalisée à ces questions engage juridiquement. Dès qu'un professionnel évalue, recommande ou oriente un choix d'investissement immobilier en fonction de la situation du client, il endosse de facto un rôle de conseiller patrimonial.

C'est ce qu'a rappelé la Cour de cassation (Civ. 3e, 2 février 2022, n°21-10.200), dans une série d'arrêts particulièrement sévères : un professionnel, courtier en crédit et agent immobilier, avait conseillé l'achat d'un bien locatif en VEFA dans le cadre d'un dispositif fiscal. Les loyers espérés ne furent jamais atteints. Faute d'avoir informé ses clients des risques réels de vacance ou de défaillance du preneur à bail, il fut condamné à indemniser intégralement la perte de revenus locatifs, sans que les investisseurs aient besoin de prouver un autre préjudice.

Que dit la loi ? Les obligations légales des IOBSP en cas de conseil immobilier

Plusieurs textes encadrent directement ou indirectement l'action des courtiers lorsqu'ils interviennent dans des opérations d'achat immobilier à visée patrimoniale :

a) Article L519-4-1 du Code monétaire et financier

« L'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement doit se comporter de manière honnête, équitable, transparente et professionnelle en tenant compte des droits et intérêts du client, y compris potentiels. »

Ce socle quasi-déontologique fonde la responsabilité de l'IOBSP même hors de son domaine de compétence habituel, dès lors qu'il agit comme professionnel.

b) Articles R519-27 à R519-29 du CMF

Ces dispositions précisent que :

- Le courtier doit informer et comparer les offres, en tenant compte de la complexité des produits ;
- Il doit motiver ses propositions et éviter toute opération inadaptée ;
- Il doit recueillir les attentes, les objectifs, les contraintes du client.

En clair : si le courtier évoque les avantages d'un bien immobilier, il doit également en détailler les risques (vacance locative, fiscalité inadaptée, exploitant fragile, etc.), et conserver la preuve écrite de ces informations.

L'exercice illégal du métier de CIF : une ligne rouge à ne pas franchir

Un IOBSP peut parfaitement vendre un bien immobilier, à condition :

- qu'il soit mandataire ou titulaire de la carte T (loi Hoguet) ;
- qu'il ne conseille pas fiscalement le client sur le choix du montage.

Dès lors qu'il :

- recommande un bien en fonction du taux marginal d'imposition (TMI) du client ;
- compare plusieurs dispositifs fiscaux (Pinel, Malraux, LMNP, etc.) ;
- promet des gains futurs ou des optimisations fiscales personnalisées ;

...il devient un Conseiller en Investissements Financiers (CIF) au sens des articles L541-1 et suivants du CMF.

Or, l'**article L546-1** du même code est formel :

« L'exercice à titre habituel de la profession de conseiller en investissements financiers, sans être inscrit à l'ORIAS, est puni de deux ans d'emprisonnement et de 6 000 € d'amende. »

Cette infraction donne lieu non seulement à des poursuites pénales, mais également à des condamnations civiles pour défaut de conseil.

Bonnes pratiques et garde-fous à mettre en place

L'objectif n'est pas d'empêcher le courtier de développer son activité autour de l'investissement immobilier. Il s'agit de structurer cette démarche, pour qu'elle reste juridiquement défendable et compliant. Si vous souhaitez découvrir les éléments-clés à intégrer dans tout accompagnement d'un client sur un bien à visée locative, je vous conseille de visionner mon podcast sur le sujet. Il dure une

Mieux vaut tracer les limites que franchir les interdits

Le crédit est un levier essentiel de l'investissement. Mais l'investissement n'est pas une opération neutre. En tant qu'IOBSP, vous êtes un professionnel au regard du client, qu'il soit primo-accédant ou investisseur aguerri. À ce titre, vous devez justifier vos recommandations, respecter les obligations d'information et de mise en garde, archiver vos démarches... ou ne pas intervenir sur ce terrain si vous n'en avez ni la compétence ni le statut légal.

L'accompagnement vers l'investissement locatif est une opportunité, à condition de le faire avec méthode, conscience et prudence. Car comme je le disais lors de ma masterclass :

« En cas de défaut de conseil, l'indemnisation ne porte pas sur une perte de chance. Elle porte sur l'intégralité des loyers espérés. »

Jérôme CUSANNO

Directeur de l'iepb

Vous vous sentez à l'étroit ? Passez du taux fixe au portefeuille d'actifs.



Dans un secteur en constante évolution, où la confiance et l'expertise sont essentielles, le métier de Conseiller en Investissements Financiers (CIF) représente une voie d'excellence pour les professionnels du conseil patrimonial et de la finance. Mais que recouvre exactement cette profession, et quelle est la formation nécessaire pour l'exercer ? Décryptage.

Une formation de 150 heures pour un métier réglementé

Le parcours de formation CIF repose sur un socle de 150 heures d'enseignement, disponible en présentiel, en e-learning ou en format hybride. Ce programme intensif a pour objectif de préparer les futurs conseillers aux multiples dimensions du métier, qu'elles soient juridiques, financières, commerciales ou déontologiques.

Le programme-type couvre les thématiques suivantes :

- Introduction à l'économie et au statut de CIF
- Cadre juridique des instruments financiers
- Responsabilités et déontologie du conseil
- Connaissance des marchés et produits financiers
- Lutte contre le blanchiment de capitaux et gestion des conflits d'intérêts
- Connaissance du client, gestion des réclamations et relation client

La formation prépare également à l'examen AMF, une certification obligatoire depuis janvier 2020 pour justifier des compétences requises en tant que CIF.

Une certification professionnelle ouverte à tous profils

Trois voies principales permettent de justifier de la compétence professionnelle nécessaire :

1. **Diplôme** : au minimum un Bac+3 dans les domaines juridique, économique ou de gestion. Les diplômes Bac+5 en finance ou gestion de patrimoine sont particulièrement appréciés.
2. **Formation professionnelle** : suivre une formation dédiée de 150 heures validant la capacité requise.
3. **Expérience** : avoir exercé un métier en lien avec l'investissement financier pendant au moins deux ans sur les cinq dernières années.

À cela s'ajoute la réussite à l'examen AMF, organisé par des organismes certifiés, qui garantit un socle de connaissances commun à tous les professionnels de l'investissement.

Conditions d'accès : honorabilité, encadrement et obligations

Outre la compétence technique, le CIF doit justifier :

- D'une condition d'honorabilité (casier judiciaire vierge, absence de sanctions AMF)
- D'un âge légal pour exercer
- D'une adhésion à une association professionnelle agréée par l'AMF (comme ANACOFI-CIF, CNCGP, etc.)
- D'une assurance de Responsabilité Civile Professionnelle (RC Pro) couvrant les risques liés à l'exercice du métier.

Enfin, le CIF doit être immatriculé à l'ORIAS, le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance.

ORIAS : une procédure d'immatriculation 100 % en ligne

L'inscription à l'ORIAS se fait en quelques étapes :

- Création de compte sur www.orias.fr avec son numéro SIREN
- Remplissage du formulaire en ligne, précisant l'activité (CIF, IOBSP, etc.)

- Téléversement des pièces justificatives : diplôme ou attestation de formation, RC Pro, extrait Kbis, pièce d'identité, etc.
- Paiement des frais d'inscription (environ 25 €)
- Examen du dossier sous deux mois maximum

Une fois validée, l'immatriculation donne accès à un numéro officiel, indispensable pour exercer légalement.

Des outils modernes pour un apprentissage efficace

Pour s'adapter aux différents profils, la formation CIF peut intégrer :

- QCM interactifs
- Classes virtuelles
- Serious games
- Coaching personnalisé

Ces outils permettent à chacun de progresser à son rythme, tout en garantissant un niveau d'expertise conforme aux exigences de l'AMF.

Un tremplin vers la gestion de patrimoine

En synthèse, la formation CIF est un cursus complet et professionnalisant, adapté tant aux jeunes diplômés qu'aux professionnels en reconversion. Accessible via le CPF (sous conditions), elle ouvre la voie à un métier à haute valeur ajoutée, au croisement du conseil financier, de la stratégie patrimoniale et de l'accompagnement client sur le long terme.

→ Optez pour notre formation CIF et passez l'examen à distance avec notre partenaire habilité à organiser des examens AMF.

Yassine BORDA

Responsable du pôle formations
IEPB

En Bref...

Inflation sous contrôle, mais à surveiller

L'inflation recule fortement en 2025 (1,0 %), avant une remontée progressive. Elle reste toutefois sous l'objectif des 2 % fixé par la BCE.

Taux immobiliers en juillet 2025 : pause bienvenue

Les taux de crédit immobiliers se stabilisent avec 3,09 % sur 15 ans, 3,16 % sur 20 ans et 3,28 % sur 25 ans. Une accalmie saluée malgré un contexte géopolitique tendu et une OAT 10-ans autour de 3,2 %. Cette pause de la transmission à l'approche de l'été permet aux profils les mieux notés d'accéder à des taux encore plus avantageux : dès 2,77 % sur 15 ans et 3,00 % sur 20 ans.

Ménages français : vigilance, mais pas d'alerte

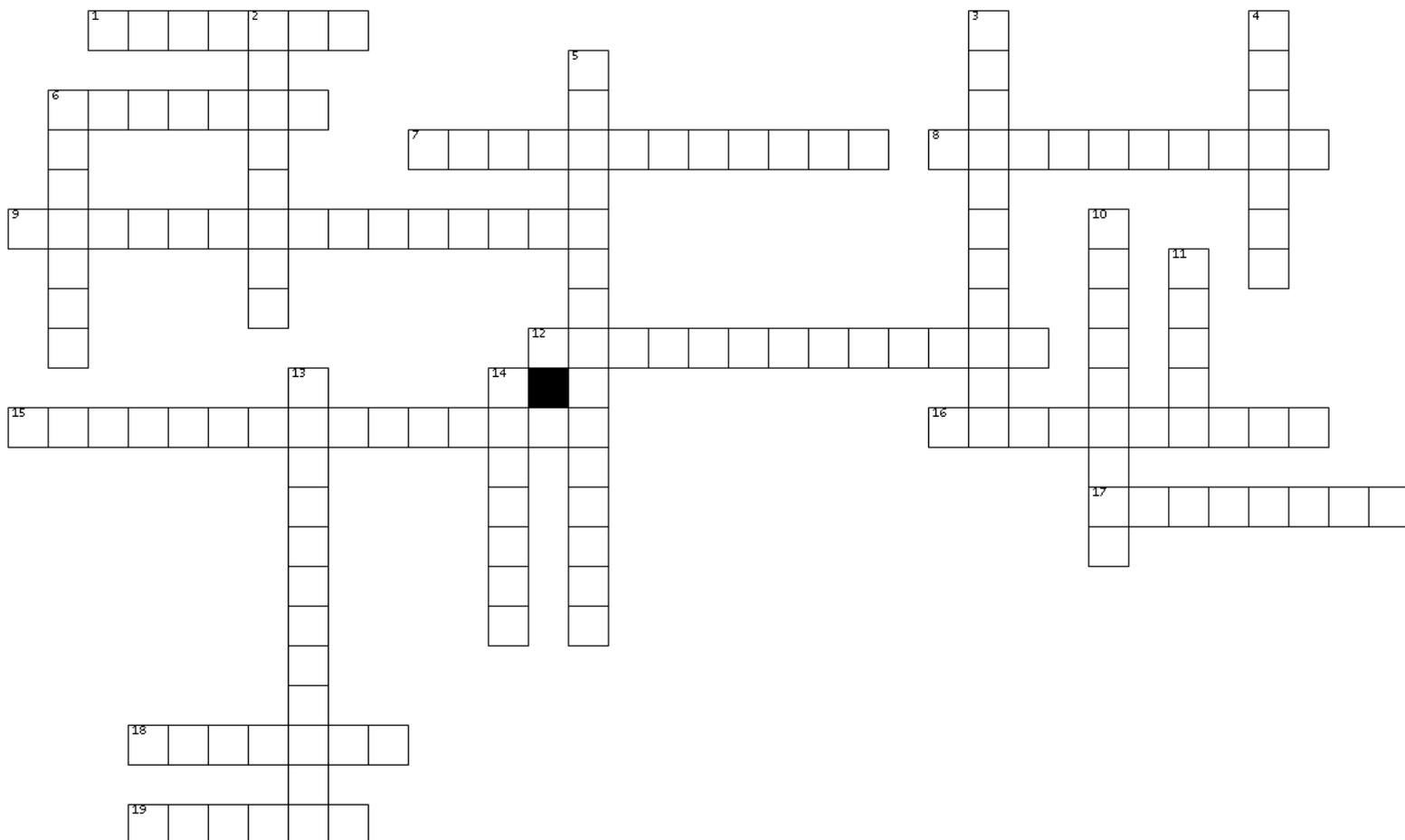
Malgré une confiance en baisse due à un climat d'incertitude, les risques liés au crédit immobilier restent maîtrisés. Les ménages bénéficient d'un fort taux d'épargne, d'un chômage historiquement bas et d'un pouvoir d'achat en hausse. Si la situation globale reste stable, une hétérogénéité selon les niveaux de revenus pourrait émerger. Les prévisions anticipent une hausse modérée du chômage, sans remise en cause de la stabilité financière.

Banques françaises : solides et bien capitalisées

Le système bancaire reste stable, bien capitalisé et résilient face aux risques, malgré un contexte de taux encore tendu.

Loisirs IOBSP

Mots-Croisés pour IOBSP



Horizontalement :

1. Répartir le remboursement d'un crédit sur sa durée.
6. Institution ou personne accordant un financement.
7. Caractère d'un emprunteur éligible à l'assurance.
8. Mécanisme de couverture d'un prêt par un contrat ou un actif.
9. Présentation à plusieurs banques d'un même dossier client.
12. Remplacement d'un crédit existant par un nouveau.
15. Montant maximal qu'un emprunteur peut supporter selon ses revenus.
16. Ensemble des exigences légales encadrant l'acte de prêt.
17. Professionnel qui met en relation emprunteur et prêteur.
18. Évaluation automatisée du profil emprunteur.
19. Personne s'engageant à rembourser si l'emprunteur fait défaut.

Verticalement :

2. Intérêt contractuel inchangé pendant toute la durée du prêt.
3. Prêt destiné à financer un bien ou un service non immobilier.
4. Document modifiant un contrat de prêt existant.
5. Situation d'un emprunteur dépassé par ses charges financières.
6. Montant maximal autorisé dans une opération de crédit.
10. Perte d'un droit par le non-respect d'une obligation contractuelle.
11. Temps accordé avant le début ou la reprise du remboursement.
13. Droit de revenir sur une décision d'emprunt dans un délai légal.
14. Pourcentage pris en charge par l'assurance emprunteur.

Vérifiez vos réponses à la page 41.

Mots-Mêlés pour IOBSP

Découvrez 17 mots que seuls votre regard de professionnel peut voir.

S C O K O S P K D P T S B S E
R I T E É V E L N I A M E N L
F G A Z T T B D Z I S I C A I
M I I L I T N W S P T O T P G
E K C B E R E I O N U R N U I
K F D H T R N I A R D E E R B
O S M L A E T R S Y H L I E I
O Q C M T G A I R S D A L M L
B L O C A G E B D K A N C E I
D X U O A S Z A T É S C E N T
E G A L I F O R P E R E U T É
E I C U D I F L Z R N C Q O N
N O I T A C I F I T O N S L T
M M K N I N S T R U C T I O N
T A U X V A R I A B L E R T X

Apurement

Créditrelais

Fichage

Instruction

Relance

Saisine

Assiette

Eligibilité

Fiducie

Mainlevée

Reprofilage

Tauxvariable

Blocage

Encours

Garanties

Notification

Risqueclient

Vérifiez vos réponses à la page 41.



English vocabulary !

Entraînez-vous à prononcer ces mots en anglais. Cliquez sur les icônes fille et garçon pour écouter la prononciation.

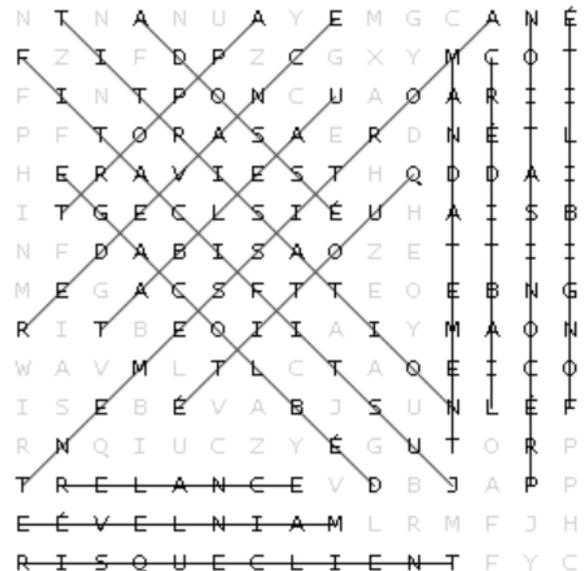
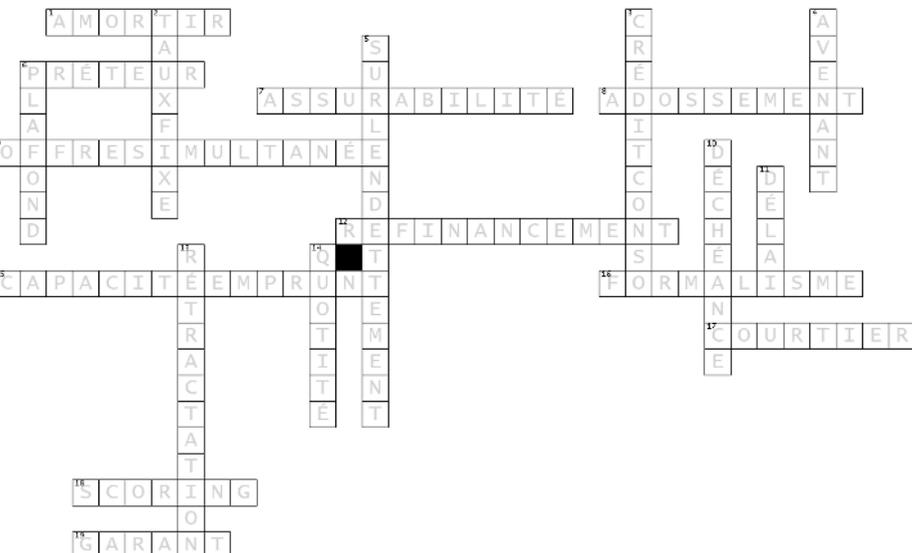
Français :

English :

<i>Courtier</i>	Broker
<i>Quotité</i>	Coverage rate
<i>Rétractation</i>	Right of withdrawal
<i>Assurabilité</i>	Insurability
<i>Encours</i>	Outstanding loans
<i>Fichage</i>	Credit reporting
<i>Instruction</i>	Underwriting
<i>Provisionnement</i>	Provisioning
<i>Taux variable</i>	Variable interest rate
<i>Fiducie</i>	Trust



Solutions aux jeux :



Vos contacts :



Jérôme CUSANNO

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



Maître Laurent DENIS

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



Maître Katarzyna HOCQUERELLE

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



Pierrick TERRASSE

p.terrasse@avisofi.fr
06 52 79 12 03



Fiche technique : IOBSP et le risque de conseil en investissement immobilier

👉 Un professionnel devient CIF dès lors qu'il :

Fournit un conseil personnalisé sur le choix d'un produit d'investissement, en fonction de la situation fiscale, patrimoniale ou financière du client ;

Présente comme **principal levier d'intérêt un avantage fiscal**, en le valorisant comme un élément clé de décision ;



Recommande une solution fiscale ou financière plutôt qu'une autre, en se fondant sur des données propres au client ;

Est rémunéré **directement ou indirectement** en raison de ce conseil (ex : commissions, rétrocessions...).

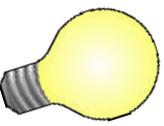
Ajout d'un disclaimer*

Former vos équipes



recours à un CIF

*texte limitant son champ d'action



COMMENT NE PAS BASCULER ?

Autorisé sans être CIF

- Présenter un bien immobilier avec ses caractéristiques techniques et fiscales
- Expliquer le fonctionnement du dispositif Pinel ou Malraux
- Remettre des brochures fiscales générales
- Recevoir une commission immobilière

Réservé au CIF

- Recommander une opération fiscale en fonction de la situation patrimoniale d'un client
- Optimiser une stratégie fiscale en comparant plusieurs dispositifs
- Rédiger un rapport d'adéquation fiscal ou financier
- Percevoir une rétrocommission en contrepartie d'un conseil patrimonial



01 Tu vends un bien immobilier à visée fiscale ?

OK, si tu **ne** personnalises **pas** ton discours

02 Tu conseilles une opération fiscale à un client selon son imposition ?

Tu es **CIF** ou tu es **hors-la-loi**

03 Tu es IOBSP et tu proposes un bien + prêt + défiscalisation ?

Prudence : risque de confusion des métiers et de double responsabilité

04 Tu es IOBSP et tu proposes un bien + prêt

Tu appliques les diligences qu'il faut d'un professionnel à un client non professionnel.