

DEVOIR de CONSEIL du COURTIER en CRÉDIT

10 et 11 octobre 2018

**SALON
DU CRÉDIT.fr**





ENDROIT AVOCAT
Droit des affaires, bancaire, financier

- © Copyright : ce document et ses contenus, quels qu'en soient la forme et les éléments, sont la propriété exclusive d'ENDROIT AVOCAT SELAS.
- L'utilisation, la reproduction, la diffusion, la modification, ou tout autre usage non autorisé, quels que soient les supports ou les moyens utilisés, sont strictement interdits et constituent un délit de contrefaçon.
- Citations : ce document ou des extraits de ce document peuvent être cités en mentionnant le titre du document, le nom de son auteur et, le cas échéant, la date et le numéro de publication du document cité. Présentement : « Le devoir de conseil du Courtier en crédit », par Maître Laurent Denis, 10 octobre 2018.
- Avertissement : ENDROIT AVOCAT SELAS fournit tous les efforts pour veiller à l'exactitude, à la mise à jour, à la qualité, ainsi qu'à la présentation formelle des informations rassemblées dans ce document. En dépit de ces efforts, il est possible que ce document contienne des erreurs, des omissions ou des informations obsolètes. L'utilisation, notamment professionnelle, des informations présentées reste de la responsabilité de l'utilisateur.



Question

- Évaluer la conformité de la délivrance du devoir de conseil de l'IOBSP.
- Comment s'y prendre ?



Risque de non conformité

- **Risque de non-conformité** : le risque de sanction judiciaire, administrative ou disciplinaire, de perte financière significative ou d'atteinte à la réputation, qui naît du non-respect de dispositions propres aux activités bancaires et financières, qu'elles soient de nature législative ou réglementaire, nationales ou européennes directement applicables, ou qu'il s'agisse de normes professionnelles et déontologiques, ou d'instructions des dirigeants effectifs prises notamment en application des orientations de l'organe de surveillance.

Source : [Arrêté du 3 novembre 2014, article 10 p\)](#)

(lien activable)



Risque de non conformité

- **Obligation** : *« lien de droit qui unit deux ou plusieurs personnes par lequel une personne s'engage envers une autre à faire (ou à ne pas faire) quelque chose ».*
- Les obligations naissent, pour l'essentiel :
 - d'actes juridiques, comme par exemple : le contrat,
 - *« Le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations »* (art. 1101 du Code civil).
 - de faits juridiques,
 - de l'autorité de la Loi (art. 1100 du Code civil).



Risque de non conformité

- Évaluer la Conformité de la délivrance du devoir de conseil du Courtier-IOBSP, c'est donc mesurer le risque de sanction judiciaire, administrative ou disciplinaire, de perte financière significative ou d'atteinte à la réputation, qui pourrait provenir du défaut ou de l'incomplétude de réalisation des actes qui composent ce devoir de conseil.
- La mesure de ce risque nécessite :
 - De s'interroger sur les causes usuelles de non-Conformité,
 - De bien cerner le périmètre et le contenu du devoir de conseil du Courtier en crédit.



Introduction

- L'IOBSP est débiteur de différentes obligations attachées aux actes d'intermédiation.
- L'IOBSP doit délivrer correctement ces obligations et pouvoir apporter la preuve de leur délivrance effective.

Une obligation	Une preuve de sa délivrance
NOM de l'obligation	DOCUMENT prouvant l'accomplissement de l'obligation

- Les différents documents utilisés contractuellement, ou “ensemble contractuel”, permettent d'atteindre cet objectif.
- Par ailleurs, les documents contractuels servent également à protéger les droits de l'IOBSP, prioritairement sa rémunération.



Introduction

- Quels sont les freins à la délivrance Conforme des différentes obligations de l'IOBSP ?
- Principalement :
 - La croyance qu'un client satisfait est un client bien conseillé,
 - La mauvaise connaissance de la formulation juridique exacte de ces obligations,
 - Des documents contractuels inappropriés, incomplets, obsolètes (pas actualisés),
 - Une méthode et des procédures commerciales déconnectées des obligations juridiques concernées,
 - Des outils informatiques éloignés des dispositions juridiques et non validés sous cet angle.



Conditions d'accès et d'exercice

- Cinq conditions d'accès :
 - immatriculation au Registre unique des Intermédiaires
 - justificatif de compétence (ou de capacité professionnelle)
 - honorabilité (ou absence de condamnation)
 - souscription d'une assurance de responsabilité civile professionnelle
 - production d'une garantie financière, en cas de maniement de fonds (situation rare)

- Cinq principes généraux d'exercice (ou « règles de bonne conduite ») :
 - Honnêteté,
 - Équité,
 - Transparence,
 - Professionnalisme,
 - **Respect des droits et des intérêts des Clients.**



Règles de bonne conduite préparatoires au conseil

- Des « règles de bonne conduite » spécifiques aux Clients Particuliers (consommateurs) s'ajoutent aux règles de bonne conduite générales. Elles sont au nombre de cinq (5) :
 - Evaluation des connaissances et de l'expérience du client quant à l'opération de banque envisagée,
 - Recueil des informations relatives à ses ressources, ses charges, ses crédits en cours,
 - Description des caractéristiques essentielles de l'opération de banque proposée,
 - Exposition des conséquences d'un crédit sur la situation financière du client, notamment s'agissant de la mise en œuvre des garanties,
 - Détails de mise en œuvre du service optionnel de conseil en crédits, le cas échéant.

(articles R. 519-21, R. 519-22 et R. 519-23 du Code monétaire et financier).



Obligations précontractuelles

- Comment bien identifier et comment bien comprendre ces obligations précontractuelles pour assurer leur délivrance efficace ?
- Première difficulté : l'usage généralisé du terme très vague « **d'obligations d'information** », par son côté général et imprécis, nuit à la bonne compréhension de ces différentes obligations, donc, à leur mise en application efficace
- Endroit Avocat (www.endroit-avocat.fr) propose **une classification typologique des obligations précontractuelles en crédit**, en correspondance avec les obligations à délivrer par l'IOBSP à tout client ou à tout prospect. Celles-ci s'appliquent également à la distribution de contrats de crédits immobiliers.



Obligations précontractuelles

- Obligation de **présentation** : indiquer clairement le statut de l'Intermédiaire et sa place dans la chaîne de distribution.
- Obligation de **description** : présenter les caractéristiques essentielles du produit : les informations doivent être communiquées avec clarté et exactitude.
- Obligation **d'explication / de mise en garde** : adéquation du crédit au profil du client (solvabilité) ; s'enquérir des ressources et besoins du client, analyser la solvabilité de celui-ci, afin de proposer des crédits adaptés.
- Obligation de **conseil** : recommander ou préconiser un crédit ; n'est due que par les Courtiers-IOBSP et par leurs préposés (salariés ou Mandataires de Courtiers-IOBSP), ou par les autres Mandataires-IOBSP ayant optés pour ce service optionnel.
- Ces obligations précontractuelles varient selon le statut de l'IOBSP et selon l'opération de banque (le type de crédit) vendue.



Obligations précontractuelles

Classement des obligations précontractuelles proposé par www.endroit-avocat.fr

Obligations précontractuelles en crédit immobilier	Objectifs	Outils
Présentation	Statut et liens du distributeur	Tout document interne de présentation
Description	Caractéristiques essentielles d'un crédit	Ex : FISE, article L. 313-7 du Code de la consommation (crédit immobilier)
Explication / mise en garde	Adéquation du crédit au profil de solvabilité d'un emprunteur	Fiche interne de solvabilité
Conseil	Recommandation d'un crédit	Fiche interne de conseil

➤ Lire : « Les obligations précontractuelles de l'IOBSP »
Endroit Avocat, 1^{er} juin 2016.



Importance de la chronologie



Obligations du Courtier-IOBSP

Dénomination des obligations	Documents contractuels	Types de fichiers
Principes contractuels	Mandat de recherche de capitaux	Mandat de recherche de capitaux C-IOBSP
Règles de bonne conduite	Annexe 2	Annexe 2 INFOS CLIENTS
Présentation	Annexe 1	Annexe 1 PRESENTATION IOBSP
Description	Fiche d'information	FIPEN, FISE, FIS ou Fiche en regroupement de crédits
Explication / mise en garde	Annexe 3	Annexe 3 FIN de CONTRAT
Conseil	Annexe 3	Annexe 3 FIN de CONTRAT



Obligation de conseil

L'obligation (ou devoir) précontractuelle de conseil du Courtier en crédits :

– Seuls les Courtiers-IOBSP sont nécessairement tenus à une obligation de conseil en crédits (art. R. 519-28 du CMF, art. R. 519-29 du CMF, et Conseil d'Etat, 24 juin 2013 et Cour de cassation, Civ. 1^{ère} 16 avril 2015)

➤ Lire : « Obliger les seuls courtiers en crédits à délivrer une obligation de conseil, est-ce une discrimination professionnelle ? » L. Denis, 2013

– **Tous les distributeurs en crédits immobiliers**, salariés de prêteurs ou Mandataires IOBSP, peuvent opter pour un service, facultatif, de conseil en crédit immobilier, depuis le 1^{er} juillet 2016 (cf diapositives suivantes).



Obligation de conseil

L'obligation précontractuelle de conseil du Courtier en crédits :

- Le Courtier en opérations de banque et en services de paiement doit notamment :
 - **Recommander (« proposer ») un (ou plusieurs) contrats au client, « *parmi ceux qu'il est en mesure de présenter* » après :**
 - Analyse d'un **nombre suffisant** de contrats offerts pour pouvoir fonder une analyse objective du marché et recommander ou proposer un contrat adapté aux besoins du client
 - Abstention de proposer tout service, une opération ou un contrat qui ne serait pas adapté aux besoins du client ou du client potentiel (art. R. 519-28 et R. 519-29).



Obligation de conseil

L'obligation précontractuelle de conseil du Courtier en crédits

- **Note : contrairement à une idée très répandue, le Code monétaire ne fixe pas le nombre de contrats à analyser. La supposition d'un nombre minimal de « trois contrats » n'est pas une disposition juridique présente dans le CMF**
 - **Lire : article R. 591-28 alinéa 1^{er} du Code monétaire et financier**



Obligation de conseil

L'obligation précontractuelle de conseil du Courtier en crédits

- Le Courtier en opérations de banque et en services de paiement doit surtout :
 - **préciser** au client les raisons qui motivent ses propositions et lui indiquer comment il a pris en compte les informations qu'il a recueillies auprès de lui.
 - **éclairer** le client sur **la nature et sur l'étendue des obligations de l'emprunteur**, en regard du contrat conseillé par ses soins.



Obligation de conseil

L'obligation de conseil du Courtier en crédits : **l'importance de la chronologie des actions**

- La Jurisprudence de l'ACPR en matière de conseil des Intermédiaires en assurances procure des indications sur la méthode du conseil en crédits. En pratique, elle tient à quelques actions claires :
 - Présenter le Courtier-IOBSP, au sens de l'obligation précontractuelle décrite
 - **Recueillir les besoins, souhaits et objectifs du client.** Collecter les éléments nécessaires à l'analyse de son profil. Analyser le profil et la solvabilité du client, présente et future
 - Conduire une étude du marché utile. Décrire et comparer les contrats, en « nombre suffisant ». Déterminer le ou les contrats appropriés (si inappropriés = pas de proposition commerciale)
 - **Recommander un crédit.** Décrire et expliquer le contrat, mettre en garde le client (si nécessaire).
 - **Préciser les motivations** (facteurs) qui soutiennent la/les proposition(s) de crédit(s).



Service optionnel de conseil en crédit

- Ce conseil, facultatif, peut être :
- Indépendant : « *le conseil est qualifié d'indépendant dès lors qu'il est rendu à partir d'un nombre suffisamment important de contrats de crédit disponibles sur le marché et que sa fourniture ne donne lieu à aucune rémunération autre que celle versée, le cas échéant, par le consommateur. **Le service de conseil indépendant ne peut en aucun cas donner lieu à une rémunération, sous quelque forme que ce soit, de la part d'un prêteur ou d'un intermédiaire de crédit** » ;
 - La condition d'analyse d'un « *nombre suffisamment important de contrats de crédit disponibles sur le marché* » réserve le service de conseil optionnel indépendant en crédits aux IOBSP*
- Sinon, le conseil porte sur gamme interne, nécessairement réduite de produits. Il existe donc deux notions de service de conseil optionnel, très différentes l'une de l'autre, sous la même dénomination :
 - L'une, limitée à l'analyse de la gamme **d'un seul prêteur**
 - L'autre, étendue à un « *nombre important* » de crédits de **plusieurs prêteurs**.



La preuve du conseil

Point important : la preuve de la bonne délivrance de chacune des obligations de l'IOBSP incombe directement au Professionnel.

- En pratique, en cas de contrôle (ACPR) ou de litige avec un client (Tribunal civil), ce n'est pas au client de prouver qu'il n'a pas reçu, par exemple, l'obligation d'explication ou l'obligation de conseil ; c'est toujours au Professionnel, à l'IOBSP, qu'il revient d'apporter la preuve qu'il a bien réalisé l'obligation prévue.



Point d'attention

- La mesure de **la connaissance et de l'expérience du client Particulier** (consommateur) en crédit :
 - La disparition faciale de l'emprunteur « averti », dans le nouveau Droit du crédit immobilier,
 - La nécessité d'une évaluation synthétique de la connaissance et de l'expérience du client : **revient à catégoriser le client.**



Davantage de justice bancaire

- Pétition pour **généraliser aux banques la défense des intérêts des clients.**
- Il s'agit d'ajouter un chapitre du Code monétaire et financier, manquant, relatif aux règles de bonne conduite des Prestataires de Services Bancaires : établissements de crédit et établissements de paiement.



The screenshot shows the Change.org website interface. At the top, the logo 'change.org' is in red, followed by navigation links: 'Lancer une pétition', 'Parcourir les pétitions', and 'Nous soutenir'. On the right, there are search and notification icons. The main content area features the petition title 'Contraindre légalement les banques à défendre les intérêts de leurs clients.' in bold black text, with '83 soutiens' (83 supports) below it. A button labeled 'Infos sur la pétition' is on the right. The title is repeated in a larger font in the center of the page.

- Vos contributions sont bienvenues : signatures et diffusion actives !
- Signer en ligne : **CLIQUER soit sur l'IMAGE soit sur ce LIEN.**



Sitographie

- **Principaux sites publics :**
 - [ORIAS](#)
 - [Autorité de contrôle prudentiel et de résolution](#)
 - [Banque de France](#)
 - [ABE Info Service](#)
 - [Autorité Bancaire Européenne](#)
 - [Banque Centrale Européenne](#)

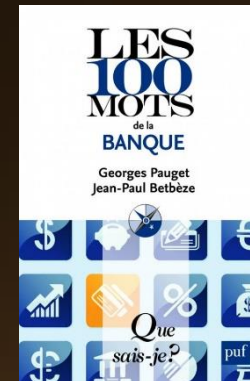
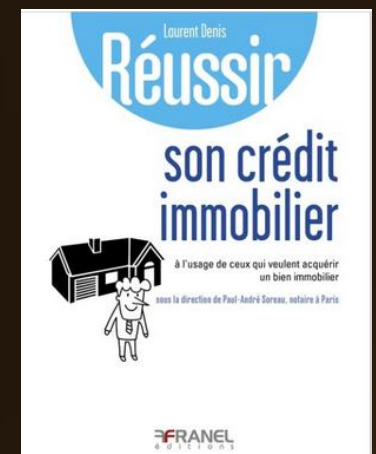
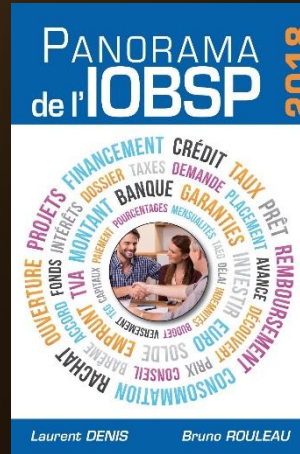
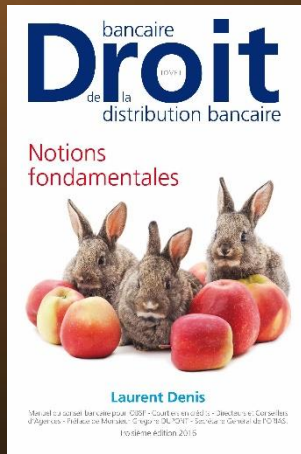
- **Principales Associations professionnelles :**
 - [AFIB](#)
 - [APIC](#)
 - [ANACOFI IOBSP](#)
 - [J'AIME MON COURTIER](#)

- **Quelques sites thématiques :**
 - [Village de la Justice](#)
 - [Made In Courtage](#)
 - [Endroit Avocat :](#)
 - [Actualités \(Lettre trimestrielle\).](#)



Cliquer sur la ligne choisie

Bibliographie



Cliquer sur l'image choisie pour activer le lien

ENDROIT AVOCAT au



laurent.denis@endroit-avocat.fr

06.95.53.25.05 (sur RV)

www.endroit-avocat.fr

