

# Devenir courtier en crédit.

Cadre légal, formation 150 heures, budget de lancement, barème de commissions, calculs opérationnels et conformité ACPR.

# Un métier rentable, mais qui ne pardonne aucune approximation.

Plus de candidats échouent dans le courtage en crédit faute de méthode que faute de capacité.

Le courtage en crédit attire pour de bonnes raisons : autonomie, plafond de rémunération élevé, demande structurellement forte. Il attire aussi pour de mauvaises raisons, notamment la promesse de "se lancer sans diplôme en trois mois" relayée par des organismes peu scrupuleux qui omettent de mentionner que l'inscription ORIAS prend deux mois supplémentaires, que les commissions arrivent six mois après le premier rendez-vous, et que l'ACPR contrôle réellement.

Ce guide est l'antithèse des contenus génériques. Il rassemble les vrais barèmes de commissions par typologie de prêt, les calculs opérationnels à maîtriser dès le premier dossier, des modèles de scripts de prospection auprès des apporteurs, une grille de sélection des banques partenaires, et un protocole LCB-FT directement applicable.

Lisez-le crayon en main. Cochez la check-list page par page. Arriver au bout sans avoir entouré au moins trois points inconnus signifie que l'essentiel était déjà acquis.

# Au sommaire

10 chapitres pour passer de la décision à votre première commission encaissée.

01

## Le métier de courtier en crédit

Définition, périmètre, distinction COBSP, MOBSP, MIOBSP, statuts juridiques.

02

## Les cinq conditions légales

Capacité, honorabilité, RC Pro, garantie financière, association professionnelle.

03

## La formation IOBSP 150h décodée

Les 5 modules, les pièges à éviter dans le choix d'un organisme, la conformité ACPR.

04

## Budget de lancement et trésorerie

Coûts réels, fonds de roulement, simulation de trésorerie sur 12 mois.

05

## Combien gagne un courtier crédit

Barème détaillé des commissions par typologie de prêt et trajectoire de revenus.

06

## Les calculs à maîtriser

TAEG, taux d'endettement HCSF, capacité d'emprunt, reste-à-vivre, assurance.

07

## Bâtir un réseau d'apporteurs

Scripts de prospection, partenariats notaires, agents immo, CGP, KPIs commerciaux.

08

## Conformité opérationnelle

LCB-FT, devoir de conseil, RGPD, médiation, sanctions encourues.

09

## Sept erreurs qui coûtent cher

Retours d'expérience, sanctions ACPR documentées, contre-mesures opérationnelles.

10

## Plan 90 jours et FAQ

Feuille de route semaine par semaine, foire aux questions techniques.

# Le métier de courtier en crédit.

Avant de parler conditions d'accès, il faut comprendre précisément ce que recouvre l'activité, où se situent les frontières juridiques avec les autres intermédiaires, et quels statuts d'exercice sont compatibles avec quelle stratégie de développement.

## Définition réglementaire

Un courtier en crédit est un intermédiaire indépendant qui aide ses clients à obtenir un financement en mettant en concurrence plusieurs établissements de crédit.

Au sens du Code monétaire et financier (article L. 519-1 et suivants), l'activité d'intermédiation en opérations de banque et services de paiement (IOBSP) consiste à présenter, proposer ou aider à la conclusion d'opérations de banque ou de services de paiement, ou à effectuer tout travail et conseil préparatoire à leur réalisation.

Le courtier (catégorie **COBSP** à l'ORIAS) se distingue du salarié bancaire par son indépendance juridique et économique, et du mandataire par sa capacité à représenter le client face à plusieurs établissements simultanément. C'est ce statut qui permet la mise en concurrence, laquelle constitue dans 80 % des dossiers la justification opérationnelle de l'intervention du courtier.

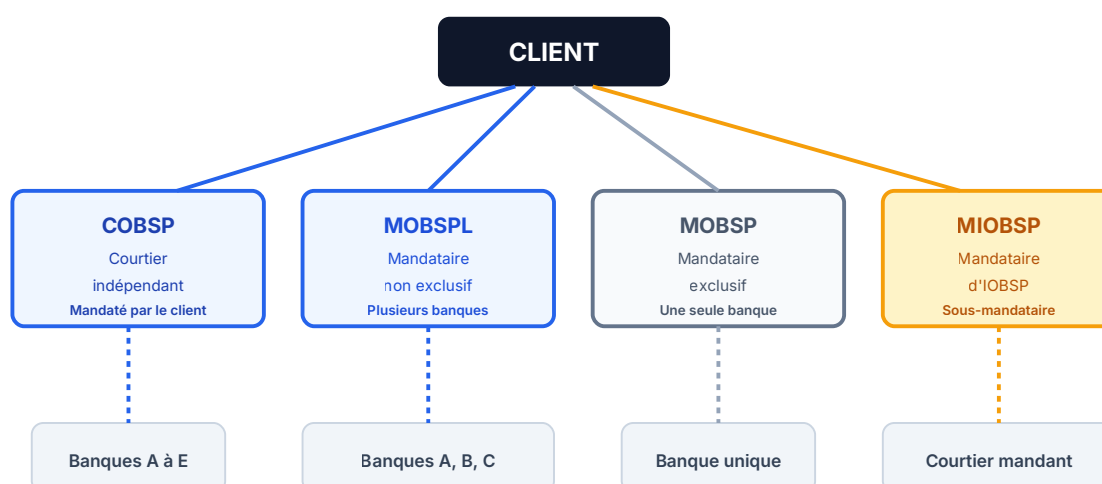
### § RÉFÉRENCE JURIDIQUE

Article L. 519-1 du Code monétaire et financier (création par l'ordonnance n° 2013-544 du 27 juin 2013, modifié par la loi PACTE et la loi du 8 juillet 2021). Articles R. 519-1 à R. 519-31 pour les conditions d'exercice. Arrêté du 18 juillet 2022 (NOR ECOT2207797A) pour les formations.

## Les quatre catégories d'IOBSP en un schéma

Le décret n° 2012-100 du 26 janvier 2012 a créé quatre catégories distinctes d'IOBSP. Le choix de la catégorie d'inscription détermine ce que vous pouvez faire, et surtout ce que vous ne pouvez pas faire, auprès de vos clients et de vos partenaires bancaires.

## Cartographie des statuts d'intermédiation bancaire



En pratique, plus de 90 % des entrepreneurs qui se lancent ciblent le statut COBSP. C'est le seul qui permet de représenter le client et de jouer pleinement la concurrence entre banques, donc le seul qui justifie une commission moyenne supérieure à 1 500 € par dossier immobilier.

## Périmètre d'activité couvert par l'attestation Niveau 1

| MODULE    | ACTIVITÉ COUVERTE           | MARCHÉ ET OPPORTUNITÉS                                                                                                            |
|-----------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>M2</b> | Crédit immobilier           | Cœur historique du marché. 1,2 million de transactions en 2025. Cycles longs (2 à 4 mois), commissions élevées (1 400 à 3 000 €). |
| <b>M3</b> | Crédit conso et trésorerie  | Volumes élevés, cycles courts (1 à 3 semaines), commissions unitaires faibles (200 à 500 €).                                      |
| <b>M4</b> | Regroupement de crédits     | Niche (300 000 dossiers par an environ). Marges élevées (1 à 2 %) sur des montants moyens de 80 à 120 K€.                         |
| <b>M5</b> | Services de paiement (DSP2) | Activité d'intermédiation rare en pratique pour un courtier indépendant. Surtout pertinent pour les FinTech.                      |

## Quel statut juridique pour exercer

Le choix du statut juridique relève d'une logique fiscale, sociale et patrimoniale. Aucun statut n'est intrinsèquement meilleur : tout dépend de votre situation personnelle, de votre prévisionnel de chiffre d'affaires et de votre arbitrage rémunération immédiate contre capitalisation.

| STATUT                  | QUAND LE CHOISIR                                                              | LIMITE PRINCIPALE                                            |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| <b>Micro-entreprise</b> | Test du marché, CA prévisionnel inférieur à 77 700 €.<br>Démarches minimales. | Plafond CA bloquant dès la 2ème année.                       |
| <b>EI</b>               | Option à l'IS sans créer de société depuis la loi du 14 février 2022.         | Charges sociales sur 100 % du bénéfice.                      |
| <b>EURL</b>             | Activité solo avec besoin de capitaliser, optimisation IS.                    | Comptabilité commerciale, coût annuel de gestion.            |
| <b>SASU</b>             | Statut salarié assimilé, dividendes hors charges sociales, image société.     | Charges sociales sur rémunération de gérance autour de 80 %. |
| <b>SAS / SARL</b>       | Association avec un ou plusieurs co-fondateurs.                               | Complexité de gouvernance à anticiper.                       |



### RECOMMANDATION OPÉRATIONNELLE

Pour un primo-entrepreneur sans associé qui démarre depuis zéro, le couple **micro-entreprise la première année puis bascule en SASU dès le franchissement du seuil de 50 000 € de CA annuel** est la séquence la plus pragmatique. Elle minimise les coûts fixes de lancement tout en permettant une transition vers un statut capitalisable une fois le modèle validé.

# Les cinq conditions légales pour exercer.

Cinq verrous réglementaires conditionnent votre inscription à l'ORIAS, et donc votre droit d'exercer. L'absence d'une seule de ces conditions invalide l'ensemble du dossier. Examinons-les dans le détail, avec les montants, les justificatifs et les pièges.

## 2.1 • Capacité professionnelle

Articles R. 519-8 à R. 519-15 du CMF, arrêté du 18 juillet 2022 (NOR ECOT2207797A)

Trois voies parallèles permettent de justifier la capacité professionnelle Niveau 1. Toutes débouchent sur la délivrance d'une attestation IOBSP Niveau 1, document opposable à l'ORIAS.

A

### Formation IOBSP de 150 heures

La voie la plus accessible. Aucun prérequis de diplôme ni d'expérience. Programme imposé par l'arrêté du 18 juillet 2022 (5 modules totalisant 150h). Examen final 100 questions, seuil 70%. Coût marché : 399 à 1 200 €.

Public type : reconversion, primo-entrepreneur, salarié bancaire non-cadre.

B

### Diplôme d'enseignement supérieur

BTS Banque, Licence Pro BAF, Master Banque-Finance, ou diplôme RNCP de niveau 6 minimum dans le domaine bancaire ou financier. Le diplôme doit être en lien direct avec les opérations de banque.

Vérification ORIAS exigeante.

C

### Expérience professionnelle

Soit 1 an cadre, soit 2 ans non-cadre, dans une fonction de production ou de gestion de crédits aux particuliers ou aux entreprises. À démontrer par contrat de travail, fiche de poste et attestation d'employeur.

Public type : anciens chargés de clientèle bancaire.

### ! ATTENTION

Une attestation délivrée par un organisme dont les volumes horaires ne respectent pas la répartition 60/40/20/20/10 est juridiquement contestable. L'ORIAS peut refuser le dossier, et l'ACPR sanctionner a posteriori. Vérifiez les heures par module avant de souscrire une formation.

## 2.2 • Honorabilité

Article L. 500-1 du CMF. Justificatif : bulletin n° 3 du casier judiciaire.

L'exercice est incompatible avec certaines condamnations pénales. Le justificatif demandé à l'inscription ORIAS est le **bulletin n° 3**, à demander gratuitement sur [cjn.justice.gouv.fr](http://cjn.justice.gouv.fr).

### Sont disqualifiants

- Toute condamnation criminelle (réclusion ou détention).
- Condamnation à plus de 6 mois d'emprisonnement avec ou sans sursis pour vol, extorsion, escroquerie, abus de confiance, recel, blanchiment, infractions financières.
- Sanction disciplinaire prononcée par l'ACPR, l'AMF, ou toute autorité de régulation équivalente.
- Liquidation judiciaire personnelle non encore clôturée, ou faillite personnelle.

### ✓ BON RÉFLEXE

Demandez votre bulletin n° 3 **en première étape**, avant même d'engager les frais de formation. Une infraction oubliée peut bloquer toute la suite. Délai de réception : 5 à 10 jours ouvrés.

## 2.3 • Responsabilité civile professionnelle

Article R. 519-16 du CMF

Tout IOBSP doit justifier d'une couverture RC Pro. Les montants minimums sont fixés par décret et stables depuis 2013. Le marché RC Pro IOBSP est segmenté.

**500** K€

Garantie minimum par sinistre

**800** K€

Garantie minimum par année d'assurance

**250** à 900€

Coût annuel selon CA et profil

Les principaux assureurs spécialisés en France sont MMA (via APRIL), Generali (via Hiscox), AXA, Allianz, CGPA et Albingia. Le tarif dépend du CA prévisionnel déclaré, du nombre de collaborateurs, et de l'existence ou non d'un volet encaissement de fonds (qui peut majorer la prime de 30 à 50 %).

## Conseils pour souscrire

- **Demandez trois devis** : les écarts atteignent fréquemment 40 % à couverture identique.
- Vérifiez les **franchises** par sinistre.
- Examinez l'**extension cybersécurité**. Depuis 2023, les sinistres cyber représentent près de 15 % des déclarations IOBSP.
- Privilégiez un contrat **en réclamation** et non en fait dommageable. La prescription civile est de 5 ans.

## 2.4 • Garantie financière

Article R. 519-13 du CMF

Obligation exigée uniquement si vous recevez des fonds clients (frais de dossier avant déblocage, mandat d'encaissement, fonds en séquestre). Si vous facturez après déblocage, la garantie financière n'est pas requise.



### AVEC ENCAISSEMENT DE FONDS CLIENTS

- ✗ Garantie financière obligatoire (115 K€ minimum)
- ✗ Coût annuel de 800 à 2 000 €
- ✗ Compte séquestre dédié obligatoire
- ✗ Reporting trimestriel à l'ACPR
- ✗ Dépôt de garantie auprès d'un établissement financier



### SANS ENCAISSEMENT DE FONDS CLIENTS

- ✓ Aucune garantie financière requise
- ✓ Aucun coût supplémentaire
- ✓ Facturation au client après déblocage
- ✓ Ou commission directe banque vers courtier
- ✓ Modèle recommandé pour un démarrage

Le modèle économique standard du courtier crédit en France repose sur la commission bancaire payée directement par l'établissement prêteur, en aval du déblocage. Dans ce schéma, le courtier ne touche jamais d'argent de son client : la garantie financière n'a pas lieu d'être. C'est le modèle à privilégier dans 95 % des cas au démarrage.

## 2.5 • Association professionnelle agréée

Article L. 519-11 du CMF, loi du 28 février 2022

Depuis 2022, l'adhésion à une association professionnelle agréée par l'ACPR est obligatoire pour tout COBSP. Six associations sont aujourd'hui agréées.

| ASSOCIATION               | CIBLE HISTORIQUE             | COTISATION | AVANTAGES DISTINCTIFS                                 |
|---------------------------|------------------------------|------------|-------------------------------------------------------|
| <b>APIC</b>               | Courtiers crédit immo        | 290 €/an   | Veille juridique, hotline, lobbying actif             |
| <b>ANACOFI-IOBSP</b>      | Multi-activité IOBSP/CIF/IAS | 350 €/an   | Solide pour les pluri-activités, formations annuelles |
| <b>ENDYA</b>              | IOBSP indépendants           | 250 €/an   | Tarif compétitif, services digitaux                   |
| <b>La Compagnie IOBSP</b> | Courtiers et mandataires     | 320 €/an   | Réseau d'entraide entre adhérents                     |
| <b>AFIB IOBSP</b>         | IOBSP régionaux              | 280 €/an   | Ancrage territorial fort                              |
| <b>CNCIF-IOBSP</b>        | Multi-activité financière    | 340 €/an   | Synergies CIF, plate-forme de gestion                 |

La cotisation est juridiquement obligatoire mais elle se justifie aussi opérationnellement : veille réglementaire mensuelle, modèles de contrats à jour, formation continue 7h annuelle (elle-même obligatoire), médiation de la consommation en cas de litige client.

# La formation IOBSP 150h, décodée.

Programme officiel, répartition imposée des heures, mécanique de l'examen final, choix d'un organisme conforme : tout ce qu'il faut vérifier pour ne pas se faire vendre un cursus contestable par l'ORIAS.

## Le programme imposé par l'arrêté du 18 juillet 2022

L'arrêté du 18 juillet 2022 (NOR ECOT2207797A) a refondu le programme de formation IOBSP Niveau 1. Sa principale apport est d'avoir chiffré précisément les volumes horaires par module. Tout organisme doit aujourd'hui respecter ces volumes : un défaut de conformité expose l'attestation à un risque de nullité.

### Répartition réglementaire des 150 heures de formation

Volumes horaires imposés par module · arrêté du 18 juillet 2022



| MOD.      | INTITULÉ                           | HEURES       | CONTENU PRINCIPAL                                                                                    |
|-----------|------------------------------------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>M1</b> | Tronc commun<br>(savoirs généraux) | 60 h         | Environnement IOBSP, cadre déontologique, LCB-FT, RGPD, devoir de conseil, médiation, sanctions ACPR |
| <b>M2</b> | Crédit immobilier                  | 40 h         | Loi Lagarde, Hamon, Bourquin, Lemoine, FISE, garanties hypothécaires, assurance emprunteur           |
| <b>M3</b> | Crédit conso et trésorerie         | 20 h         | Code de la consommation, FIPEN, délai de rétractation, taux d'usure, LOA, LLD                        |
| <b>M4</b> | Regroupement de crédits            | 20 h         | Spécificités du regroupement, dossier de surendettement, articulation avec la Banque de France       |
| <b>M5</b> | Services de paiement               | 10 h         | DSP2, agrégateurs, initiateurs de paiement, monnaie électronique                                     |
| —         | <b>Total Niveau 1</b>              | <b>150 h</b> | <b>Délivrance de l'attestation après examen final 70 %</b>                                           |

## Les sept critères pour choisir un organisme

Le marché de la formation IOBSP a explosé depuis l'arrêté de 2022. On y trouve des écoles solides, des plate-formes e-learning conformes, et un nombre non négligeable d'organismes peu rigoureux qui proposent des cursus accélérés ou non conformes. Voici la grille à appliquer avant de payer.

1

### Conformité aux 150h et à la répartition 60/40/20/20/10

Demandez le syllabus détaillé. Toute répartition différente est suspecte. Méfiez-vous des "formations 100h équivalentes" qui sont des contournements.

2

### Référencement Qualiopi et NDA actif

Le NDA auprès de la DRIEETS et la certification Qualiopi conditionnent le financement CPF et OPCO. Sans Qualiopi, pas de prise en charge possible.

3

### Modalité de délivrance de l'attestation

L'attestation doit être délivrée par un organisme habilité, avec signature légale du dirigeant. Vérifiez que l'attestation comporte le numéro ORIAS de l'organisme.

**4****Examen final conforme (100 questions, 70 %)**

L'arrêté impose un examen final avec un seuil de réussite à 70 %. Si l'organisme propose un QCM allégé ou sans examen, c'est non conforme.

**5****Mise à jour de la base juridique**

Loi Lemoine (février 2022), HCSF (janvier 2022), arrêté du 18 juillet 2022 : un contenu qui n'intègre pas ces évolutions est obsolète. Demandez la date de dernière mise à jour.

**6****Support et accompagnement post-formation**

L'inscription ORIAS est rarement accompagnée. Un bon organisme fournit au minimum un guide ORIAS, un modèle de mandat client, et une trame de devoir de conseil.

**7****Tarif et garantie satisfait ou remboursé**

Le marché s'établit entre 399 et 1 200 € pour 150h en e-learning. Au-delà, vous payez du marketing. En-dessous, méfiez-vous de la conformité. Une garantie satisfait ou remboursé de 14 jours est un signal de confiance.

## L'examen final, ce que l'arrêté dit vraiment

L'examen final IOBSP Niveau 1 est encadré par l'annexe de l'arrêté du 18 juillet 2022. Il comporte 100 questions à choix multiple, réparties proportionnellement aux modules : 40 questions sur M1, 27 sur M2, 13 sur M3, 13 sur M4, 7 sur M5. Le seuil de réussite est fixé à 70 %, soit 70 bonnes réponses sur 100.

En cas d'échec, l'arrêté n'impose pas de délai de carence pour repasser l'examen. La plupart des organismes permettent un repassage gratuit dans les 30 jours. Au-delà, certains facturent 50 à 150 € le repassage. Vérifiez dans les CGV.

**§****TEXTE DE RÉFÉRENCE**

L'arrêté du 18 juillet 2022 (NOR ECOT2207797A) est consultable gratuitement sur [legifrance.gouv.fr](https://legifrance.gouv.fr). L'annexe précise la composition de l'examen, les modalités de validation, et les obligations de l'organisme certificateur. Lecture vivement recommandée pour vérifier la conformité d'un cursus.

# Budget de lancement et trésorerie.

Le coût d'installation est faible (moins de 2 500 €). Le vrai sujet est la trésorerie personnelle nécessaire pour tenir les 6 à 8 mois qui séparent le lancement de la première commission encaissée.

## Budget de lancement, décomposition réaliste

Les postes de dépense d'un courtier IOBSP au démarrage sont peu nombreux mais incontournables. Ce qui rend le métier accessible. Ce qui ne dispense pas d'une bonne planification.

| POSTE                               | BAS          | HAUT           | COMMENTAIRE                                                              |
|-------------------------------------|--------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Formation IOBSP 150h (e-learning)   | 399 €        | 1 200 €        | Voir critères chapitre 3                                                 |
| RC Pro IOBSP (année 1)              | 250 €        | 900 €          | Selon CA prévisionnel et profil                                          |
| Création de société                 | 0 €          | 350 €          | 0 € en EI, ~350 € pour SASU avec annonce légale                          |
| Adhésion association pro            | 250 €        | 400 €          | Obligatoire (chapitre 2.5)                                               |
| Frais d'inscription ORIAS           | 25 €         | 25 €           | Renouvellement annuel                                                    |
| Casier judiciaire bulletin n° 3     | 0 €          | 0 €            | Gratuit sur <a href="http://cjn.justice.gouv.fr">cjn.justice.gouv.fr</a> |
| Outils digitaux (site, CRM, e-sign) | 0 €          | 600 €          | Site WordPress et CRM gratuit possible                                   |
| Comptable (année 1)                 | 0 €          | 1 200 €        | 0 € en micro, ~100 €/mois en SASU                                        |
| <b>Budget de lancement total</b>    | <b>925 €</b> | <b>4 675 €</b> | <b>Hors fonds de roulement personnel</b>                                 |

## Le vrai sujet, le fonds de roulement personnel

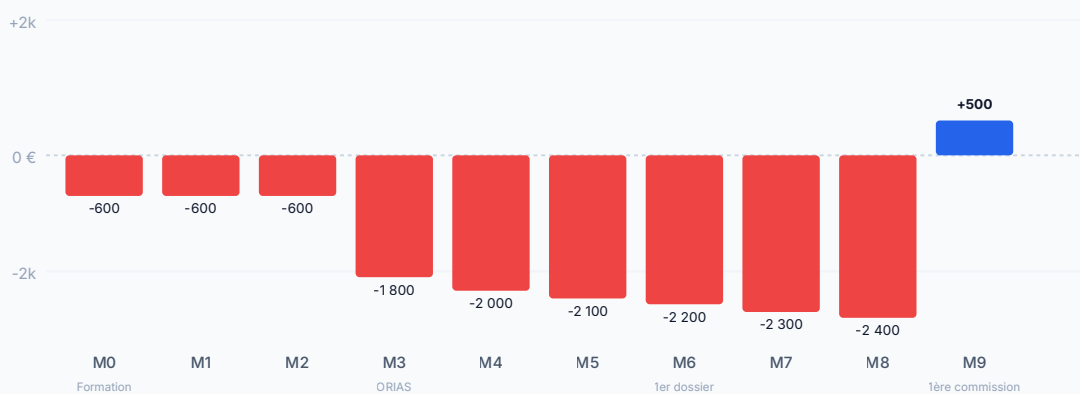
Le piège du courtage crédit n'est pas le coût d'installation. Il est dans le décalage temporel entre l'engagement des frais et l'encaissement des premières commissions.

Sur le crédit immobilier, ce décalage atteint 6 à 8 mois en moyenne pour un primo-entrepreneur sans portefeuille.

### Calendrier de trésorerie type sur 9 mois

#### Cash flow d'un courtier débutant, mois 0 à 9

Cumul net en euros, scénario sans portefeuille préexistant



Ce calendrier est optimiste : il suppose un dossier signé dès M5, un accord bancaire à M7, et un déblocage à M8. Dans 60 % des cas, le premier déblocage intervient plutôt entre M9 et M11.



#### RÈGLE DE PRUDENCE

Avant de quitter votre emploi salarié actuel, constituez un fonds de roulement personnel équivalent à **6 mois de vos charges personnelles incompressibles**. Pour un foyer francilien, cela représente typiquement entre 9 000 € et 18 000 €. Ce fonds est la condition de votre indépendance commerciale (vous pourrez refuser un mauvais dossier ou attendre une meilleure offre bancaire).

# Optimiser la trésorerie, trois leviers

## 1. Démarrer en double activité

Stratégie la plus prudente : conserver une activité salariée parallèle pendant les 6 à 9 premiers mois, le temps que les premières commissions structurent un revenu autonome. C'est compatible avec le statut COBSP, sous réserve de l'accord de l'employeur si une clause d'exclusivité existe.

## 2. Démarrer par le crédit conso et le regroupement

Les cycles courts du crédit conso (1 à 3 semaines entre dépôt et commission) génèrent des entrées de trésorerie plus rapides que l'immobilier. Le regroupement, avec ses commissions élevées sur des cycles intermédiaires (1 à 2 mois), constitue également un bon levier au démarrage.

## 3. Négocier des avances sur commissions

Certaines banques partenaires acceptent de verser une avance sur commission au moment de l'accord (et non du déblocage), sous condition d'un volume de dossiers minimal et d'un taux de transformation satisfaisant. Ce n'est pas standard, mais ça se négocie après 6 à 12 mois de partenariat.

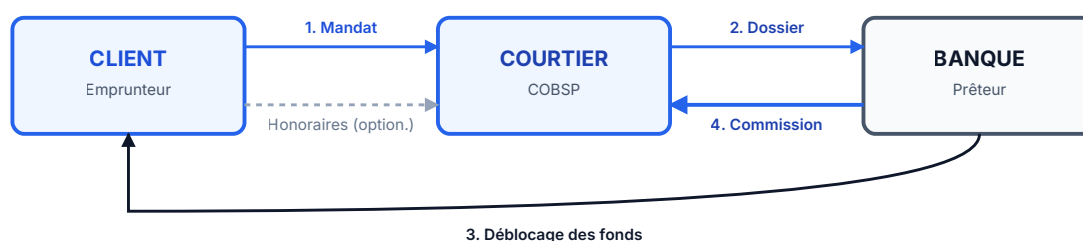
# Combien gagne un courtier crédit.

Barème détaillé des commissions par typologie de prêt, mécanique facturation banque contre facturation client, trajectoire de revenus sur 36 mois, et facteurs qui font basculer d'un revenu de complément à un revenu structurant.

## La mécanique des commissions

Le courtier perçoit sa rémunération de deux sources : la banque prêteuse (commission d'apport) et/ou le client (honoraires de courtage). Le mix dépend du segment et du modèle économique.

Flux financiers d'un dossier de crédit immobilier



### Source 1, la commission bancaire

Mode de rémunération dominant en France. La banque verse au courtier une commission d'apport, calculée en pourcentage du capital emprunté pour le crédit immobilier, ou de manière forfaitaire pour le crédit conso. Cette commission est **incluse dans le TAEG annoncé au client** au titre des frais de mise en place : elle n'augmente donc pas le coût du crédit pour l'emprunteur.

## Source 2, les honoraires de courtage

Le courtier peut également facturer des honoraires directement au client, en vertu d'un mandat signé en amont (article L. 322-2 du Code de la consommation). Trois conditions cumulatives : signature préalable d'un mandat avec mention du tarif, facturation **après débloqué**, mention obligatoire dans la FISE (article R. 313-19 du Code de la consommation).

## Barème détaillé des commissions 2026

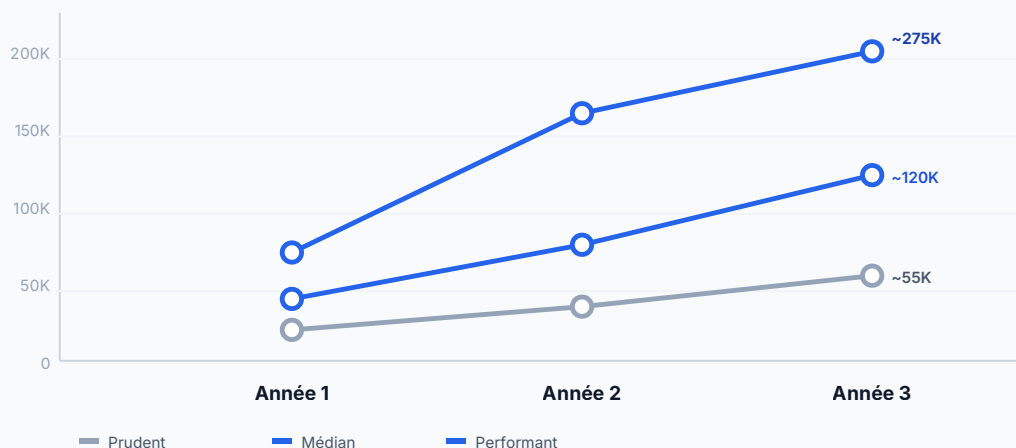
| TYPOLOGIE DE PRÊT                       | COMMISSION BANQUE      | HONORAIRES CLIENT                 | EXEMPLE                                 |
|-----------------------------------------|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------|
| <b>Crédit immo résidence principale</b> | 0,7 à 1,2 % du capital | 1 % du capital (plafond ~3 000 €) | 200 K€ → 1 400 à 2 400 € banque         |
| <b>Crédit immo locatif</b>              | 0,5 à 1 % du capital   | 1 % du capital                    | 180 K€ → 900 à 1 800 € + 1 800 € client |
| <b>Crédit immo pro / SCI</b>            | 0,8 à 1,5 % du capital | 1 à 2 % du capital                | 500 K€ → 4 à 7,5 K€ + 5 à 10 K€ client  |
| <b>Crédit conso auto</b>                | 200 à 500 € forfait    | Non standard                      | 15 K€ → 300 € moyenne                   |
| <b>Crédit conso travaux</b>             | 250 à 600 € forfait    | Non standard                      | 25 K€ → 400 € moyenne                   |
| <b>Regroupement classique</b>           | 1 à 2 % du capital     | 3 à 5 % du capital                | 100 K€ → 1,5 K€ + 4 K€ client           |
| <b>Regroupement hypothécaire</b>        | 1,5 à 2,5 % du capital | 4 à 6 % (plafond légal 7 %)       | 200 K€ → 4 K€ + 10 K€ client            |
| <b>Prêt pro / création</b>              | 1 à 2 % du capital     | 1,5 à 3 % du capital              | 80 K€ → 1,2 à 1,6 K€ + 2 K€ client      |

## Trajectoire de revenus sur 36 mois

La progression dépend de trois variables : la spécialisation, la densité du réseau d'apporteurs, et la capacité à transformer les leads en dossiers signés. Trois scénarios calibrés sur des courtiers réels.

## Revenu brut annuel selon scénario

Évolution sur 3 ans, primo-entrepreneur sans portefeuille préexistant



| PÉRIODE   | SCÉNARIO PRUDENT | SCÉNARIO MÉDIAN | SCÉNARIO PERFORMANT |
|-----------|------------------|-----------------|---------------------|
| Mois 1-6  | 0 à 3 000 €      | 2 à 8 K€        | 5 à 15 K€           |
| Mois 7-12 | 5 à 12 K€        | 12 à 25 K€      | 25 à 50 K€          |
| Année 2   | 25 à 45 K€       | 55 à 90 K€      | 120 à 200 K€        |
| Année 3   | 45 à 70 K€       | 90 à 150 K€     | 200 à 350 K€        |

Ces fourchettes correspondent au **revenu brut d'activité avant charges**. Pour passer en net disponible, comptez 60 à 65 % du brut en micro-entreprise, 50 à 55 % en SASU avec rémunération de gérance.

## Les six leviers qui font la différence

1. **La spécialisation par niche.** Le généraliste plafonne plus tôt qu'un spécialiste. Les courtiers les plus rentables se positionnent sur un segment (primo-accédants IDF, expatriés, investisseurs LMNP, regroupement hypothécaire haut de gamme).
2. **Le portefeuille d'apporteurs.** Un agent immobilier qui vous envoie 30 dossiers par an vaut, sur 5 ans, 150 000 € de commissions. C'est le sujet le plus rentable à travailler en année 1.
3. **La maîtrise du TAEG et du HCSF.** Les courtiers qui connaissent les arbitrages bancaires de leurs partenaires obtiennent des taux meilleurs que le marché. Ils sont rappelés.

4. **La récurrence.** Un client immobilier reviendra dans 7 à 10 ans. Un CRM rigoureux et un suivi annuel transforment 30 % de la base en seconds dossiers.
5. **L'effet réputation.** Les avis Google et recommandations d'apporteurs représentent en année 3 plus de 50 % des leads. Un courtier au-dessus de 50 avis 4,9 étoiles n'a plus besoin d'acquisition payante.
6. **La discipline sur les dossiers refusés.** Un dossier mal préparé peut générer 15 heures de travail pour zéro commission. La sélection en amont protège la marge horaire.

# Les calculs que vous devrez maîtriser.

TAEG, taux d'endettement HCSF, capacité d'emprunt, reste-à-vivre, coût total d'un crédit. Les formules opérationnelles qu'un courtier doit savoir poser instantanément face à un client.

## Le TAEG, Taux Annuel Effectif Global

Le TAEG est défini par l'article L. 314-1 du Code de la consommation. Il représente le coût total du crédit pour l'emprunteur, exprimé en pourcentage annuel du capital prêté. Il intègre **tous les frais** liés à l'octroi du prêt : taux nominal, frais de dossier bancaires, frais de garantie (caution ou hypothèque), assurance emprunteur obligatoire, frais d'expertise éventuels, et la commission du courtier lorsqu'elle est facturée au client.

### Composition du TAEG, crédit 200 K€ sur 20 ans

| COMPOSANTE                          | MÉTHODE                  | CONTRIBUTION  |
|-------------------------------------|--------------------------|---------------|
| Taux nominal                        | Taux brut négocié        | 3,40 %        |
| Frais de dossier                    | 500 à 1 500 €            | +0,03 %       |
| Frais de garantie (Crédit Logement) | ~1,2 % du capital        | +0,10 %       |
| Assurance emprunteur                | 0,15 à 0,40 %/an         | +0,28 %       |
| Honoraires courtier                 | 1 % du capital           | +0,08 %       |
| <b>TAEG total</b>                   | <b>Somme équivalente</b> | <b>3,89 %</b> |

### ! TAUX D'USURE, SEUIL LÉGAL

Le TAEG ne peut pas dépasser le taux d'usure publié trimestriellement par la Banque de France (article L. 314-6 du Code de la consommation). En 2025-2026, le taux d'usure crédit immobilier 20 ans et plus s'établissait autour de 4,80 %. L'ACPR sanctionne tout dépassement. Vérification systématique avant transmission de l'offre.

## Le taux d'endettement HCSF

Depuis le 1er janvier 2022, le Haut Conseil de Stabilité Financière a édicté une norme qui s'impose à tous les établissements de crédit : **le taux d'effort de l'emprunteur ne peut excéder 35 % de ses revenus nets, et la durée du prêt ne peut excéder 25 ans** (27 ans avec différé pour le neuf ou la rénovation).

### Formule

$$\text{Taux d'effort} = (\text{Somme des charges de crédit}) / (\text{Revenus nets mensuels}) \times 100$$

Les charges de crédit incluent la mensualité du nouveau crédit immobilier (capital + intérêts + assurance), les autres crédits en cours, et certaines pensions alimentaires. Les revenus nets incluent les salaires nets imposables, les revenus locatifs à 70 % (pour la vacance et les charges), les pensions de retraite et les pensions reçues.

### Cas pratique chiffré

Couple, salaires nets de 3 200 € + 2 400 € soit 5 600 €/mois. Un crédit conso en cours de 280 €/mois. Recherche d'un crédit immo de 280 000 € sur 20 ans à 3,40 %. Mensualité crédit + assurance autour de 1 690 €.

**1 970 €**

Charges de crédit totales

**5 600 €**

Revenus nets mensuels

**35,18 %**

Taux d'effort → refus HCSF

Marge de manœuvre : soit réduire le montant à 270 K€ (taux d'effort 34,1 %), soit allonger sur 22 ans (taux d'effort 33,4 %), soit racheter le crédit conso et l'intégrer dans le nouveau crédit immo.

## La capacité d'emprunt, formule inverse

La capacité d'emprunt répond à la question "Combien puis-je emprunter ?". On part du taux d'effort cible (33 % en pratique, 35 % en limite HCSF), on en déduit la mensualité maximale, et on calcule le capital correspondant.

### Formule

$$\text{Capital max} = \text{Mensualité max} \times [(1 - (1 + t)^{-n}) / t]$$

où  $t$  est le taux mensuel (taux annuel / 12) et  $n$  le nombre de mensualités.

### Cas pratique chiffré

Couple aux revenus de 5 600 €/mois nets, sans crédit en cours, taux nominal 3,40 % sur 20 ans (240 mois).

- Mensualité max (33 %) :  $5\,600 \times 0,33 = \mathbf{1\,848\,€}$
- Taux mensuel :  $0,0340 / 12 = 0,002833$
- Capital max  $\approx 1\,848 \times 173,77 \approx \mathbf{321\,100\,€}$
- Avec frais de garantie + frais de notaire (~8 % en ancien), bien finançable : ~297 000 €

## Le reste-à-vivre

Le reste-à-vivre est ce qui reste au foyer après paiement de toutes les charges fixes. Les banques utilisent un barème interne (pas de norme HCSF) mais l'usage est le suivant.

| COMPOSITION DU FOYER       | RESTE-À-VIVRE MIN. PARIS/IDF | RESTE-À-VIVRE MIN. PROVINCE |
|----------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Célibataire sans enfant    | 1 100 €                      | 800 €                       |
| Couple sans enfant         | 1 700 €                      | 1 300 €                     |
| Couple + 1 enfant          | 2 100 €                      | 1 600 €                     |
| Couple + 2 enfants         | 2 500 €                      | 1 900 €                     |
| Couple + 3 enfants ou plus | 2 900 €                      | 2 200 €                     |

Un dossier qui respecte le taux d'effort de 33 % mais qui n'atteint pas le reste-à-vivre minimum sera refusé. C'est un point que les courtiers débutants négligent fréquemment.

## Coût total d'un crédit, argumentaire commercial

Pour un crédit de 200 000 € sur 20 ans à 3,40 % d'intérêts + 0,30 % d'assurance + frais (dossier 1 000 €, garantie 2 400 €) :

**1 203 €**

Mensualité totale (capital +  
intérêts + assurance)

**288 720 €**

Total payé sur 20 ans

**88 720 €**

Coût total du crédit (44,4 %  
du capital)

Connaître ce calcul instantanément vous permet de répondre à la question récurrente "Au final, ça me coûte combien ?". C'est aussi sur ces chiffres que se gagne la confiance et la signature du mandat.

# Bâtir un réseau d'apporteurs.

Le secret de la rentabilité ne se joue pas dans la prospection directe mais dans la construction d'un réseau d'apporteurs prescripteurs. Scripts, typologie et KPIs à suivre dès le premier mois.

---

## Pourquoi le réseau d'apporteurs est tout

Un courtier qui prospecte les clients directement (Facebook Ads, Google Ads, démarchage) acquiert un lead pour 80 à 200 €. Un courtier qui reçoit ses clients via un apporteur acquiert ce même lead pour 0 €.

Sur 36 mois d'activité, la différence est massive. À volume égal, le courtier prescrit investit son budget acquisition dans l'animation de son réseau (déjeuners, événements, communication B2B) avec un effet boule de neige. Le courtier direct reste prisonnier de coûts d'acquisition qui pèsent durablement sur sa marge.

# Cartographie des apporteurs

| TYPE D'APPORTEUR            | VOLUME / AN      | TRANSFORMATION | LOGIQUE DE PARTENARIAT                               |
|-----------------------------|------------------|----------------|------------------------------------------------------|
| Agent immobilier            | 30 à 80 dossiers | 60 à 75 %      | Sécurise la vente. Volume + transformation élevés.   |
| Notaire                     | 5 à 20 dossiers  | 80 à 90 %      | Volume plus faible mais dossiers haut de gamme.      |
| CGP                         | 10 à 30 dossiers | 50 à 65 %      | Profil investisseur, dossiers complexes (SCI, LMNP). |
| Expert-comptable            | 5 à 15 dossiers  | 60 à 75 %      | Dossiers pro, création, refinancement de SCI.        |
| Promoteur                   | 20 à 50 dossiers | 70 à 85 %      | VEFA. Volumes prévisibles, montants élevés.          |
| Courtier en assurance (IAS) | 5 à 20 dossiers  | 40 à 55 %      | Échange réciproque crédit ↔ assurance emprunteur.    |

## Scripts opérationnels de prospection

### Premier contact agent immobilier (téléphone)

#### SCRIPT · PREMIER APPEL AGENT IMMOBILIER

"Bonjour [Prénom], je suis [Vous], courtier en crédit indépendant inscrit à l'ORIAS. Je vous appelle parce que je travaille déjà avec [Nom d'une autre agence du secteur] et je cherche à étoffer mon partenariat avec deux ou trois agences supplémentaires sur [Ville/Quartier]."

"Ma proposition est simple : pour chaque acquéreur que vous me confiez, je vous garantis un retour sur le dossier sous 72h, un taux d'acceptation au-dessus de 80 %, et je suis joignable directement, pas un standard. En contrepartie, je ne demande aucune exclusivité de votre côté."

"Avez-vous 20 minutes la semaine prochaine pour qu'on en discute autour d'un café ? Je vous montrerai les trois éléments concrets sur lesquels je peux faire la différence pour vos clients."

## Mail de relance après premier RDV

### MODÈLE · MAIL DE SUIVI APRÈS RDV

**Objet :** [Suite RDV] Synthèse + 2 dossiers prêts à vous montrer

"Bonjour [Prénom], merci pour votre temps hier. Comme convenu, voici ce que je vous propose pour démarrer simplement :

1. Je vous envoie par retour le mandat de courtage type que je signe avec mes clients.
2. Je vous propose de me confier un premier dossier dans les 15 prochains jours pour qu'on valide la mécanique ensemble.
3. Sur ce premier dossier, je vous envoie un retour de pré-étude sous 24h ouvrées et je vous tiens informé à chaque étape jusqu'au déblocage."

"Je reste à votre disposition pour toute question. Excellente journée."

## Approche notaire (rencontre physique)

### SCRIPT · APPROCHE NOTAIRE

"Maître, je vous remercie de m'accorder ces quelques minutes. Je suis courtier IOBSP indépendant, ORIAS [numéro], et je travaille principalement sur [votre niche]."

"Je viens vous voir aujourd'hui pour deux raisons : d'abord vous présenter mes méthodes de travail, en particulier la manière dont je sécurise le bouclage financier dans des délais compatibles avec vos calendriers d'actes ; ensuite vous demander si vous accepteriez de me confier les dossiers de vos clients qui n'ont pas encore de solution de financement au moment de la signature du compromis."

"Je vous laisse ma carte. Si vous avez un dossier urgent dans les prochains jours, vous pouvez m'appeler directement, je serai joignable."

## Animer le réseau, la cadence opérationnelle

Un apporteur qui ne vous envoie pas un dossier depuis 6 mois est un apporteur perdu. Le suivi du réseau est une discipline, pas une intention.

- **Hebdomadaire** : message WhatsApp ou SMS d'information de marché aux 3 apporteurs les plus actifs.
- **Mensuel** : déjeuner physique avec un apporteur clé. Roulement sur 6 à 8 apporteurs principaux.
- **Trimestriel** : newsletter B2B (max 1 page) avec les chiffres du trimestre.
- **Annuel** : événement de remerciement (cocktail, conférence) pour les 15 apporteurs les plus contributeurs. Budget 1 500 à 3 000 €. ROI 50 à 100 K€ sur l'année suivante.

## KPIs commerciaux à suivre

| INDICATEUR                         | ANNÉE 1      | ANNÉE 2      | ANNÉE 3      |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Apporteurs actifs (≥ 1 dossier/an) | 3 à 5        | 8 à 12       | 15 à 25      |
| Dossiers ouverts / mois            | 2 à 4        | 5 à 8        | 10 à 18      |
| Transformation lead → mandat       | 35 à 50 %    | 50 à 65 %    | 60 à 75 %    |
| Accord bancaire / mandat           | 65 à 75 %    | 75 à 85 %    | 80 à 90 %    |
| Délai mandat → déblocage (jours)   | 90 à 110     | 70 à 90      | 60 à 80      |
| Commission moyenne / dossier       | 1,5 à 1,8 K€ | 1,8 à 2,2 K€ | 2,2 à 2,8 K€ |

# Conformité opérationnelle.

LCB-FT, devoir de conseil, RGPD, médiation. Les obligations qui font la différence entre un courtier sanctionné par l'ACPR et un courtier qui passe son contrôle sans incident.

## LCB-FT, lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

Articles L. 561-1 à L. 561-50 du CMF, recommandations ACPR de juin 2018, mises à jour 2023

Les IOBSP sont des **personnes assujetties** à la LCB-FT (article L. 561-2, 6° bis du CMF). Cela signifie quatre obligations cumulatives : identification du client, évaluation des risques, vigilance constante, et déclaration de soupçon si nécessaire.

### Le protocole opérationnel en 6 étapes

1

#### Identification du client (KYC)

Pièce d'identité en cours de validité, justificatif de domicile de moins de 3 mois, RIB. Pour personnes morales : Kbis récent, bénéficiaire effectif, statuts à jour. Conservation 5 ans après la fin de la relation.

2

#### Évaluation du risque (risk-based approach)

Grille interne classant chaque client en risque standard, renforcé ou simplifié. Facteurs de risque renforcé : PPE, résident pays à risque, opération atypique, montant supérieur à 30 K€ numéraire.

3

#### Vigilance renforcée

Pour les clients en risque renforcé : justificatifs supplémentaires (origine des fonds, structure de patrimoine), validation par le dirigeant, conservation des éléments motivant la décision.

4

#### Examen des opérations atypiques

Toute opération qui sort du profil du client (montant inhabituel, urgence injustifiée) déclenche un examen documenté. Trace écrite obligatoire dans le dossier.

5

### Déclaration de soupçon TRACFIN

Si l'examen révèle un soupçon, déclaration obligatoire via la plate-forme ERMES. Le secret professionnel est levé. La déclaration est confidentielle (interdiction d'en informer le client).

6

### Conservation et reporting

5 ans de conservation après fin de la relation. Procédures écrites obligatoires. Formation annuelle. Reporting à l'ACPR en cas de contrôle.



#### SANCTIONS ENCOURUES

Sanctions pénales (article 324-1 du Code pénal pour blanchiment par négligence : **5 ans d'emprisonnement et 375 000 € d'amende**) et sanctions administratives ACPR (avertissement, blâme, interdiction d'exercer, amende jusqu'à 100 M€ pour personnes morales). L'ACPR contrôle activement les IOBSP, la décision n° 2022-S-04 du 14 mars 2022 a sanctionné un courtier pour absence de procédure LCB-FT documentée.

## Le devoir de conseil

Article L. 519-4-1 du CMF, articles R. 519-21 à R. 519-25

Le courtier est tenu d'un devoir de conseil renforcé envers son client. La règle est codifiée à l'article L. 519-4-1 du CMF : le courtier doit fonder sa recommandation sur une analyse des besoins et des exigences du client, du type de produit proposé, et de la situation financière de l'emprunteur.

### Les trois piliers du devoir de conseil

- **Information précontractuelle** : fournir au client, avant tout engagement, une FISE (immobilier) ou FIPEN (consommation) synthétisant l'offre.
- **Conseil personnalisé** : recommander une solution adaptée au profil et au projet du client, en argumentant le choix.
- **Mise en garde** : alerter le client sur les risques spécifiques du crédit envisagé.

En pratique, la preuve repose sur un document écrit : la **fiche de conseil personnalisé**, datée et signée par le client. Sans ce document, la responsabilité civile du courtier est engagée en cas de litige.

# RGPD, les obligations spécifiques au courtage

Règlement européen 2016/679 et loi Informatique et Libertés modifiée

Le courtier traite des données personnelles à caractère sensible (revenus, situation familiale, état de santé via l'assurance emprunteur). Il est **responsable de traitement** au sens du RGPD.

| OBLIGATION                      | MODALITÉ CONCRÈTE                                                                                      |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Registre des traitements</b> | Document interne listant finalités, catégories de données, destinataires, durées. Modèle CNIL gratuit. |
| <b>Information du client</b>    | Mention RGPD dans le mandat : finalité, base légale, durée, destinataires (banques nommées), droits.   |
| <b>Consentement</b>             | Consentement explicite et révocable à la communication aux banques partenaires. Document signé.        |
| <b>Sécurisation</b>             | Stockage chiffré (cloud sécurisé avec MFA). Pas de transmission par mail non chiffré.                  |
| <b>Durée de conservation</b>    | 5 ans après la fin de la relation pour les obligations LCB-FT. Au-delà, archivage ou suppression.      |

## Médiation de la consommation

Tout courtier est tenu de proposer à ses clients particuliers l'accès à un dispositif de médiation gratuit. La médiation est généralement assurée par votre association professionnelle (APIC, ANA-COFI-IOBSP) ou par un médiateur indépendant inscrit sur la liste de la Commission d'évaluation et de contrôle.

Le nom et les coordonnées du médiateur doivent figurer sur votre site web, vos CGV et le mandat signé. C'est un point que les contrôles ACPR vérifient systématiquement.

# Sept erreurs qui coûtent cher.

Sept erreurs documentées par les sanctions ACPR et les retours d'expérience. Coût moyen par erreur, mécanisme déclencheur, contre-mesure opérationnelle.

---

## Erreur 1 · Encaisser des fonds clients sans garantie financière

**Mécanisme du dérapage.** Un courtier accepte un chèque de frais de dossier de 500 € avant le déblocage du crédit, sans avoir souscrit de garantie financière. Le client se rétracte. Litige.

**Coût documenté.** Mise en demeure de l'ACPR, garantie financière rétroactive (3 à 5 K€ supplémentaires), risque de retrait d'inscription ORIAS en cas de récidive.

**Contre-mesure.** Modèle de facturation strictement post-déblocage, mention dans le mandat : "Aucun honoraire ne sera dû avant le déblocage effectif des fonds."

## Erreur 2 · Confondre crédit immobilier et crédit conso

**Mécanisme.** Un courtier travaille un dossier travaux de 70 K€. Il propose un prêt personnel non affecté (taux 6,5 %) au lieu d'un prêt travaux affecté avec hypothèque (taux 4 %). Le client se retourne contre le courtier pour défaut de conseil.

**Coût documenté.** Dommages-intérêts couvrant le surcoût d'intérêts (jusqu'à 15 K€ sur un dossier de cette taille), sanction ACPR pour défaut de conseil.

**Contre-mesure.** Maîtriser parfaitement la distinction entre Code de la consommation L. 311-1 (consommation) et L. 312-1 (immobilier). Toute opération à objet immobilier avec garantie réelle relève du second.

## Erreur 3 · Ignorer la loi Lemoine

**Mécanisme.** Un courtier signe un crédit avec assurance groupe à 0,38 % alors que le client, en bonne santé, peut obtenir une délégation à 0,18 %. Le client découvre la possibilité 6 mois plus tard via la loi Lemoine et reproche le défaut de conseil.

**Coût documenté.** Sur un crédit de 250 K€ sur 20 ans, l'écart d'assurance représente 10 K€ sur la durée. Le client peut réclamer cette somme en dommages-intérêts.

**Contre-mesure.** Intégrer systématiquement une comparaison assurance groupe contre délégation dans la fiche de conseil, signée par le client.

## Erreur 4 · Sélectionner trop de banques partenaires trop vite

**Mécanique.** Un courtier débutant signe 12 conventions bancaires dans ses 3 premiers mois "pour avoir le choix". En pratique, il ne maîtrise les barèmes d'aucune. Taux d'accord faible, taux d'usure parfois dépassé, taux de transformation effondré.

**Coût documenté.** Impact direct sur le revenu (30 à 50 % de revenus en moins en année 1) et sur la réputation.

**Contre-mesure.** Démarrer avec 3 à 5 partenaires bien maîtrisés couvrant les principaux segments. Étoffer ensuite par croissance organique.

## Erreur 5 · Documentation LCB-FT inexistante

**Mécanique.** Le courtier fait son travail KYC mais ne formalise rien par écrit. Contrôle ACPR. Pas de procédure écrite, pas de classification, pas de trace des vigilances renforcées. Sanction.

**Coût documenté.** Sanctions ACPR de 5 K€ à 100 K€ sur des courtiers individuels selon les cas (décisions 2022 et 2023 disponibles sur [acpr.banque-france.fr](https://acpr.banque-france.fr)).

**Contre-mesure.** Rédiger dès le démarrage : une procédure interne LCB-FT écrite, une fiche KYC standardisée, une grille de classification des risques. Modèles disponibles auprès de votre association.

## Erreur 6 · Sous-estimer le devoir de conseil sur le regroupement

**Mécanique.** Le regroupement cible un public en difficulté. Le courtier qui pousse un regroupement sans vérifier sérieusement (incidents bancaires actifs, dossier de surendettement, taux d'usure dépassé) engage sa responsabilité.

**Coût documenté.** Le tribunal peut annuler le contrat et condamner le courtier à restituer ses honoraires + dommages-intérêts (typique : 8 à 20 K€ par dossier).

**Contre-mesure.** Interroger systématiquement le FICP avant tout dossier de regroupement. Documenter le devoir de mise en garde par écrit. Refuser le dossier si la situation est compromise.

## Erreur 7 · Négliger la médiation et les avis Google

**Mécanique.** Un client mécontent laisse un avis Google négatif. Le courtier l'ignore ou répond agressivement. L'effet sur les leads entrants est immédiat et durable.

**Coût documenté.** Une baisse d'une étoile en moyenne (de 4,8 à 3,8) réduit le taux de clic de 30 à 50 %, soit 10 à 20 dossiers perdus par an.

**Contre-mesure.** Sollicitation systématique d'avis après déblocage (taux de retour autour de 30 %), réponse personnalisée à chaque avis dans les 48h, proposition de médiation en cas d'insatisfaction avant tout risque d'avis négatif.

# Plan d'action 90 jours.

Feuille de route semaine par semaine pour passer de la décision à votre première commission encaissée. Suivie d'une FAQ technique répondant aux 12 questions les plus fréquentes.

---

## Semaines 1 à 4, préparation et formation



### Semaine 1

Demande du bulletin n° 3 ([cjn.justice.gouv.fr](http://cjn.justice.gouv.fr), gratuit, 5 à 10 jours). Choix du statut juridique. Évaluation du fonds de roulement personnel disponible.

---



### Semaine 2

Sélection de l'organisme de formation IOBSP 150h. Souscription et démarrage. Lecture des articles L. 519 et R. 519 du CMF.

---



### Semaines 3-4

Module 1 (Tronc commun, 60h). Identification de votre niche cible. Étude de marché local.

---

## Semaines 5 à 12, finalisation et structuration



### Semaines 5-8

Module 2 (Crédit immo, 40h) puis M3 (conso, 20h). Création de la société. Ouverture compte bancaire pro.

---



### Semaines 9-10

Module 4 (Regroupement, 20h) et M5 (DSP2, 10h). Souscription RC Pro (3 devis comparés). Adhésion à l'association professionnelle.

---



### Semaine 11

Révision intensive. Passage de l'examen final 100 questions, seuil 70 %. Réception de l'attestation.

---



### Semaine 12

Constitution du dossier ORIAS complet. Dépôt en ligne, paiement 25 €.

---

## Semaines 13 à 20, lancement commercial

- ☐ **Semaines 13-14**  
Réception du numéro ORIAS COBSP. Signature des premières conventions bancaires (3 à 5 partenaires).
- ☐ **Semaines 15-16**  
Construction des outils : site web vitrine, CRM, signature électronique.
- ☐ **Semaines 17-18**  
Phase prospection apporteurs : 30 contacts ciblés. Objectif 8 RDV physiques.
- ☐ **Semaines 19-20**  
RDV apporteurs, formalisation des partenariats. Premier dossier ouvert.

## Semaines 21 à 36, montée en charge

- ☐ **Semaines 21-24**  
2 à 4 dossiers en cours simultanée. Documentation LCB-FT en place. Première fiche de conseil signée.
- ☐ **Semaines 25-30**  
Premier accord bancaire, signature de l'offre, déblocage. Première commission facturée (1,5 à 2,5 K€).
- ☐ **Semaines 31-36**  
3 à 5 dossiers / mois en flux régulier. Premier événement réseau. Sollicitation systématique d'avis Google. Bilan semestriel.

## Foire aux questions

### ? Peut-on être COBSP en parallèle d'une activité salariée ?

Oui, sous trois conditions : absence de clause d'exclusivité, absence de conflit d'intérêt, respect du cumul d'activités. C'est la voie la plus prudente pour démarrer.

### ? Faut-il choisir entre crédit immobilier et regroupement ?

L'attestation IOBSP Niveau 1 couvre les deux. Mais en pratique, les courtiers performants se spécialisent : les compétences techniques et le réseau commercial diffèrent significativement.

**? Combien de temps pour obtenir le numéro ORIAS ?**

Délai officiel : 1 à 2 mois selon la complétude du dossier. En pratique, un dossier conforme est validé en 4 à 6 semaines.

**? L'attestation IOBSP Niveau 1 est-elle reconnue à l'étranger ?**

Non, c'est une certification française. L'exercice dans un autre pays européen nécessite l'enregistrement local et le respect des règles locales.

**? Combien gagne réellement un courtier en année 1 ?**

Fourchette réaliste pour un primo-entrepreneur sans portefeuille préexistant : 12 à 35 K€ de revenu brut sur les 12 premiers mois. Le pic se situe sur les mois 9 à 12.

**? Peut-on cumuler IOBSP et IAS (assurance) ?**

Oui, et c'est même fortement recommandé pour le crédit immobilier. La délégation d'assurance emprunteur représente souvent 30 à 50 % des commissions crédit. Voir notre guide IAS.

**? L'ACPR contrôle-t-elle les courtiers indépendants ?**

Oui. Plus de 200 contrôles annuels sur les IOBSP depuis 2022. Cibles privilégiées : courtiers sans procédure LCB-FT, dossiers de regroupement litigieux, défauts de conseil sur assurance emprunteur.

**? Faut-il un local commercial physique ?**

Non. La majorité des courtiers exercent en domicile ou en coworking. Le siège social peut être domicilié chez vous. Un local devient pertinent au-delà de 3 collaborateurs.

**? Comment se compare le COBSP à l'agent immobilier ?**

Cycle de vente plus court (2 à 4 mois contre 4 à 12), commission moyenne plus faible (1,8 K€ contre 6 K€), mais récurrence plus structurelle. Le courtier travaille mieux en aval d'un agent immobilier qu'en concurrence directe.

**? Quelles sont les obligations de formation continue ?**

7 heures par an minimum (article R. 519-15 du CMF). Sujets imposés : LCB-FT, devoir de conseil, évolutions réglementaires. Justificatifs à conserver pour contrôle ACPR.

**? Peut-on déléguer une partie de l'activité à un sous-traitant ?**

Oui, en mandatant un MIOBSP. Le mandataire travaille pour vous, encadré par votre RC Pro et votre inscription. Vous restez responsable juridiquement.

**? Quand passer de micro-entreprise à société ?**

Trois déclencheurs : approche du plafond CA (77 700 € en 2026), volonté de capitaliser, besoin de crédibilité face à des partenaires institutionnels. Bascule typique entre fin année 1 et début année 2.

★ Et maintenant

# Passez à l'étape suivante : la **formation**.

Vous savez ce qu'implique le métier. Une attestation IOBSP Niveau 1 conforme est la première brique opérationnelle. C'est ce que nous faisons, et ce que nous faisons bien.

FORMATION FORMACOURTAGE

## IOBSP Niveau 1 • 150h conformes

**399 €**

ou 3× 133 € sans frais

- ✓ Programme strictement conforme à l'arrêté du 18 juillet 2022 (60/40/20/20/10)
- ✓ E-learning intégral, accès immédiat 24h/24, durée libre 6 mois
- ✓ Livret de stage et attestation de capacité IOBSP Niveau 1 fournis
- ✓ Examen final 100 questions, seuil 70 %, repassage gratuit
- ✓ Modèles inclus : mandat, fiche de conseil, procédure LCB-FT
- ✓ Garantie satisfait ou remboursé sous 14 jours

Devenir courtier • 399 € →

[formacourtage.fr](https://formacourtage.fr)