



Le Mandat IOBSP : Un contrat et non une obligation commerciale

Définis par l'article 36 de la Loi du 22 Octobre 2010 les **Intermédiaires en Opérations de Banque et Service de Paiement** représentent la profession à laquelle est confiée le soin de conseiller ou intermédiaire crédits et autres produits bancaires.

Le code civil définit le mandat comme un acte par lequel une personne donne à une autre le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant en son nom.¹

Le mandataire doit alors exécuter la mission confiée et rendre compte.
Il agit au nom et pour le compte du mandant, qu'il peut représenter de plein droit si le mandat le prévoit.

Le code monétaire et financier définit l'activité d'intermédiation en opération de banque et service de paiement comme étant l'activité qui consiste à présenter 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.²

Pour réaliser cette activité les intermédiaires en opération de banque ou service de paiement doivent **faire signer au client un mandat d'intermédiation en opération de banque et service de paiement**.

Les intermédiaires en opérations de banque ou service de paiement sont répartis en 4 catégories :

- ✓ Les courtiers en opérations de banque ou service de paiement ;
- ✓ Les mandataires intermédiaires en opération de banque ou service de paiement ;
- ✓ Les mandataires en opération de banque ou service de paiement exclusif
- ✓ Les mandataires en opérations de banque ou service de paiement non exclusif.

Les COBSP ainsi que les MIOBSP ne sont pas mandatés par les établissements de crédit ou les sociétés de financement, à la différence des MOBSP qui exercent l'intermédiation en vertu d'un mandat exclusif ou un ou plusieurs mandats non exclusifs délivrés par un ou plusieurs établissements de crédit.³

¹ Article 1984 du code civil

² Article L519-1 Version en vigueur depuis le 24 décembre 2021 modifié par Ordonnance n°2021-1735 du 22 décembre 2021 - art. 10

³ Art R519-4 CMF Version en vigueur depuis le 31 octobre 2019 modifié par Décret n°2019-1098 du 29 octobre 2019 - art. 1
92 Rue d'Amsterdam - 75009 PARIS – Tél : 01.53.25.50.80 Email : anacofi@anacofi.asso.fr
Site : www.anacofi.asso.fr N° CNIL : 1173949 – N° Siret Anacofi : 490476 835 00031



Cette distinction est très importante. En effet, l'ACPR dans sa « Position relative à l'application du règlement n° 97-02 modifié le 6 février 2020 portant sur l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement » distingue très clairement ces types d'intermédiaires :

- Les MOBSP exclusifs ou non exclusifs sont considérés comme une externalisation de l'activité de l'établissement de crédit, établissement de crédit qui se doit de contrôler leurs agissements comme si c'était lui-même qui agissait dans ce cas ;
- Les COBSP ou les MIOBSP ne sont pas considérés comme une externalisation de l'activité de l'établissement de crédit étant donné que leur mandat est directement établi avec le client et non avec l'établissement de crédit. En conséquence, les modalités de contrôle sont différentes.

De plus le règlement précité stipule que :

« Les établissements assujettis s'assurent que leur dispositif de contrôle interne prend en compte l'ensemble des opérations et services qu'ils commercialisent, y compris les opérations de banque et services de paiement conclus avec un client par l'intermédiaire d'un courtier et les risques associés à ces opérations et services, notamment en matière de non-conformité et de solvabilité. En dehors des vérifications prévues par la loi, ce contrôle **ne s'étend pas à l'activité et aux procédures internes de ce courtier.** »

Sans aucune ambiguïté possible, un mandat signé entre un client et un courtier ne **matérialise pas un engagement de commercialisation** d'un produit en opération de banque et service de paiement, **aux ordres de la banque ou de l'établissement fournisseur.**

Il est au service et agit **pour le compte de son client.** Si l'établissement de crédit peut refuser après analyse un crédit à un consommateur, il ne peut pas le faire au motif qu'il est représenté par un Courtier IOBSP et ce, d'autant que la Loi depuis 2010 a prévu cette profession d'accompagnement et de représentation, offrant la possibilité au consommateur de recourir à un acteur réglementé qui sécurise une opération patrimoniale de première importance.

D'ailleurs, le Ministre de l'Economie, **Bruno Le Maire**, interpellé sur ce point a rappelé le 20 Décembre 2022, les acteurs concernés au respect de leurs obligations.

En outre, **la réforme du courtage** ayant confié aux associations agréées les missions de vérification, complémentaires à celles de l'ORIAS, des conditions d'accès et d'exercice à la profession à l'égard de leurs adhérents (honorabilité et capacité professionnelle des salariés, responsabilité civile professionnelle, garantie financière, formation continue) et des missions d'accompagnement de leurs membres dans l'exercice de leur activité (mise à disposition d'un service de médiation notamment), les COBSP et MIOBSP **sont au nombre des professions réglementées les plus encadrées et accompagnées**, ce qui vise à garantir la qualité de leur service.

Le mandat, à la différence de la convention que peut (et non doit) signer un Courtier avec un établissement de crédit ou tout autre fournisseur concerné par la Loi n'est pas une simple convention commerciale, mais bien contractuelle et légale emportant tous les effets prévus par la Loi, du seul fait de sa signature entre le client et l'intermédiaire en opération de banque et service de paiement.

Par ailleurs, les établissements bancaires ne peuvent exiger de s'entretenir directement et exclusivement avec le client en écartant le Courtier, mandataire du client.



Le Mandat de conseil indépendant :

Cette prestation qui n'est proposable que par un Courtier est définie à l'Article L519-1-1 du Code Monétaire et Financier.

Le professionnel IOBSP doit faire signer un Mandat spécifique à son client, différent du mandat pour intermédiation. A la différence du mandat dont la vocation est de définir la prestation d'accompagnement et intermédiation, il s'agit ici de définir ce que recouvre une mission d'aide à la réflexion d'un projet de crédit immobilier.

Le professionnel est dans ce cas rémunéré par le client.

Le mandat de conseil est totalement indépendant de la relation bancaire. C'est bien la volonté du législateur depuis 2016. (art. 22 de la Directive 2014/17 UE du 4 février 2014, art. L. 519-1-1 du Code monétaire et financier, art. L. 313-13 du Code de la consommation)

Il constitue une activité distincte de l'octroi de crédit et de l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement. Ce n'est donc pas de l'intermédiation bancaire et aucun prêteur ne peut imposer à un Courtier de traiter un dossier, pour lequel son client souhaite être accompagné dans la recherche et la négociation, de se concentrer sur une mission de conseil indépendant.

L'ANACOFI en quelques mots :

L'ANACOFI est la première instance française de représentation des Conseils en Gestion de Patrimoine, Conseils en Finance d'Entreprise, Courtiers/conseil en banque, finance, assurance-vie et immobilier patrimonial et d'entreprise. Ses élus occupent nombre des postes d'administrateurs tenus par des français dans des instances internationales représentant les métiers de ses membres et de sièges dans des Commissions, Comités ou Conseils nationaux.

L'ANACOFI contrôle la principale association de Conseils en Investissements Financiers (45% des effectifs nationaux), la première association de courtiers en Assurance Vie ou en Opérations de Banques et Services de Paiement par le nombre d'entreprises et une des plus importantes associations d'agents immobiliers (patrimoniaux). Avec sa confédération, elle représente plus de 7000 entreprises, pèse plus de 30 000 emplois. Le chiffre d'affaires généré par nos membres dépassait en 2021 les 3 Md€ et génère plus de 7 Md€ de PIB. Elle figure au registre des intérêts de l'Assemblée Nationale, du Sénat et de transparence de l'Union Européenne.

Nos membres auraient intermédié 91.000 lots en 2021 pour environ 22 Mds€ ; ils représenteraient près de 40% des ventes du Neuf.