

Décrets, arrêtés, circulaires

TEXTES GÉNÉRAUX

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES

Arrêté du 20 mars 2019 portant modification de l'arrêté du 9 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement

NOR : ECOT1906534A

***Publics concernés :** intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement.*

***Objet :** le présent arrêté précise le programme de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement.*

***Entrée en vigueur :** l'arrêté entre en vigueur le lendemain de sa publication.*

***Notice :** le présent arrêté adapte le programme général de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP), en vigueur depuis 2012, en application du décret n° 2016-607 du 13 mai 2016 pris pour la transposition de la directive n° 2014/17/UE relative au crédit immobilier. En particulier l'arrêté complète le programme de la formation à effectuer en complément d'une expérience professionnelle pour justifier des compétences professionnelles requises pour exercer l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement.*

***Références :** le présent arrêté est pris en application de l'article R. 519-12 du code monétaire et financier. Il peut être consulté sur le site Légifrance (<https://www.legifrance.gouv.fr>).*

Le ministre de l'économie et des finances,

Vu le code monétaire et financier, notamment ses articles R. 519-8 à R. 519-10, R. 519-11-2 et R. 519-12 ;

Vu le décret n° 2016-607 du 13 mai 2016 portant sur les contrats de crédit immobilier aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage d'habitation ;

Vu l'arrêté du 9 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement ;

Vu l'avis du comité consultatif de la législation et de la réglementation financières en date du 14 février 2019,

Arrête :

Art. 1^{er}. – L'annexe à l'arrêté du 9 juin 2016 portant approbation des programmes de formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement est remplacée par l'annexe au présent arrêté.

Art. 2. – Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République française.

Fait le 20 mars 2019.

BRUNO LE MAIRE

ANNEXE

PROGRAMME MINIMAL DE FORMATION PRÉVU À L'ARTICLE R. 519-12 DU CODE MONÉTAIRE ET FINANCIER POUR LES INTERMÉDIAIRES EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT

Préambule

I. – Définition

La formation des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement comporte trois niveaux :

Un niveau 1 concernant les personnes mentionnées au 1° du I de l'article R. 519-4 du code monétaire et financier, leurs salariés et leurs mandataires mentionnés au 4° du même I lorsque ces derniers n'exercent pas une activité d'intermédiation en complément d'une activité professionnelle principale, et les personnes mentionnées au 3° du I de l'article R. 519-4 du même code, leurs mandataires et leurs salariés. La durée de cette formation est de 150 heures.

Par exception, la durée de cette formation est de 40 heures lorsque ces mêmes personnes justifient d'une expérience professionnelle d'une durée d'un an dans des fonctions liées à la réalisation d'opérations de banque ou de services de paiement, acquise au cours des trois années précédant l'immatriculation sur le registre unique mentionné à l'article L. 546-1, ou lorsqu'elles justifient du niveau de compétence professionnelle requis pour les personnes concernées par le niveau 2.

Un niveau 2 concernant les personnes mentionnées au 2° du I de l'article R. 519-4 précité, leurs mandataires et leurs salariés ainsi que les mandataires des intermédiaires en opérations de banque mentionnés au 1° du I de l'article R. 519-4 précité lorsqu'ils exercent une activité d'intermédiation en complément de la fourniture d'un produit ou service. La durée de cette formation est de 80 heures.

Par exception, la durée de cette formation est de 40 heures lorsque ces mêmes personnes justifient d'une expérience professionnelle d'une durée d'un an dans des fonctions liées à la réalisation d'opérations de banque ou de services de paiement, acquise au cours des trois années précédant l'immatriculation sur le registre unique mentionné à l'article L. 546-1, ou lorsqu'elles justifient du niveau de compétence professionnelle requis pour les personnes concernées par le niveau 3.

Un niveau 3 concernant les personnes mentionnées aux 2° et 3° du I de l'article R. 519-4 précité, leurs salariés et leurs mandataires, lorsque ces personnes exercent une activité d'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement en complément de la fourniture d'un produit ou d'un service dans le cadre de leur activité professionnelle. La durée de cette formation varie en fonction de l'activité exercée. En règle générale, il est prévu que la formation soit d'une durée suffisante. Pour les intermédiaires en opérations de banque proposant des crédits à la consommation, cette formation doit correspondre aux exigences prévues par les articles D. 314-27 à D. 314-29 du code de la consommation, dans sa rédaction résultant du décret n° 2016-622 du 19 mai 2016. Pour les intermédiaires en opérations de banque proposant des crédits immobiliers, cette formation doit correspondre aux exigences prévues par l'article D. 314-23 du code de la consommation, dans sa rédaction résultant du décret n° 2016-622 du 19 mai 2016.

II. – Contenu et modalités de la formation

A. – Formation professionnelle

Le programme de formation se décompose en :

- un tronc commun d'une durée de 60 heures ou 12 heures ;
- quatre modules spécialisés qui seront suivis en fonction des domaines de spécialité dans lesquels les personnes exercent leur activité, d'une durée de 14 heures ou 7 heures.

Pour valider le niveau 1 de 150 heures, les personnes concernées suivent la formation du tronc commun, les quatre modules spécialisés dont le module « crédit immobilier » porté à 24 heures et une formation d'approfondissement d'une durée de 24 heures en relation avec l'activité exercée, à choisir parmi les thèmes du programme.

Pour valider le niveau 2 de 80 heures, les personnes concernées suivent la formation du tronc commun, un module spécialisé au choix et une formation d'approfondissement d'une durée de 6 heures en relation avec l'activité exercée, à choisir parmi les thèmes du programme. La formation de niveau 3 est conforme aux dispositions des articles D. 314-27 à D. 314-29 du code de la consommation, dans sa rédaction résultant du décret n° 2016-622 du 19 mai 2016, si l'activité concerne le crédit à la consommation, ou du 2° de l'article D. 314-23 du code de la consommation, dans sa rédaction résultant du décret n° 2016-622 du 19 mai 2016, si l'activité concerne le crédit immobilier. Si l'activité exercée ne concerne pas uniquement le crédit à la consommation ou le crédit immobilier, la formation doit également inclure des thèmes spécialisés en fonction de(s) (l')autre(s) activité(s) exercée(s).

Pour valider les niveaux 1 et 2 de 40 heures, les personnes concernées suivent la formation du tronc commun de 12 heures et, au choix selon l'expérience professionnelle et l'activité exercée, les quatre modules spécialisés d'une durée de 7 heures ou un module spécialisé d'une durée de 14 heures et deux modules spécialisés d'une durée de 7 heures.

B. – Formation complémentaire liée à un passage de niveau

Les personnes ayant validé les 80 heures du niveau 2 suivent une formation complémentaire de 70 heures pour passer au niveau 1. Dans le cursus de formation, elles devront avoir obligatoirement suivi le module spécialisé relatif au crédit immobilier.

C. – Formation professionnelle complémentaire dans le cadre transfrontière

Les intermédiaires mentionnés au III de l'article R. 519-4 du code monétaire et financier, à savoir les intermédiaires enregistrés sur le registre d'un autre Etat membre de l'Union européenne ou d'un autre Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen pour l'exercice d'activité d'intermédiation en matière de contrats de crédit immobilier au sens des articles L. 314-1 à L. 314-4 du code de la consommation et qui exercent en libre prestation de services ou en libre établissement en France, complètent leur niveau de connaissances et de compétences par une formation professionnelle de 14 heures.

Cette formation correspond au module spécialisé relatif au crédit immobilier.

III. – Validation des formations

Les épreuves du contrôle des compétences acquises à l'issue de la formation, mentionné au II de l'article R. 519-12 du code monétaire et financier, lorsqu'elles consistent en des questionnaires à choix multiple ou en des questions à réponses courtes, sont réputées réussies lorsque le nombre de bonnes réponses excède un seuil de 70 %.

IV. – Contrôle du respect des objectifs de la formation

En application de l'article R. 519-12 du code monétaire et financier, les organisations représentatives de la profession incitent leurs adhérents par tous moyens, notamment au travers de codes de bonne conduite, à prendre les mesures nécessaires pour s'assurer que le programme de formation qui est effectivement suivi est conforme au programme ci-après et que le livret de formation comporte le détail du programme effectivement suivi, les résultats obtenus lors de l'examen de contrôle des compétences prévu au II de l'article R. 519.12 précité ainsi que les règles de notation.

A. – *La formation de tronc commun*

(durée minimale : 60 heures ou 12 heures [niveaux 1 et 2])

1. **Les savoirs généraux.**

1.1. *Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement.*

1.1.1. Présentation du secteur du crédit et de l'assurance.

1.1.2. La notion d'opérations de banque et de services de paiement.

1.1.3. Les différents partenaires des IOBSP : banques, sociétés financières, assurances.

1.1.4. Le mandatement bancaire et ses limites.

1.1.5. Les risques associés aux opérations et services dont ceux transmis à la clientèle.

1.2. *Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP (art. R. 519-4 du code monétaire et financier) et les modalités d'exercice de l'activité : contenus et limites.*

1.2.1. Les courtiers, les mandataires, les mandataires d'IOBSP.

1.2.2. Les indépendants.

1.2.3. Les réseaux.

1.3. *Les fondamentaux du droit commun.*

1.3.1. Le statut juridique des emprunteurs : célibataires, pacsés, mariés (les différents régimes matrimoniaux), divorcés ; et son incidence sur les conditions de prêt et la formation du contrat.

1.3.2. Capacité.

1.3.3. Validité du consentement du client (art. 1109 c. civ.).

1.3.4. Exécution des contrats de bonne foi (art. 1134 c. civ.).

1.3.5. Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions.

1.3.6. Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire.

1.4. *Les conditions d'accès et d'exercice.*

1.4.1. Immatriculation.

1.4.2. Capacité professionnelle.

1.4.3. Honorabilité.

1.4.4. Assurance professionnelle.

1.4.5. Garantie financière.

1.5. *La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.*

1.6. *Les modalités de distribution.*

1.6.1. Le démarchage bancaire et financier.

1.6.1.1. Définition.

1.6.1.2. Les interdictions faites au démarcheur.

1.6.1.3. Les règles de bonne conduite.

1.6.1.4. Le délai de rétractation.

1.6.1.5. Les sanctions.

1.6.2. La vente à distance de produits bancaires et financiers.

1.6.2.1. Définition.

1.6.2.2. Le droit de rétractation.

1.6.2.3. Les obligations d'information.

1.6.2.4. Règles spécifiques à la conclusion de contrats par voie électronique.

1.6.2.5. Les sanctions.

2. **Connaissances générales sur le crédit.**

2.1. *Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit aux particuliers.*

2.1.1. Crédit à la consommation.

- 2.1.2. Crédit immobilier.
- 2.1.3. Prêt viager hypothécaire.
- 2.1.4. Regroupement de crédits.
- 2.2. *Caractéristiques et finalités des crédits aux professionnels.*
- 2.3. *Analyse des caractéristiques financières d'un crédit.*
 - 2.3.1. Les différents types de taux et leurs caractéristiques.
 - 2.3.2. Coût et durée totale du crédit.
- 3. **Notions générales sur les garanties.**
 - 3.1. *Les différents types de garanties.*
 - 3.2. *Leurs limites.*
 - 3.3. *Notions générales sur les sûretés.*
 - 3.4. *Le cautionnement.*
- 4. **Notions générales sur les assurances des emprunteurs.**
 - 4.1. *Généralités.*
 - 4.1.1. Le principe de libre choix du client, notamment principe de libre choix du contrat d'assurance des emprunteurs lors de la souscription d'un crédit immobilier.
 - 4.1.2. Tarification collective ou individuelle, incidence sur les taux.
 - 4.2. *Les risques couverts.*
 - 4.2.1. Le décès.
 - 4.2.2. L'invalidité.
 - 4.2.3. L'incapacité.
 - 4.2.4. La notion de « niveau de garantie équivalente ».
 - 4.3. *Tarification du risque emprunteur.*
 - 4.3.1. Sélection médicale, risques professionnels ou sportifs.
 - 4.3.2. Tarification du risque aggravé (majoration, exclusion, franchise).
 - 4.3.3. Le risque aggravé de santé : la convention AERAS.
- 5. **Les règles de bonne conduite.**
 - 5.1. *La protection du client.*
 - 5.1.1. Connaissance du client.
 - 5.1.2. La loi sur les discriminations.
 - 5.1.3. Exigence de loyauté : obligation d'agir de manière honnête, équitable, transparente et professionnelle au mieux des droits et des intérêts des clients.
 - 5.1.4. Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur.
 - 5.1.5. Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation.
 - 5.1.6. Présentation des caractéristiques de la prestation.
 - 5.1.7. Devoir de conseil ou de mise en garde et recueil des informations nécessaires.
 - 5.1.8. Cas des contrats à distance.
 - 5.1.9. Formaliser et documenter l'accompagnement du client.
 - 5.1.10. Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques.
 - 5.2. *La prévention du surendettement et l'endettement responsable.*
 - 5.2.1. Présentation et caractéristiques de situations de surendettement.
 - 5.2.2. Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement.
 - 5.2.3. Explications et avertissements à donner en cas de risque de surendettement.
 - 5.2.4. Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement.
 - 5.2.5. Risque auquel s'expose le prêteur en cas de surendettement de l'emprunteur, en particulier la possibilité pour les commissions de surendettement d'annuler en tout ou partie les dettes contractées par ce dernier.
 - 5.2.6. Le traitement du surendettement : commission de surendettement, organisation, fonctionnement, saisine, rôle de la Banque de France.
 - 5.3. *La prévention des conflits d'intérêts.*
 - 5.3.1. Dévoilement des mandats.
 - 5.3.2. Liens financiers et capitalistiques avec les mandants ou les établissements de crédit ou de paiement.
 - 5.3.3. Transparence sur les frais et sur la rémunération de l'intermédiaire (contenu, limites).
 - 5.3.4. Règles de rémunération des personnels des intermédiaires.
- 6. **Contrôles et sanctions.**
 - 6.1. *Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre I^{er} du livre III du code de la consommation et de leurs sanctions.*
 - 6.2. *Les contrôles internes et l'arrêté du 3 novembre 2014 relatif au contrôle interne des entreprises du secteur de la banque, des services de paiement et des services d'investissement soumises au contrôle de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution.*

- 6.3. *La notion de prestation essentielle ou importante externalisée par la banque.*
- 6.4. *Ses conséquences pour l'IOBSP.*
- 6.5. *ACPR : compétences, contrôle, sanctions.*
- 6.6. *DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions.*
- 6.7. *ORIAS : compétences, contrôle.*
- 6.8. *Rôle de l'autorité de publicité.*

B. – Les modules spécialisés

1. Module n° 1 : crédit consommation et crédit de trésorerie (durée minimale : 14 heures ou 7 heures)

- 1.1. *L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation.*
 - 1.1.1. Les principaux textes législatifs (loi MURCEF, loi Châtel, loi Lagarde).
 - 1.1.2. Les fichiers, finalités et modalités de consultation (FICP, FCC, FIBEN).
 - 1.1.3. La réglementation en matière de publicité.
 - 1.1.4. Les types de crédit aux particuliers et leur adaptation aux besoins du client.
- 1.2. *Le crédit à la consommation.*
 - 1.2.1. Caractéristiques financières d'un crédit à la consommation : le taux débiteur ; le taux annuel effectif global ; le coût total du crédit ; la durée du crédit ; le montant total dû par l'emprunteur ; le montant total du crédit ; le montant, le nombre et le contenu des échéances ; pour les locations avec option d'achat, le montant des loyers et le prix d'achat en cas d'exercice de l'option.
 - 1.2.2. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie.
 - 1.2.3. Les coûts associés.
 - 1.2.4. Connaissance, pour les différentes formes de crédit, des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur, à la formation du contrat et en cours de son exécution.
- 1.3. *Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur.*
 - 1.3.1. Les explications à fournir à l'emprunteur pour lui permettre de comprendre le contenu de la fiche mentionnée à l'article L. 312-12
 - 1.3.2. Etablissement de la fiche mentionnée à l'article L. 312-17.
 - 1.3.3. Les caractéristiques essentielles du crédit proposé.
 - 1.3.4. Les conséquences que le crédit peut avoir sur sa situation financière, y compris en cas de défaut de paiement.
 - 1.3.5. La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir.
- 1.4. *La préparation d'un dossier de crédit à la consommation.*
 - 1.4.1. L'analyse du dossier.
 - 1.4.2. Liste des informations à recueillir.
 - 1.4.3. Liste des documents nécessaires au dossier.
- 1.5. *Etude détaillée de plusieurs dossiers.*
Savoir rédiger une note de synthèse.

2. Module n° 2 : le regroupement de crédits (durée minimale : 14 heures ou 7 heures)

- 2.1. *L'environnement du regroupement de crédits.*
 - 2.1.1. Rappel législatif (loi Scrivener, loi MURCEF, loi Lagarde).
 - 2.1.2. Les différents intervenants : les établissements de crédit ; les notaires, les huissiers, services sociaux.
- 2.2. *Le regroupement de crédits.*
 - 2.2.1. Les finalités d'un regroupement de crédits.
 - 2.2.2. Les différents types de regroupement de crédits, dont le rachat de crédit hypothécaire.
 - 2.2.3. Les typologies de regroupement.
 - 2.2.4. Les types de prêts regroupés.
 - 2.2.5. L'environnement bancaire.
- Les établissements de crédits généralistes ou spécialisés.
- Les spécificités.
- Les exigences et le contrôle.
- Le taux de transformation.
- Les comparateurs.
- 2.3. *Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information du candidat au regroupement.*
 - 2.3.1. Les explications à fournir.
 - 2.3.2. Les conditions de mise en place et leur conformité à l'intérêt du client.
- 2.4. *Le dossier de regroupement.*
 - 2.4.1. L'analyse du dossier.
 - 2.4.2. Liste des documents nécessaires à l'étude du regroupement.
- L'identité.

La situation contractuelle : mariage, PACS, indivision, divorce.

Le recueil des pièces nécessaires (bulletin de salaire, avis d'imposition, quittances...).

Le contrôle.

Les relevés de compte : inventaire exhaustif, contrôle.

La balance bancaire : fonctionnement, notion de charge et de ressource exceptionnelle.

L'appréciation rapide de la faisabilité d'un dossier avec ou sans garantie.

2.5. *Etude détaillée de plusieurs dossiers.*

Savoir rédiger une note de synthèse.

3. **Module n° 3 : les services de paiement (durée minimale : 14 heures ou 7 heures)**

3.1. *L'environnement des services de paiement.*

3.1.1. La transposition de la directive services de paiement.

3.1.2. Incidence de la directive SEPA.

3.1.3. Le rôle des établissements de paiement et des établissements de monnaie électronique.

3.2. *Les différents services de paiement.*

3.2.1. Le paiement par carte.

3.2.2. Les cartes de retrait.

3.2.3. Les cartes de paiement.

3.2.4. Les cartes de crédit.

3.2.5. Les services de transfert d'argent.

3.2.6. Les autres services de paiement.

3.2.7. La gestion des moyens de paiement.

3.3. *Les droits de la clientèle en matière de services de paiement (délais d'exécution des ordres, informations, incidents de paiement...).*

3.3.1. Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information des clients.

3.3.2. Les informations à fournir aux fins d'exécution correcte de l'ordre, sur les délais d'exécution, les frais, le cas échéant le taux de change, les dispositifs de sécurité, les diligences à accomplir en cas de perte, vol ou détournement de l'instrument de paiement.

3.3.3. La convention de services de paiement : contenu.

3.4. *La préparation d'un dossier de service de paiement.*

3.4.1. L'analyse du dossier.

3.4.2. Liste des informations à recueillir et à donner.

3.4.3. Liste des documents nécessaires au dossier.

3.5. *Etude détaillée de plusieurs dossiers.*

Savoir rédiger une note de synthèse.

4. **Module n° 4 : le crédit immobilier (durée minimale : 14 heures [niveau 2 et intermédiaires européens] et 24 heures [niveau 1] ou 7 heures)**

4.1. *L'environnement du crédit immobilier.*

4.1.1. Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Châtel, loi MURCEF, loi SRU).

4.1.2. Les établissements de crédit.

4.2. *Les intervenants et le marché.*

4.2.1. Les notaires.

4.2.2. Les agents immobiliers.

4.2.3. Les promoteurs.

4.2.4. Les lotisseurs.

4.2.5. Les constructeurs.

4.2.6. Les conseillers en investissements financiers.

4.2.7. Les conseillers en gestion de patrimoine.

4.2.8. Les IOBSP.

4.2.9. L'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière

4.3. *Le crédit immobilier.*

4.3.1. Caractéristiques financières d'un crédit immobilier : le taux annuel effectif global ; le coût total du crédit ; la durée du crédit ; le taux fixe le taux variable, les taux capés ; le montant, le nombre et le contenu des échéances.

4.3.2. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie.

4.3.3. Le mécanisme AERAS en cas de risque de santé aggravé.

4.3.4. Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur, dès la formation du contrat et en cours de son exécution.

4.3.5. Les principaux prêts immobiliers.

Les prêts classiques et les particularités bancaires.

Les prêts pour financer la vente en état futur d'achèvement.

La maîtrise du financement du CCMI.

Le relais.

In fine.

La renégociation de crédit.

Le prêt viager hypothécaire.

Les prêts aidés : le principe de proposition prioritaire d'un prêt aidé en cas d'éligibilité du candidat à l'emprunt.

Les prêts conventionnés PAS et PC.

Le prêt à taux zéro.

L'éco-prêt à taux zéro.

Le PEL-CEL.

Le prêt au titre de la participation des employeurs à l'effort de construction (PEEC).

4.3.6. Les dispositifs d'investissements locatifs (ex. : dispositifs loi Scellier, loi Borloo, LMP et LMNP. Loi Malraux. Les SCPI, etc.)

4.4. *Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur.*

4.4.1. Capacité d'emprunt et de remboursement des candidats (notions générales sur l'évaluation de la solvabilité).

4.4.2. Explications à fournir à l'emprunteur.

Explications adéquates.

Mise en garde de l'emprunteur.

4.4.3. La fiche standardisée d'information.

4.4.4. Remise de l'offre de prêt ainsi que les explications à fournir.

4.5. La constitution du dossier de crédit immobilier.

4.5.1. Le mandat.

4.5.2. Définition de l'objet du prêt et du projet immobilier.

4.5.3. Liste des informations à recueillir et documents nécessaires au dossier.

4.5.4. L'adaptation du crédit proposé aux besoins du client : motivation.

4.5.5. Conditions de l'acquisition.

Le mode d'acquisition.

Le montant de l'acquisition.

Le montant de l'apport.

4.5.6. Caractéristiques de l'emprunteur.

L'environnement matrimonial.

L'environnement patrimonial.

La capacité d'emprunt.

Les documents à fournir.

4.5.7. La présentation de l'offre de prêt.

Ordonnancement du dossier.

Note de synthèse.

4.5.8. La gestion de l'offre de prêt.

4.6. *Etude détaillée de plusieurs dossiers.*

Savoir rédiger une note de synthèse.