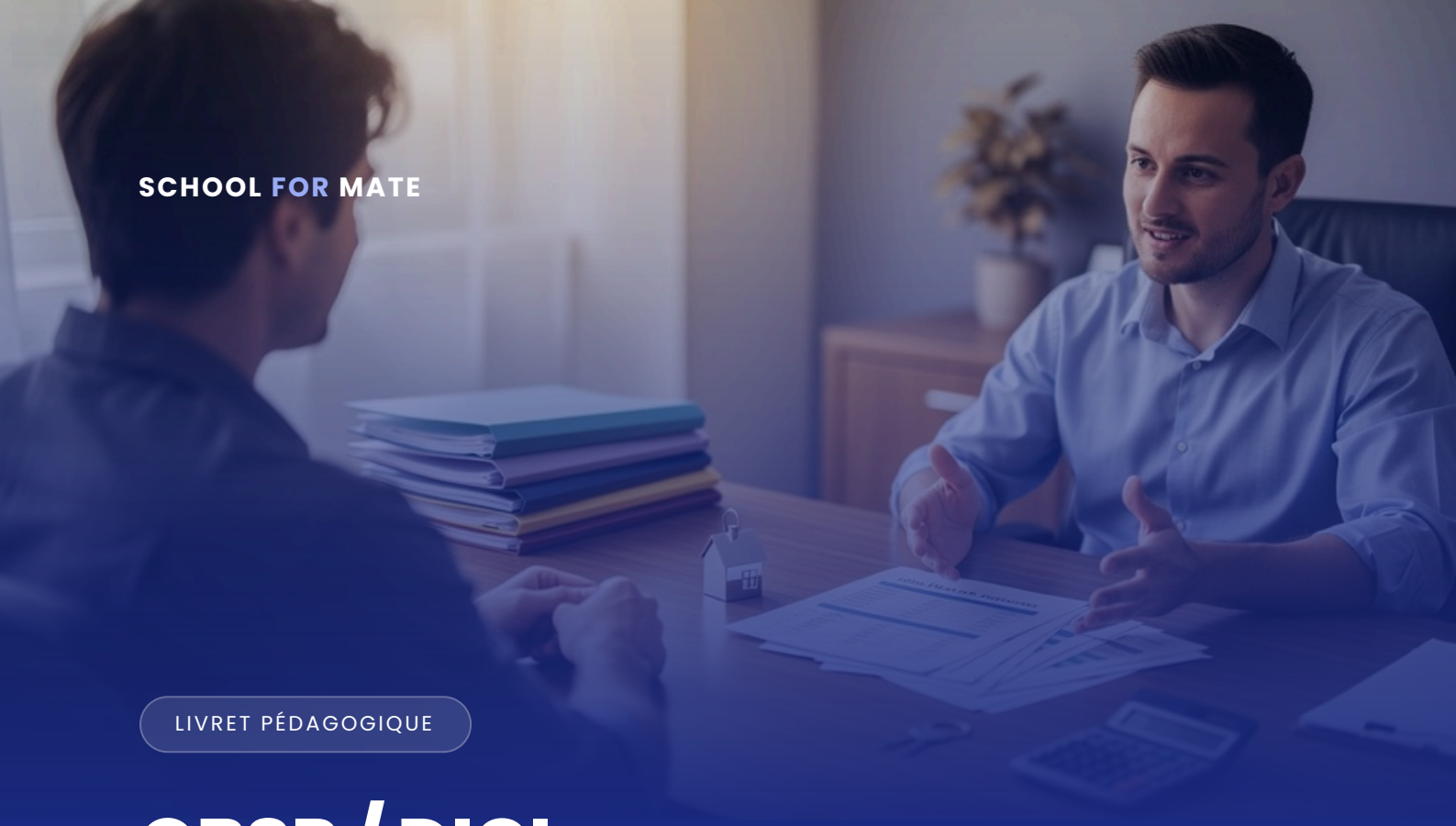


SCHOOL FOR MATE

LIVRET PÉDAGOGIQUE

OBSP / DICI

FIN02 · Module de spécialisation

Ce module de 21 heures donne aux futurs intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) les connaissances réglementaires et pratiques pour exercer le crédit immobilier dans le cadre de la directive européenne sur le crédit immobilier (DCI). Construit autour d'un cabinet de courtage fictif, il relie chaque règle à un geste métier concret : statut, information précontractuelle, conseil, solvabilité, conformité.

VOLUME HORAIRE	COURS	BLOCS
21 h	6	3

01 · PRÉSENTATION

La formation en bref

Intitulé	OBSP / DICI
Code	FIN02
Type	Module de spécialisation
Certificateur	Hors répertoire
Durée	21 h, 6 cours
Modalité	Formation à distance (e-learning), tutorat assuré par l'organisme de formation
Formats	SCORM 1.2 / 2004, xAPI, sources éditables
Mise à jour	Novembre 2026

Le métier et les compétences visées

L'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement met en relation des emprunteurs avec des établissements de crédit pour financer un projet, notamment immobilier. Courtier, mandataire ou salarié d'un intermédiaire, il analyse la situation de son client, recherche les offres adaptées, présente les caractéristiques du crédit et de l'assurance emprunteur, puis accompagne le dossier jusqu'à l'édition de l'offre. Son activité est strictement encadrée : immatriculation à l'ORIAS, capacité professionnelle, information précontractuelle standardisée, devoir de conseil, évaluation de la solvabilité, transparence sur la rémunération, lutte contre le blanchiment et protection des données. La maîtrise de ce cadre conditionne la légalité de l'exercice et la qualité du service rendu à l'emprunteur.

Public visé

- Futurs courtiers en crédit immobilier souhaitant acquérir les bases réglementaires de l'activité IOBSP
- Mandataires et mandataires d'intermédiaires en opérations de banque débutant leur activité
- Agents immobiliers et collaborateurs d'agence souhaitant développer une activité complémentaire de financement
- Conseillers bancaires ou commerciaux en reconversion vers le courtage
- Salariés de cabinets de courtage devant actualiser leurs connaissances en crédit immobilier

Prérequis

- Maîtrise du français écrit et oral permettant la lecture de textes réglementaires et la rédaction de documents clients
- Aisance avec les calculs financiers de base (pourcentages, mensualités, taux)
- Utilisation courante d'un ordinateur et d'une plateforme de formation en ligne
- Aucun diplôme spécifique n'est exigé pour suivre le module ; l'OF vérifie l'adéquation avec le projet professionnel lors du positionnement

Objectifs pédagogiques

À l'issue du parcours, l'apprenant est capable de :

- Identifier les différentes catégories d'IOBSP et les conditions d'accès à la profession (immatriculation ORIAS, capacité professionnelle, honorabilité, assurance RC professionnelle)
- Expliquer le rôle des autorités de contrôle et les obligations déontologiques applicables à l'intermédiaire
- Décrire les principales caractéristiques des crédits immobiliers et de leurs garanties
- Calculer et interpréter le coût total d'un crédit, dont le TAEG, et en expliquer les composantes à un client
- Remettre et commenter l'information précontractuelle exigée par la DCI, dont la fiche d'information standardisée européenne (FISE)
- Évaluer la solvabilité d'un emprunteur à partir de pièces justificatives et formaliser un conseil adapté et traçable
- Présenter l'assurance emprunteur et les droits du client en matière de délégation et de substitution
- Appliquer les règles de formation du contrat de crédit immobilier (offre, délai de réflexion, conditions suspensives)
- Mettre en œuvre les obligations de lutte contre le blanchiment, de protection des données et de traitement des réclamations

02 · FIL ROUGE PÉDAGOGIQUE

Horizon Prêt Conseil

CF

Camille Ferrand

Courtière junior en cours d'intégration, future IOBSP

Courtage en crédit immobilier et regroupement de projets de financement

Horizon Prêt Conseil est un cabinet de courtage indépendant de huit collaborateurs installé à Angers, qui accompagne des primo-accédants, des investisseurs locatifs et des ménages en projet de construction. Le cabinet travaille avec plusieurs établissements bancaires partenaires fictifs et une agence immobilière voisine, Logis du Maine, qui lui adresse des clients. Camille Ferrand, ancienne négociatrice immobilière, vient d'être recrutée pour développer le portefeuille primo-accédants. Avant de recevoir seule ses premiers clients, elle doit maîtriser le statut d'IOBSP, les exigences de la directive crédit immobilier et les procédures de conformité du cabinet. Sa responsable, Nadia Royer, gérante et référente conformité, lui confie progressivement des dossiers réels du cabinet : un jeune couple, M. et Mme Lemaire, qui souhaite acheter un appartement ancien, puis d'autres situations plus complexes.

Chaque cours se termine par une mise en situation dans cette entreprise : l'apprenant accompagne Camille dans des situations professionnelles réalistes, de plus en plus complexes, jusqu'à la préparation des épreuves.

La progression

1. M1 : Camille découvre le cadre de l'intermédiation, prépare avec Nadia son dossier d'immatriculation et apprend à présenter le statut du cabinet et sa rémunération dès le premier contact.
2. M2 : Camille instruit le dossier des Lemaire, compare des offres, calcule le coût du crédit, remet la FISE et explique l'assurance emprunteur au couple.
3. M3 : Camille formalise son conseil, gère un signal d'alerte en matière de blanchiment sur un autre dossier, traite une réclamation et participe à l'audit interne de conformité du cabinet.

03 · ARCHITECTURE

Organisation du parcours

Le parcours est construit sur les compétences visées : chaque bloc regroupe les cours qui préparent à son évaluation.

N°	Bloc et cours	Durée
M1 · Cadre juridique et déontologique de l'intermédiation en opérations de banque		**7 h**
1	Le statut d'IOBSP et l'accès à la profession	3 h 30
2	Règles de bonne conduite et relation avec le client	3 h 30
M2 · Le crédit immobilier dans le cadre de la directive crédit immobilier		**7 h**
3	Produits de crédit immobilier, garanties et coût du crédit	3 h 30
4	Information précontractuelle, assurance emprunteur et formation du contrat	3 h 30
M3 · Pratique professionnelle, solvabilité et conformité		**7 h**
5	Évaluation de la solvabilité et formalisation du conseil	3 h 30
6	Lutte contre le blanchiment, protection des données et gestion des réclamations	3 h 30
Total du parcours		**21 h**

Répartition des modalités pédagogiques

Chaque sous-chapitre s'ouvre sur une vidéo de 3 à 5 minutes. La vidéo représente 30 % du volume horaire, complétée par du cours texte enrichi, des infographies, des études de cas, des mises en situation et des QCM.



- Vidéos : 6 h 30
- Cours texte et infographies : 6 h 30
- Études de cas et mises en situation : 5 h
- QCM et évaluations : 3 h

04 · PROGRAMME DÉTAILLÉ

Contenu des cours

M1 · 7 h

Cadre juridique et déontologique de l'intermédiation en opérations de banque

Cours 1 · Le statut d'IOBSP et l'accès à la profession

3 h 30

OBJECTIFS

- Distinguer les catégories d'IOBSP et leurs modalités d'exercice
- Lister les conditions d'accès à la profession et les étapes d'immatriculation à l'ORIAS

ÉVALUATION FORMATIVE

QCM de 15 questions sur les catégories et conditions d'accès, avec correction commentée

CONTENUS

- Définition de l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement
- Les catégories d'intermédiaires : courtier, mandataire exclusif, mandataire non exclusif, mandataire d'intermédiaire
- Conditions d'accès : honorabilité, capacité professionnelle, assurance responsabilité civile professionnelle, garantie financière
- L'immatriculation à l'ORIAS : démarches, renouvellement, radiation
- Les autorités de contrôle et leur rôle : ACPR, DGCCRF
- Les associations professionnelles agréées et l'adhésion obligatoire pour certaines catégories
- Activités interdites et sanctions de l'exercice illégal

Fil rouge · Nadia demande à Camille de vérifier les pièces de son dossier d'immatriculation comme mandataire d'intermédiaire du cabinet et d'identifier ce qui manque avant le dépôt sur le registre.

Cours 2 · Règles de bonne conduite et relation avec le client

3 h 30

OBJECTIFS

- Appliquer les obligations d'information sur le statut, les partenaires et la rémunération de l'intermédiaire
- Identifier et prévenir les situations de conflit d'intérêts

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas avec analyse d'un document d'entrée en relation comportant des erreurs à repérer

CONTENUS

- Les obligations d'information à l'entrée en relation : statut, numéro ORIAS, liens avec les établissements
- Transparence de la rémunération : honoraires, commissions, moment de la perception
- La convention de prestation ou de mandat avec le client
- Conflits d'intérêts : identification, prévention, information du client
- Le devoir de conseil, de mise en garde et d'explication
- Publicité et démarchage : règles applicables à la communication de l'intermédiaire
- Le secret professionnel et la loyauté envers le client

Fil rouge · Camille prépare son premier rendez-vous avec les Lemaire, adressés par Logis du Maine : elle rédige le document d'entrée en relation et prépare sa réponse sur le lien commercial entre l'agence et le cabinet.

M2 · 7 h

Le crédit immobilier dans le cadre de la directive crédit immobilier

Cours 3 · Produits de crédit immobilier, garanties et coût du crédit

3 h 30

OBJECTIFS

- Décrire les principales formes de crédit immobilier et leurs garanties
- Calculer et expliquer le coût total du crédit et le TAEG

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercices de calcul de coût du crédit avec corrigés pas à pas

CONTENUS

- Le champ d'application de la directive crédit immobilier et sa transposition dans le Code de la consommation
- Les types de prêts : amortissable, in fine, relais, prêt à taux fixe, variable ou capé, prêts réglementés et aidés
- Les garanties : hypothèque, privilège de prêteur de deniers, caution d'organisme spécialisé
- Les composantes du coût : intérêts, frais de dossier, garantie, assurance, frais de courtage
- Le TAEG : définition, éléments inclus, lecture d'un tableau d'amortissement
- Le taux d'usure et ses conséquences sur la faisabilité d'un dossier
- Remboursement anticipé : conditions et indemnités

Fil rouge · Camille compare deux propositions bancaires reçues pour le projet des Lemaire et construit un tableau comparatif expliquant pourquoi l'offre au taux nominal le plus bas n'est pas la moins coûteuse.

Cours 4 · Information précontractuelle, assurance emprunteur et formation du contrat

3 h 30

OBJECTIFS

- Remettre et commenter la fiche d'information standardisée européenne
- Expliquer au client les règles de l'assurance emprunteur et du processus contractuel

ÉVALUATION FORMATIVE

Mise en situation simulée : quiz interactif sur une FISE commentée et questions de client à traiter

CONTENUS

- Les informations générales et la fiche d'information standardisée européenne (FISE) : contenu et moment de remise
- L'assurance emprunteur : garanties, fiche standardisée d'information, quotité
- Délégation d'assurance et substitution : droits de l'emprunteur
- L'offre de prêt : mentions, durée de validité, délai de réflexion
- Les conditions suspensives et l'articulation avec le compromis de vente
- Le droit à l'erreur du client et les conséquences du non-respect du formalisme
- Les obligations spécifiques au crédit en devises et au crédit à taux variable

Fil rouge · Camille présente la FISE aux Lemaire, répond à leurs questions sur l'assurance proposée par la banque et sur la possibilité de choisir un autre assureur.

M3 · 7 h

Pratique professionnelle, solvabilité et conformité

Cours 5 · Évaluation de la solvabilité et formalisation du conseil

3 h 30

OBJECTIFS

- Analyser la solvabilité d'un emprunteur à partir de pièces justificatives
- Rédiger un conseil adapté, motivé et archivé

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas notée sur grille : analyse d'un dossier emprunteur et rédaction d'une synthèse de conseil

CONTENUS

- La collecte d'informations : situation familiale, revenus, charges, patrimoine, projet
- Vérification et cohérence des pièces justificatives
- Indicateurs d'analyse : reste à vivre, taux d'effort, apport, stabilité professionnelle
- Le service de conseil indépendant ou non : définitions et obligations associées
- La mise en garde de l'emprunteur face aux risques d'endettement
- Formalisation écrite du conseil et traçabilité du dossier
- Cas particuliers : investissement locatif, emprunteur non salarié, projet de construction

Fil rouge · Camille analyse les bulletins de salaire et relevés des Lemaire, détecte une charge non déclarée et rédige la synthèse de conseil qu'elle soumet à Nadia avant transmission aux banques.

Cours 6 · Lutte contre le blanchiment, protection des données et gestion des réclamations

3 h 30

OBJECTIFS

- Appliquer les obligations de vigilance en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- Mettre en œuvre les règles de protection des données et de traitement des réclamations

ÉVALUATION FORMATIVE

Quiz de repérage de signaux d'alerte et rédaction guidée d'une réponse à réclamation

CONTENUS

- Le dispositif de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme : principes et acteurs
- Identification du client, connaissance de l'origine des fonds, approche par les risques
- Signaux d'alerte et procédure interne de remontée
- Protection des données personnelles : base légale, durée de conservation, droits des personnes
- Traitement des réclamations : délais, traçabilité, recours à la médiation
- Contrôle interne et préparation à un contrôle des autorités
- Formation continue et actualisation des connaissances de l'intermédiaire

Fil rouge · Sur un dossier d'investissement locatif, Camille constate un apport en espèces sans justificatif : elle applique la procédure interne avec Nadia, puis traite la réclamation d'un client mécontent du délai de réponse bancaire.

05 · CONFORMITÉ AU RÉFÉRENTIEL

Couverture des compétences

Correspondance entre les compétences visées et les cours du parcours.

Compétence	Bloc	Cours
Identifier les catégories d'IOBSP et les conditions d'accès à la profession	M1	1
Situer le rôle des autorités de contrôle et le régime des sanctions	M1	1, 6
Informer le client sur le statut, les partenaires et la rémunération de l'intermédiaire	M1	2
Prévenir et gérer les conflits d'intérêts	M1	2, 5
Décrire les produits de crédit immobilier et leurs garanties	M2	3
Calculer et expliquer le coût du crédit et le TAEG	M2	3, 4
Remettre et commenter l'information précontractuelle et la FISE	M2	4
Présenter l'assurance emprunteur et les droits de délégation et de substitution	M2	4
Appliquer les règles de formation du contrat de crédit immobilier	M2	4
Évaluer la solvabilité de l'emprunteur	M3	5
Formaliser un conseil adapté et assurer la traçabilité du dossier	M3	2, 5
Appliquer les obligations de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme	M3	6
Respecter la protection des données et traiter les réclamations	M3	6

Évaluations formatives

Chaque cours se termine par une évaluation formative adaptée à son objectif : QCM commentés, exercices de calcul corrigés pas à pas, études de cas issues du fil rouge Horizon Prêt Conseil et mises en situation simulées. Des quiz de contrôle courts ponctuent également les sous-chapitres pour vérifier la compréhension immédiate. Les résultats sont enregistrés sur la plateforme et permettent au formateur de l'OF de suivre la progression de chaque apprenant, d'identifier les notions à retravailler et de proposer des ressources de remédiation. Un positionnement initial en début de module et un bilan en fin de parcours mesurent l'évolution des acquis.

Modalités de certification

Bloc	Modalité d'évaluation
M1	Ce module ne constitue pas une certification enregistrée : il est évalué par l'OF au moyen d'un QCM de fin de bloc portant sur le statut d'IOBSP et les règles de bonne conduite, intégré à l'évaluation finale du module.
M2	Évaluation par l'OF au moyen d'une étude de cas de crédit immobilier (comparaison d'offres, calcul du coût, lecture de FISE), intégrée à l'évaluation finale du module.
M3	Évaluation par l'OF au moyen d'une étude de cas de solvabilité et de conformité avec rédaction d'une synthèse de conseil. À l'issue du module, l'OF délivre l'attestation de formation sous sa responsabilité, dans le respect des exigences réglementaires applicables à la capacité professionnelle des IOBSP.

Le parcours prépare aux évaluations de l'OF en reproduisant leurs formats : QCM réglementaires, exercices de calcul et études de cas rédactionnelles. Le fil rouge permet à l'apprenant de mobiliser les règles dans des situations professionnelles réalistes, condition d'une évaluation des compétences et non de la seule mémorisation. Des fiches de synthèse téléchargeables récapitulent les obligations clés par étape du dossier client. SFM fournit le contenu pédagogique ; l'OF reste seul responsable de l'organisation des évaluations, de la délivrance des attestations et, le cas échéant, de l'inscription de la formation dans un dispositif de capacité professionnelle reconnu.

Moyens pédagogiques et débouchés

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme e-learning accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone, sous la marque de l'OF
- Vidéos de 3 à 5 minutes par sous-chapitre, représentant 30 % du volume horaire
- Cours texte enrichis, infographies et schémas récapitulatifs du parcours du dossier de crédit
- Études de cas et mises en situation fondées sur le fil rouge Horizon Prêt Conseil
- Modèles de documents professionnels fictifs : document d'entrée en relation, FISE commentée, synthèse de conseil, procédure de vigilance
- QCM et exercices auto-corrigés avec suivi des résultats par l'OF
- Fiches de synthèse téléchargeables et glossaire de la réglementation bancaire et du crédit immobilier

Débouchés et évolutions

- Courtier en crédit immobilier
- Mandataire en opérations de banque et en services de paiement
- Mandataire d'intermédiaire en opérations de banque
- Conseiller en financement au sein d'un cabinet de courtage
- Agent ou collaborateur immobilier exerçant une activité complémentaire d'intermédiation en crédit
- Chargé de conformité junior au sein d'un réseau d'intermédiaires

Accessibilité

Contenus sous-titrés en français, contrastes conformes WCAG AA, navigation au clavier sur les écrans interactifs. L'organisme de formation qui diffuse le parcours adapte les modalités d'accompagnement aux personnes en situation de handicap avec son référent handicap.

Livrables fournis à l'organisme de formation

- Package SCORM 1.2 / 2004 et xAPI, compatible avec les principaux LMS
- Sources éditables des cours, scripts vidéo et banques de QCM
- Livret apprenant et grilles d'évaluation
- Licence marque blanche à vie, stagiaires illimités, maintenance 24 mois

School For Mate
On crée vos formations, vous n'avez plus qu'à les diffuser.
contact@schoolformate.com · catalogue-2026-sfm.netlify.app

La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur et de l'organisme de formation habilité. Document non contractuel, susceptible d'évoluer avec le référentiel.