

A quoi sert un Courtier en crédits ?

Le secteur bancaire se transforme en profondeur, et en silence pour le grand public. En résumé : les banques ne sont plus les seules à produire et à gérer des crédits ; les banques ne sont plus les seules à contacter les futurs clients et à vendre des crédits. De cette double équation ressort l'un des éléments saillants de cette mutation : le fort développement des professionnels de la vente de crédits, indépendants des banques, en relation directe avec les emprunteurs. Ce sont les Courtiers en crédits ou les Mandataires en crédits, regroupés sous la dénomination juridique d'IOBSP pour « Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement ». Revue de leurs places, fonctions et caractéristiques.

1 - Points communs à tous les Intermédiaires bancaires :

Tous les IOBSP forment la profession des « distributeurs bancaires » : ce sont d'abord des spécialistes de la commercialisation des produits bancaires. Les opérations de banque comprennent, au sens strict, trois catégories. La principale est celle des crédits : crédits (ou prêts) immobiliers, crédits à la consommation (affecté, renouvelable, location avec option d'achat) ou regroupement de crédits (à la consommation, immobilier, mixte), par exemple.

Le marché du crédit appartient aux marchés de masse : il concerne, en France, un ménage sur deux et plus de mille milliards d'euros d'encours (1.055 : total des prêts cumulés à un instant donné). Les seuls crédits immobiliers, par exemple, représentent près de 870 milliards d'euros d'encours et une production de nouveaux crédits d'au moins 10 milliards d'euros chaque mois (13 milliards en décembre 2015, source : Banque de France).

Un IOBSP, professionnel de la distribution bancaire, commercialise surtout des crédits, généralement pour le compte de plusieurs banques.

En ce cas, son rôle est quadruple : rechercher le coût du crédit le plus bas pour le compte du client, futur emprunteur (déterminer parmi plusieurs offres de crédits du marché celle qui présente le taux le plus bas). Trouver les modalités de crédit les plus adaptées à l'emprunteur (durée, mensualités, souplesse du contrat). Réduire le coût de distribution des crédits (un réseau d'IOBSP est moins lourd financièrement qu'un réseau d'agences mono-marque). Et dispenser ces services via une relation avec les clients-emprunteurs de bonne qualité (aider les futurs emprunteurs dans leurs relations avec les banques).

2 - Différentes catégories d'Intermédiaires bancaires :

Les IOBSP exercent leur profession sur la base d'un mandat, c'est-à-dire d'un contrat par lequel un client leur confie la recherche d'une opération bancaire, tel qu'un crédit.

Le droit français classe les IOBSP en quatre catégories, selon deux critères superposables : soit ce contrat de mandat est donné par un client à l'IOBSP, soit il provient d'une banque. Soit l'IOBSP est en relation avec plusieurs banques, soit il ne commercialise les crédits que d'un seul établissement

de crédit.

Il en découle trois principales catégories d'IOBSP :

Le Courtier-IOBSP, tel le Courtier en crédits, est au service du client ; il commercialise et met en concurrence les crédits de plusieurs banques ;

Le Mandataire Non Exclusif-IOBSP, ou Mandataire NE-IOBSP est au service de plusieurs banques concurrentes ;

Le Mandataire Exclusif-IOBSP ou Mandataire E-IOBSP est au service d'une seule banque.

Comme chaque catégorie d'IOBSP peut elle-même disposer de Mandataire(s)-IOBSP, il se trouve, en plus, des Mandataires de Courtiers, des Mandataires de Mandataires Non Exclusifs et des Mandataires de Mandataires Exclusifs. Cette « chaîne » de mandats est légalement limitée à deux degrés. Un Mandataire de Mandataire ne peut donc avoir lui-même de Mandataire.

La catégorie de l'IOBSP se découvre en lisant les mentions légales de son site internet.

3 - Obligations des Intermédiaires bancaires :

Les IOBSP forment une profession dite réglementée, depuis le 15 janvier 2013. Ceci signifie en premier lieu, que l'accès à cette profession, puis sa pratique continue, nécessitent de respecter des conditions précises. Deuxièmement, l'appartenance à une profession réglementée entraîne des obligations particulières, spécialement en matière de protection des clients. Ces obligations sont codifiées par le code monétaire et financier.

Tout d'abord, l'accès à la profession est filtré. Tout IOBSP dispose d'une immatriculation, inscrite au registre global des Intermédiaires tenu par un Organisme entièrement dédié à sa tenue : l'ORIAS (www.orias.fr). L'obtention de l'immatriculation nécessite de présenter des attestations à jour, notamment de compétence professionnelle ou d'assurance de responsabilité civile, en cas de dommage causé à un client dans le cadre de l'activité.

Ensuite, la distribution bancaire impose des pratiques encadrées. Les Intermédiaires bancaires sont particulièrement soumis aux obligations pré-contractuelles en crédit, qui visent à mieux protéger les consommateurs, futurs emprunteurs, en leur donnant des informations avant toute souscription de contrat. Complexes en pratique, encore mouvantes, ces obligations comprennent le devoir d'information (décrire les caractéristiques principales d'un crédit), le devoir d'explication ou de mise en garde (vérifier l'adéquation du crédit au profil de l'emprunteur, notamment, de sa solvabilité) et le devoir de conseil (orienter l'emprunteur vers le contrat le plus adapté à sa situation globale).

4 - Relations entre les Intermédiaires bancaires et les banques :

Les IOBSP constituent des réseaux de vente, surtout de crédits, comme le sont, par exemple, des agences ou des sites internet exploités directement par des établissements de crédits, souvent appelées « les banques ». Ils utilisent eux-mêmes ces instruments de distribution.

En pratique, ils viennent compléter les circuits de commercialisation déjà déployés par les banques.

En bonne logique rationnelle, la distribution bancaire n'aurait pas besoin d'IOBSP, puisqu'à un instant donné, tous les crédits du marché sont accessibles aux consommateurs par les différents canaux de vente directe des banques.

Mais l'économie n'est pas rationnelle. Les IOBSP assument des fonctions supplémentaires que les réseaux directs ne peuvent pas endosser. L'IOBSP, tels que le Courtier ou le Mandataire Non Exclusif, sont des distributeurs multi-produits qui exercent leur fonction de comparaison entre les crédits de plusieurs marques de manière neutre.

Le Courtier en crédits, au service du client, est en relation de partenariat avec les établissements de crédit. Le Mandataire, Exclusif ou Non, représente directement un ou plusieurs établissements de crédit, au nom desquels il présente des offres aux clients.

Les IOBSP peuvent être rémunérés par le client et par l'établissement de crédit. Les modalités de leur rémunération sont toujours présentées aux clients.

En France, le candidat à l'emprunt dispose désormais de larges possibilités d'accès au marché des crédits, aux principes différents : soit directement auprès de tel ou tel établissement de crédit, via une Agence bancaire, un site internet ou un Mandataire Exclusif ; soit en accédant directement à des comparatifs de crédits concurrents, via l'Agence d'un Courtier-IOBSP ou par un Mandataire Non Exclusif-IOBSP ou via un site d'IOBSP.

Tel est désormais le marché bancaire : il n'est plus seulement composé « des banques », mais d'un ensemble de professionnels bancaires, aux statuts multiples, spécialisés soit dans la production et dans la gestion des risques, soit dans la distribution des produits et dans la protection des consommateurs, soit pratiquant les deux fonctions.