GUIDE PRATIQUE
A DESTINATION DES ADHERENTS APIC

REAGIR FACE AUX RECENTES DECISIONS DES BANQUES

L'**A**ssociation **P**rofessionnelle des
Intermédiaires en **C**rédits

PREAMBULE

Au cours des dernières années, la part des courtiers dans l'intermédiation des crédits immobiliers a été exponentielle.

Cette relation d'affaires s'est instaurée historiquement sur la base d'un partenariat servant la prescription de dossiers nouveaux au bénéfice des banques et l'accompagnement des clients dans la constitution de leur dossier.

Les banques ont ainsi confié aux courtiers une partie du marché de la commercialisation des crédits, en y trouvant plusieurs avantages.

Au rang de ses avantages, figure en premier lieu l'économie de ressources humaines, les banques pouvant ainsi se dispenser du recrutement de commerciaux pour capter de nouveaux clients, ainsi que des gestionnaires de dossiers, pour constituer des dossiers emprunteurs qualitatifs.

Au-delà de la limitation de leurs coûts d'exploitation, l'ajout d'un intermédiaire a permis aux banques de diluer leurs risques, les courtiers adoptant leurs propres protocoles sécuritaires et prudentiels, venant s'ajouter et compléter ceux des banques.

Ces partenariats se sont donc conclus sur la base d'accords commerciaux conférant une grande souplesse aux établissements bancaires pour leur permettre de réguler à la hausse ou à la baisse le flux de nouvelles affaires.

C'est dans ce contexte contractuel, que certaines banques – aujourd'hui confrontées à des taux historiquement bas, et à des demandes de financement d'actifs immobiliers toujours plus nombreuses – ont entendu modifier substantiellement leur politique de distribution de crédits immobiliers.

Essentiellement à l'effet de réguler le volume de dossiers emprunteurs, et officiellement de restaurer leurs marges – alors que les mêmes établissements ont fait état publiquement d'excellents résultats financiers – certaines banques se sont, au cours du dernier trimestre 2019, concertées pour limiter ou supprimer le recours aux courtiers.

Sont concernés, notamment, le Groupe Crédit Mutuel Alliance Fédérale – CIC, le Groupe Crédit Agricole et le Groupe BPCE, qui prennent différentes mesures pour mettre fin aux mandats signés avec certains de leurs courtiers partenaires, ou qui, lorsqu'ils ne dénoncent pas purement et simplement ces mandats, formulent soudainement une série d'exigences radicales..

Ces exigences se traduisent par un ensemble de mesures prises, sans concertation et sans réel délai de prévenance, consistant notamment :

- à revoir les conditions de rémunération des courtiers, se caractérisant par :
    - une diminution, dans des proportions importantes, de leur taux de commission, s'accompagnant parfois d'un abaissement du plafonnement de leur rémunération ;
    - une majoration des frais de dossiers des clients emprunteurs ;
    - un allongement des délais de paiement ;
- à encadrer ou interdire les possibilités d'opérer des délégations d'assurance emprunteur ;

- soit en interdisant purement et simplement aux courtiers de proposer à leurs clients la souscription d'une assurance emprunteur sur délégation externe ;

- soit à faire pression sur eux pour privilégier la souscription par leurs clients d'une assurance emprunteur groupe ou sur délégation interne.

L'ensemble de la profession est aujourd'hui l'objet de mesures analogues.

L'APIC s'est donc mobilisée pour défendre les intérêts collectifs de ses membres, et les épauler dans le cadre des réponses à apporter à ces décisions unilatérales de certaines banques.

Les enjeux sont grands.

Ces nouvelles politiques commerciales sont, en effet, susceptibles de remettre en cause le modèle économique des courtiers en crédit immobilier, et à terme, de menacer la profession telle qu'elle s'est développée, et ce malgré les propos parfois tenus par certaines banques sur le caractère incontournable du courtier dans la captation de nouveaux clients.

La réaction à ces différentes mesures doit donc être à la hauteur de l'enjeu et des conséquences sur la profession.

L'objectif du présent guide pratique est de vous aider à faire face aux demandes des banques avec lesquelles vous êtes en relation d'affaires en vous fournissant des clés dont vous avez besoin en fonction de la situation à laquelle vous êtes confrontés.

Ce guide comprend deux parties :

I/ Une méthodologie pour s'organiser **collectivement**, afin de mettre en œuvre des actions communes portées par l'APIC.

Vous trouverez à cet effet, en annexes, un tableau collaboratif ainsi qu'un modèle d'attestation en justice permettant de répertorier, lister, classifier, et illustrer les pratiques déloyales adoptées récemment par certains établissements financiers.

II/ Une cartographie des différentes pratiques déloyales observées jusqu'alors auprès de vos partenaires financiers pour permettre, à chacun de vous, **individuellement**, de réagir, en vous appuyant sur des leviers juridiques efficaces, et ainsi, vous opposer aux modifications brutales apportées à vos contrats voire à leur rupture immédiate.

Ce guide comporte également des modèles de courriers standards que vous pourrez adapter en suivant les recommandations qui vous seront faites en fonction de chaque situation.

AVERTISSEMENT PREALABLE

CE GUIDE, QUI S'EFFORCE DE REPONDRE A DES PROBLEMATIQUES COMMUNES A DE NOMBREUSES SOCIETES DE COURTAGE, ADHERENTES DE L'APIC, NE PRETEND PAS ETRE EXHAUSTIF, NI ETRE APPROPRIE A CHAQUE SITUATION INDIVIDUELLE PARTICULIERE.

LES PROPOSITIONS CONTENUES DANS CE GUIDE NE SE SUBSTITUENT PAS A UN AVIS PERSONNALISE DE LA PART D'UN JURISTE OU D'UN AVOCAT SPECIALISE.

L'APIC NE SAURAIT ETRE RECONNUE RESPONSABLE D'UNE ERREUR D'INTERPRETATION DES CONSEILS PRODIGUES OU D'UNE UTILISATION INADEQUATE DES MODELES FOURNIS.

ETAPE 1 : NOUS ORGANISER COLLECTIVEMENT

Dans le cadre de vos activités de courtier, vous avez conclu des conventions de partenariat avec des banques.

Ces contrats définissent les conditions de votre collaboration et les modalités selon lesquelles vos apports d'affaires sont rémunérés.

Vous avez reçu ou vous allez recevoir, dans les prochaines semaines, des courriers émanant d'établissements financiers avec lesquels vous collaborez habituellement, vous annonçant la modification ou la rupture de vos contrats.

Face à ces décisions unilatérales, il est nécessaire de réagir à l'échelle de la profession.

Nous avons donc mis en **Annexe 1** un tableau que nous vous invitons à compléter pour nous permettre d'avoir une visibilité complète de ces pratiques déloyales. Ce tableau pourrait être complété par des attestations (voir **Annexe 2**)

Vos retours sont précieux pour nous permettre de connaitre l'évolution des pratiques des banques et adapter nos réponses en conséquence.

Par ailleurs, leur nombre et leur caractère concordant permettraient d'établir la matérialité des faits reprochés, et envisager ainsi, de mettre en œuvre les actions collectives appropriées.

ETAPE 2 : REPONDRE INDIVIDUELLEMENT AUX NOTIFICATIONS DES BANQUES

CAS N°1 : L'établissement bancaire vous a contacté par téléphone pour vous aviser de l'évolution ou de la rupture prochaine de votre contrat de partenariat

La pratique couramment constatée est que les chargés d'affaires au sein des banques partenaires, avant de formaliser la modification ou la rupture des contrats de partenariat vous liant à eux, contactent les courtiers pour leur annoncer la nouvelle politique commerciale mise en œuvre.

Tant que vous n'avez pas reçu de courrier, de nouveau contrat, d'avenant ou de lettre-avenant de la part de votre banque partenaire, vous vous invitons à ne pas prendre d'initiative ; en d'autres termes :

- ne pas donner suite aux appels reçus ;
- ne pas vous positionner favorablement sur les propositions qui vous sont soumises oralement ;

- ne pas prendre l'initiative d'adresser à vos banques partenaires un écrit (courriers, mails…) relatant les termes de votre échange téléphonique.

CAS N°2 : L'établissement bancaire vous a notifié une modification des conditions de votre contrat de partenariat

Les courriers vous notifiant la modification des conditions de votre partenariat avec les banques, sont, le plus souvent, accompagnés d'un nouveau contrat, d'un avenant ou d'une lettre-avenant que vous êtes invités à signer et à retourner à bref délais, sous peine de voir votre contrat résilié.

1/ Premier réflexe : A réception de cette proposition de nouveau contrat, d'avenant ou de lettre-avenant, nous vous invitons à vérifier s'il traite, en plus de la modification de vos conditions de collaboration et/ou de la modification de la rémunération de vos apports d'affaires, de la Protection des données Personnelles (RGPD).

Si la question de la mise à jour des Données Personnelles y est abordée, et bien que la protection des données de vos clients relève d'une démarche individuelle de chaque entreprise, vous pouvez retourner dans les délais requis, et selon le moyen indiqué, en vous ménageant la preuve de cet envoi (télécopie, LRAR…), l'annexe intitulée « Données Personnelles » (et seulement cette annexe) dument signée pour ne pas donner à votre partenaire financier matière à polémique.

L'envoi de cette annexe pourra être accompagné d'un courrier dont vous trouverez le modèle en **Annexe 3**.

2/ Deuxième réflexe : Nous vous invitons à identifier la nature et l'étendue des modifications apportées aux conditions de votre partenariat.

Elles peuvent être de trois types : **a) ; b) ; et c).**

a) La banque peut souhaiter vous imposer une modification de vos conditions de rémunération.

Nous avons identifié essentiellement 4 pratiques, qui peuvent être mises en œuvre de manière isolée ou cumulée :

- une diminution, dans des proportions importantes, de vos taux de commissionnement,
- un abaissement du plafonnement de votre rémunération ;
- une majoration des frais de dossiers des clients emprunteurs ;
- un allongement des délais de paiement.

Exemples de clauses proposées par les banques :

- Votre taux de commission au titre de l'apport de prospects voire de clients, autrefois fixé à 1 % du montant du crédit, est désormais réduit à 0.80 %, 0.50 % voire même à 0.20 %.

- La commission d'apport, autrefois plafonnée à 4 500 euros, est désormais plafonnée à 3 000 euros, 2 500 euros, 1 500 euros...

- Les frais de dossiers initialement d'un montant de 350 euros sont désormais fixés en pourcentage du montant emprunté (souvent 1%) avec un minimum de 500 euros.

- La mention suivante est désormais portée à votre contrat, avenant ou lettre-avenant :

« Les frais de dossier en vigueur à la signature du présent contrat sont de 500 euros. En cas de remise, à la demande du courtier, de tout ou partie des frais de dossier, la commission afférente au dossier sera réduite à due concurrence »

La réduction sévère de votre rémunération que des banques tentent d'imposer, par le biais de ces clauses, sans concertation préalable, sont de nature à compromettre le modèle économique de vos entreprises.

Or, soumettre ou tenter de soumettre son partenaire dans le cadre d'une négociation de contrat à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties constitue une pratique commerciale prohibée qui tombe à la fois sous le coup de l'article L 442-1-I du Code de commerce et de l'article 1171 du Code civil.

Focus juridique - Ce qu'il faut savoir !

L'article L442-1-I du Code de commerce dispose que :

I. - Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, dans le cadre de la négociation commerciale, de la conclusion ou de l'exécution d'un contrat, par toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services :

1° D'obtenir ou de tenter d'obtenir de l'autre partie un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestement disproportionné au regard de la valeur de la contrepartie consentie ;

2° De soumettre ou de tenter de soumettre l'autre partie à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.

L'article 1171 du Code civil prévoit que :

Dans un contrat d'adhésion, toute clause non négociable, déterminée à l'avance par l'une des parties, qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat est réputée non écrite.

L'appréciation du déséquilibre significatif ne porte ni sur l'objet principal du contrat ni sur l'adéquation du prix à la prestation.

Par ailleurs, dès lors que des démarches analogues ont été initiées dans le même temps et sur des bases financières équivalentes par plusieurs banques, elles rendent encore plus difficile pour les courtiers toute perspective de retournement vers un autre partenaire financier.

Compte tenu du poids économique que représentent ces banques sur le marché du crédit immobilier qui exercent collectivement une position dominante sur le marché du prêt immobilier, cette synchronisation des actions à l'égard des courtiers immobiliers s'inscrit dans un cadre vraisemblablement concerté, susceptible de relever d'une entente prohibée par la loi.

Focus juridique - Ce qu'il faut savoir !

Les ententes sont prohibées, en droit interne, par l'article 420-1 du Code de commerce qui dispose que :

Sont prohibées (…), lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou coalitions (…)

Elles sont également interdites, en droit communautaire, par article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE).

La jurisprudence considère que les accords par lesquels des entreprises s'entendent sur les prix, les taux, le calendrier des prix et d'une manière générale, les composantes du prix sont interdits.

Les ententes emportant restriction à l'accès ou au développement sur un marché, telles les ententes des banques emportant restriction des courtiers à l'accès et au développement sur le marché des crédits immobiliers, sont également prohibées.

Les abus de position dominante collective sont prohibés, en droit interne, par l'article 420-2 du Code de commerce qui dispose que :

Est prohibée l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises d'une position dominante sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci. Ces abus peuvent notamment consister en des conditions de vente discriminatoires ainsi que dans la rupture de relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées.

Elles sont également interdites, en droit communautaire, par article 102 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE).

Pour s'opposer à cette politique tarifaire dégradée, nous vous proposons d'adresser un courrier dont le modèle est joint en **Annexe 4**.

Ce modèle de courrier comporte 4 options, correspondant aux 4 types de modifications de rémunérations précités, à moduler en fonction des évolutions que tentent de vous imposer votre partenaire bancaire :

Options de l'Annexe 4				
Diminution du taux de commission	**Option 1**			
Abaissement du plafonnement de la commission		**Option 2**		
Majoration des frais de dossiers des clients emprunteurs			**Option 3**	
Allongement des délais de paiement				**Option 4**

b) La banque peut tenter de limiter voire de vous interdire la possibilité d'opérer des délégations d'assurance emprunteur.

- Elle vise à vous interdire de proposer à vos clients la souscription d'une assurance emprunteur sur délégation externe ;

- Elle peut sinon privilégier, dans des proportions importantes, la régularisation par vos clients d'une assurance emprunteur groupe ou sur délégation interne, en vous imposant un taux de souscription minimum par leur intermédiaire.

Exemples de clauses proposées par les banques :

« Le périmètre d'intervention du courtier se limite à la recherche d'une solution de financement portant sur les crédits destinés à financer les biens acquis par les clients du courtier, à l'exclusion du périmètre des contrats d'assurance emprunteur destinés à couvrir le décès, l'invalidité et l'incapacité de travail que l'emprunteur pourrait se voir financer dans le cadre dudit financement »

Le rôle du courtier est alors cantonné à la recherche des meilleures conditions, ce qui vide de sens pour partie votre métier, dans un contexte où les taux des crédits sont historiquement bas, et où votre valeur ajoutée réside dans les économies que vous pouvez faire réaliser à vos clients sur l'assurance emprunteur.

Cette pratique est tout à fait illégale : la Loi prévoit expressément qu'une offre de prêt immobilier ne doit pas être liée à une offre d'assurance emprunteur.

Focus juridique - Ce qu'il faut savoir !

La Loi dite Loi Lagarde confère à l'emprunteur la faculté de choisir une solution d'assurance, pour garantir son prêt, auprès d'un assureur externe.

L'établissement prêteur ne peut refuser le contrat sélectionné par l'emprunteur dès lors que les garanties proposées sont équivalentes aux siennes.

L'organisme de crédit ne peut réviser les conditions de taux du prêt accordé si l'emprunteur a souscrit une assurance individuelle.

Ce dispositif législatif spécifique, entré en vigueur en 2010, est venu renforcer les droits et la protection des consommateurs, d'ordre général, qui préexistaient, et qui interdisaient la pratique dite des ventes liées :

L'article L122-1 du Code de la consommation prévoit qu'il est interdit de subordonner la vente d'un produit à l'achat concomitant d'un autre produit ou d'un autre service ainsi que de subordonner la prestation d'un service à celle d'un autre service ou à l'achat d'un produit.

L'article L312-1-2 du Code monétaire et financier, applicable aux relations des établissements de crédit avec leurs clients, prévoit que la vente ou offre de vente de produits ou de prestations de services groupés est, par principe, interdite, sauf lorsque les produits ou prestations de services inclus dans l'offre groupée peuvent être achetés individuellement ou lorsqu'ils sont indissociables.

Ces pratiques préjudicient par ailleurs les règles de la saine concurrence.

L'objectif poursuivi par les dispositions légales figurant dans l'encadré ci-dessus est de favoriser une saine concurrence entre les assureurs, de faire baisser le coût de l'assurance emprunteur et ainsi augmenter le pouvoir d'achat des consommateurs.

Aussi, au mépris des droits des consommateurs :

- Soit le courtier est privé de la possibilité de faire jouer la concurrence sur l'assurance emprunteur.

- Soit les pressions que les établissements bancaires exercent sur le choix de l'assureur de l'emprunteur constituent des pratiques contraires à la concurrence.

Le courtier, qui est le mandataire de ses clients dont il veille à préserver les droits, est alors contraint de fouler au pied sa déontologie, et son devoir de conseil.

De telles pratiques sont donc très préjudiciables pour vos clients, a fortiori au regard de l'importance du coût de l'assurance emprunteur dans le coût total du crédit immobilier, et des écarts de prix importants constatés sur le marché.

Elles sont susceptibles d'être sévèrement sanctionnées.

Aussi, nous vous proposons, face à de telles pratiques, de diffuser, un courrier dont le modèle est joint en **Annexe 5.**

Ce modèle de courrier comporte 2 options, correspondant aux deux types de mesures susceptibles d'être envisagées par votre partenaire bancaire, selon qu'il s'agit d'une interdiction stricte de proposer une assurance sur délégation externe, ou d'une limitation sévère du nombre de dossiers pouvant inclure une telle délégation.

Options de l'Annexe 5		
Interdiction de proposer une assurance sur délégation externe	Option 1	
Limitation du nombre de dossiers incluant une délégation externe		Option 2

c) Si votre partenaire bancaire tente à la fois de vous imposer une diminution de votre rémunération (a) et une perte ou une réduction de vos prérogatives pour proposer des assurances emprunteur « hors banque » (b), nous vous invitons à vous reporter au Modèle de courrier figurant en **Annexe 6**.

Options de l'Annexe 6						
Diminution du taux de commission	Option 1					
Abaissement du plafonnement de la commission		Option 2				
Majoration des frais de dossiers des clients emprunteurs			Option 3			
Allongement des délais de paiement				Option 4		
Interdiction de proposer une assurance sur délégation externe					Option 5	
Limitation du nombre de dossiers incluant une délégation externe						Option 6

3/ Troisième réflexe : Si votre refus de voir modifier drastiquement les conditions de votre partenariat, conduit la banque à vous notifier la rupture de votre contrat de partenariat, veuillez-vous reporter au **Cas n°3** ci-après.

Exemples de clauses proposées par les banques :

« Tout refus explicite du présent contrat / avenant / lettre avenant transmis à la Banque X dans un délai de 3 mois vaudra résiliation de plein droit de la convention et de ses éventuels avenants, cette résiliation prenant effet à l'expiration d'un délai de 3 mois commençant à courir à réception de la présente ».

CAS N°3 : L'établissement bancaire envisage de vous notifier ou vous a notifié la rupture de votre contrat de partenariat

1/ A réception du courrier, nous vous invitons à :

- vérifier le délai de préavis qui accompagne la dénonciation de la relation contractuelle ;
- reprendre votre contrat de partenariat ou le dernier avenant souscrit, et vérifier le délai de préavis applicable.

⇨ Si la date de préavis figurant sur le courrier de rupture ne coïncide pas avec le délai de prévenance figurant sur votre contrat de partenariat, ou selon le cas, avec le dernier avenant souscrit, nous vous invitons à vous référer au modèle de courrier figurant à **l'Annexe 7 (Option 1).**

2/ Nous vous recommandons, par ailleurs, de :

- vérifier depuis quand vous êtes en relation d'affaires avec la banque (c'est-à-dire depuis quand vous avez signé le premier contrat, s'il y a eu plusieurs contrats, s'il y a eu plusieurs avenants successifs etc..).

⇨ Si la relation d'affaires date de plusieurs années, vous êtes en droit de vous opposer à la rupture brutale du partenariat, peu important le délai de préavis mentionné aux termes de votre contrat.

En effet, en vous menaçant d'une rupture aussi soudaine qu'imprévisible, l'établissement bancaire vous place dans l'impossibilité de vous organiser en vue de pallier cette défection (le cas échéant, en redimensionnant vos équipes et vos outils).

Vous êtes donc fondés à exiger le respect d'un préavis plus long (voir annexes 4, 6 et 7 en fonction de votre situation) .

Focus juridique - Ce qu'il faut savoir !

L'article L 442-1 du Code de commerce dispose que le fait de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, en l'absence d'un préavis écrit qui tienne notamment compte de la durée de la relation commerciale, en référence aux usages du commerce ou aux accords interprofessionnels engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé.

Indépendamment des conséquences sur vos Sociétés de courtage, de telles pratiques ont également des conséquences pour vos clients.

En effet, les ménages pâtiront nécessairement de cette situation dès lors que la rupture de certains contrats de partenariat impliquera pour vous de ne travailler qu'avec certaines banques partenaires, vous privant de faire jouer à plein la concurrence.

Les clients n'auront donc plus la garantie de trouver les meilleures conditions pour leur crédit immobilier, ni le meilleur prix des assurances y adossées.

En outre, le Code Monétaire et Financier (article R.519-28) impose aux courtiers d'analyser un nombre suffisant de contrats disponibles sur le marché, ce qu'ils ne pourront plus faire sans partenariats avec les différents établissements proposant des crédits.

Dans ces conditions, nous vous invitons à préparer un courrier en réponse selon le modèle figurant à **l'Annexe 7 (Option 2).**

Cas n°4 : Autres cas non identifiés

Ce guide pratique a pour objet de vous aider à répondre aux pressions dont vous vous êtes actuellement l'objet et que nous avons recensées, à date.

Si naturellement, vous faites face à des injonctions que nous n'aurions pas recensées, nous vous invitons à nous faire remonter ces informations en renseignant **l'Annexe 1** et en faisant parvenir vos éléments au secrétariat général de l'apic contact@apic- afin que nous puissions vous proposer une réponse adaptée :

ANNEXE 1

Dénomination de la Société de courtage	Dénomination de la Banque partenaire	Date de la relation d'affaires	Modifications de la rémunération proposées (préciser le type de modifications)	Modifications des modalités de souscription de la délégation d'assurance externe (préciser le type de modifications)	Interdiction de souscrire une délégation externe d'assurance	Autres modifications de contrats proposées (préciser le type de modifications)	Rupture du contrat (préciser la durée du préavis

ANNEXE 2

Indépendamment de ce tableau en Annexe 1, vous pouvez consigner par écrit les termes des échanges intervenus oralement avec les chargés d'affaires au sein des banques partenaires, qui ont pu prendre contact avec vous pour vous présenter leur nouvelle politique de distribution de crédits, et d'assurances y attachées.

Vous pouvez à cet égard établir une attestation en justice, sur la base du modèle figurant ci-dessous, qui peut émaner de vous-même, d'un préposé de votre entreprise, d'un tiers… dès lors qu'ils ont personnellement été témoins de ces échanges.

Ce témoignage, pour être recevable, doit :

- être manuscrit,
- daté et signé de la main de son auteur,
- contenir en annexe la copie de tout document officiel justifiant de l'identité du témoin (passeport, CNI…).

Focus juridique - Ce qu'il faut savoir !

L'article 202 du Code de procédure civile prescrit que :

L'attestation contient la relation des faits auxquels son auteur a assisté ou qu'il a personnellement constatés.

Elle mentionne les nom, prénoms, date et lieu de naissance, demeure et profession de son auteur ainsi que, s'il y a lieu, son lien de parenté ou d'alliance avec les parties, de subordination à leur égard, de collaboration ou de communauté d'intérêts avec elles.

Elle indique en outre qu'elle est établie en vue de sa production en justice et que son auteur a connaissance qu'une fausse attestation de sa part l'expose à des sanctions pénales.

L'attestation est écrite, datée et signée de la main de son auteur. Celui-ci doit lui annexer, en original ou en photocopie, tout document officiel justifiant de son identité et comportant sa signature.

ATTESTATION DE TEMOIN

(Articles 200 à 203 du code de procédure civile, article 441-7 du code pénal)

Votre identité

Madame Monsieur
Votre nom (de naissance)
Votre nom d'usage (ex. nom d'épouse)
Vos prénoms

Votre date et lieu de naissance à
Votre profession
Votre adresse
Code postal Commune :
Pays :

Lien de parenté, d'alliance, de subordination, de collaboration ou de communauté d'intérêts avec les parties : oui ☐ non ☐

Si oui, précisez lequel :

_____

_____

Sachant que l'attestation sera utilisée en justice et connaissance prise des dispositions de l'article 441-7 du code pénal réprimant l'établissement d'attestation faisant état de faits matériellement du inexacts ci-après rappelés

« Est puni d'un an d'emprisonnement et de 15000 euros d'amende le fait d'établir une attestation ou un certificat faisant état de faits matériellement inexacts ». (Cette phrase doit être écrites, ci-dessous, entièrement de votre main)

_____

_____

_____

Indiquez ci-dessous les faits auxquels vous avez assisté ou que vous avez constatés personnellement

Pièce à joindre

Un original ou une photocopie d'un document officiel justifiant de votre identité et comportant votre signature.

ATTESTATION SUR L'HONNEUR

Je soussigné(e) _____ certifie sur l'honneur que les renseignements portés sur ce formulaire sont exacts.

Fait à Le
Signature

La loi n°78-17 du 6 janvier 1978 relative aux fichiers nominatifs garantit un droit d'accès et de rectification des données auprès des organismes destinataires de ce formulaire.

ANNEXES 3 A 7

MODELES DE COURRIERS A L'ATTENTION DES BANQUES PARTENAIRES

ANNEXE 3

SOUS LE PAPIER EN TETE DE LA SOCIETE DE COURTAGE

AVERTISSEMENT PREALABLE

CE COURRIER, QUI S'EFFORCE DE REPONDRE A UNE PROBLEMATIQUE COMMUNE A DE NOMBREUSES SOCIETES DE COURTAGE, ADHERENTES DE L'APIC, NE PRETEND PAS ETRE EXHAUSTIF, CHAQUE SITUATION INDIVIDUELLE POUVANT NECESSITER UN AVIS PERSONNALISE DE LA PART D'UN CONSEIL JURIDIQUE SPECIALISE.

BANQUE
[Adresse]

[Ville], [date]

Par lettre recommandée avec accusé de réception

OBJET : AVENANT MODIFICATIF ET RGPD
Votre Courrier du [date]

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de courtier, signataire d'une convention de partenariat avec votre établissement bancaire signée le [date], vous nous avez adressé une proposition de nouveau contrat / d'avenant en date du [date] visant :

- d'une part, à mettre à jour nos obligations en matière de protection des données personnelles récapitulées dans l'Annexe [identification de l'Annexe] ;

- et d'autre part, à modifier dans des proportions importantes les modalités de notre collaboration.

Le présent courrier n'a vocation qu'à vous transmettre l'Annexe [identification de l'Annexe] relative à la Protection des Données personnelles, dument signée par nos soins, que nous vous prions de bien vouloir trouver ci-joint, sous ce pli.

Concernant les modifications que vous souhaitez apporter à notre partenariat, nous vous adresserons très prochainement un courrier distinct, traitant spécifiquement de ces propositions d'évolutions, que nous ne pouvons accepter en l'état.

Vous souhaitant parfaite réception de la présente,

Nous vous prions de croire, Mesdames, Messieurs, en l'expression de nos salutations distinguées.

Signature du représentant légal

PJ : Annexe [identification de l'Annexe] « Protection des Données personnelles » signée

ANNEXE 4

SOUS LE PAPIER EN TETE DE LA SOCIETE DE COURTAGE

AVERTISSEMENT PREALABLE

CE COURRIER, QUI S'EFFORCE DE REPONDRE A UNE PROBLEMATIQUE COMMUNE A DE NOMBREUSES SOCIETES DE COURTAGE, ADHERENTES DE L'APIC, NE PRETEND PAS ETRE EXHAUSTIF, CHAQUE SITUATION INDIVIDUELLE POUVANT NECESSITER UN AVIS PERSONNALISE DE LA PART D'UN CONSEIL JURIDIQUE SPECIALISE.

BANQUE
[Adresse]

[Ville], [date]

Par lettre recommandée avec accusé de réception

OBJET : AVENANT A NOTRE CONTRAT DE PARTENARIAT
Votre Courrier du [date]

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de courtier, signataire d'une convention de partenariat avec votre établissement bancaire signée le [date], vous nous avez adressé une proposition de nouveau contrat / d'avenant en date du [date] visant à modifier dans des proportions importantes les modalités selon lesquelles nos apports d'affaires sont rémunérés, et en particulier :

- **Option 1** le taux de commission rémunérant les dossiers de financement que nous vous adressons ;
- **Option 2** un abaissement du plafonnement de notre rémunération ;
- **Option 3** outre les frais de dossiers facturés aux clients ;
- **Option 4** outre encore un allongement des délais de paiement.

[NB : Une ou plusieurs des options qui précèdent peuvent être retenues en fonction du nouveau contrat/de l'avenant que vous avez reçu].

Ces modifications substantielles que vous cherchez à nous imposer unilatéralement sans aucune forme de concertation, ou d'avis préalable, sont de nature à bouleverser totalement l'économie de notre contrat.

Or, soumettre ou tenter de soumettre votre partenaire dans le cadre d'une négociation de contrat à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties constitue une pratique commerciale prohibée qui tombe à la fois sous le coup de l'article L 442-1-I du Code de commerce et de l'article 1171 du Code civil.

Aussi, ces nouvelles conditions tarifaires ne sont pas acceptables, a fortiori compte tenu de l'ampleur des sacrifices que vous exigez de notre part en vue de poursuivre notre relation d'affaires.

Nous ne pouvons donc envisager de régulariser cet avenant en l'état, sauf à mettre en péril notre entreprise.

Au demeurant, en aucune manière ce refus ne saurait vous autoriser à résilier prématurément nos accords.

En actant d'une rupture aussi brutale, vous nous placeriez dans l'impossibilité, compte tenu de l'importance que revêt notre collaboration en termes de volume d'affaires, de nous réorganiser en vue de pallier votre défection pour continuer à répondre aux besoins de nos clients.

Dans ce contexte, nous vous demandons de surseoir à la mise en œuvre de la résiliation annoncée en l'absence de retour signé du nouveau contrat / de l'avenant.

Nous vous informons que dans l'éventualité où vous confirmeriez vouloir mettre en œuvre, dans les conditions qui nous ont été présentées, la résiliation de notre contrat de partenariat, nous serions contraints de faire valoir nos droits pour une bonne application de la loi et la préservation des intérêts de chacun.

[NB : Les paragraphes qui précèdent sont à adapter en fonction du courrier que vous avez reçu et de votre situation].

Vous souhaitant parfaite réception de la présente,

Nous vous prions de croire, Mesdames, Messieurs, en l'expression de nos salutations distinguées.

Signature du représentant légal

ANNEXE 5

SOUS LE PAPIER EN TETE DE LA SOCIETE DE COURTAGE

AVERTISSEMENT PREALABLE

CE COURRIER, QUI S'EFFORCE DE REPONDRE A UNE PROBLEMATIQUE COMMUNE A DE NOMBREUSES SOCIETES DE COURTAGE, ADHERENTES DE L'APIC, NE PRETEND PAS ETRE EXHAUSTIF, CHAQUE SITUATION INDIVIDUELLE POUVANT NECESSITER UN AVIS PERSONNALISE DE LA PART D'UN CONSEIL JURIDIQUE SPECIALISE.

BANQUE
[Adresse]

[Ville], [date]

Par lettre recommandée avec accusé de réception

OBJET : AVENANT A NOTRE CONTRAT DE PARTENARIAT
Votre Courrier du [date]

Mesdames,
Messieurs,

En notre qualité de courtier, signataire d'une convention de partenariat avec votre établissement bancaire signée le [date], vous nous avez adressé une proposition de nouveau contrat / d'avenant en date du [date] visant à :

Option 1 nous interdire de proposer à nos clients la souscription d'une assurance emprunteur sur délégation externe.

Option 2 privilégier, dans des proportions importantes, la régularisation par nos clients d'une assurance emprunteur groupe ou sur délégation interne, en nous imposant un taux de souscription minimum par votre intermédiaire.

[NB : Ces options ne sont pas cumulatives].

Cette pratique est contraire aux dispositions générales protectrices des droits des consommateurs, instituées notamment par les articles L122-1 du Code de la consommation et L312-1-2 du Code monétaire et financier, qui interdisent la pratique des ventes liées ou groupées, mais aussi des dispositions plus spécifiques, instituées par la Loi Lagarde, qui confèrent expressément la faculté pour l'emprunteur de choisir une solution d'assurance, pour garantir son prêt, auprès d'un assureur externe.

Autrement dit, au mépris du droit des consommateurs et d'une saine concurrence, il nous est demandé de :

Option 1 priver nos clients de la possibilité de faire jouer la concurrence sur l'assurance emprunteur, notre rôle étant alors cantonné à la recherche du meilleur taux.

Option 2 satisfaire à vos exigences, tendant à privilégier le choix de votre assurance groupe ou sur délégation interne, y compris à des conditions plus désavantageuses pour nos clients.

[NB : Ces options ne sont pas cumulatives].

Cette posture, qui nous conduit à violer notre devoir de conseil, nous place, dans une situation intenable.

De telles pratiques sont en effet, trop fortement préjudiciables pour nos clients, a fortiori au regard de l'importance que revêt le coût de l'assurance emprunteur dans le coût total du crédit immobilier, dans un contexte où les taux des crédits sont historiquement bas, ainsi que des écarts de prix importants constatés en la matière sur le marché.

Nous ne pouvons, dans ces conditions, envisager de régulariser cet avenant en l'état.

En aucune manière ce refus ne saurait vous autoriser à résilier prématurément nos accords.

En actant d'une rupture aussi brutale, vous nous placeriez dans l'impossibilité, compte tenu de l'importance que revêt notre collaboration en termes de volume d'affaires, de nous réorganiser en vue de pallier votre défection pour continuer à répondre aux besoins de nos clients.

Dans ce contexte, nous vous demandons de surseoir à la mise en œuvre de la résiliation annoncée en l'absence de retour signé du nouveau contrat / de l'avenant.

Nous vous informons que dans l'éventualité où vous confirmeriez vouloir mettre en œuvre, dans les conditions qui nous ont été présentées, la résiliation de notre contrat de partenariat, nous serions contraints de faire valoir nos droits pour une bonne application de la loi et la préservation des intérêts de chacun.

[NB : Les paragraphes qui précèdent sont à adapter en fonction du courrier que vous avez reçu et de votre situation].

Vous souhaitant parfaite réception de la présente,

Nous vous prions de croire, Mesdames, Messieurs, en l'expression de nos salutations distinguées.

Signature du représentant légal

ANNEXE 6

SOUS LE PAPIER EN TETE DE LA SOCIETE DE COURTAGE

AVERTISSEMENT PREALABLE

CE COURRIER, QUI S'EFFORCE DE REPONDRE A UNE PROBLEMATIQUE COMMUNE A DE NOMBREUSES SOCIETES DE COURTAGE, ADHERENTES DE L'APIC, NE PRETEND PAS ETRE EXHAUSTIF, CHAQUE SITUATION INDIVIDUELLE POUVANT NECESSITER UN AVIS PERSONNALISE DE LA PART D'UN CONSEIL JURIDIQUE SPECIALISE.

BANQUE
[Adresse]

[Ville], [date]

Par lettre recommandée avec accusé de réception

OBJET : AVENANT A NOTRE CONTRAT DE PARTENARIAT
Votre Courrier du [date]

Mesdames,
Messieurs,

En notre qualité de courtier, signataire d'une convention de partenariat avec votre établissement bancaire signée le [date], vous nous avez adressé une proposition de nouveau contrat / d'avenant en date du [date] visant à modifier dans des proportions importantes les modalités selon lesquelles nos apports d'affaires sont rémunérés, et en particulier :

- **Option 1** le taux de commission rémunérant les dossiers de financement que nous vous adressons ;
- **Option 2** un abaissement du plafonnement de notre rémunération ;
- **Option 3** outre les frais de dossiers facturés aux clients ;
- **Option 4** outre encore un allongement des délais de paiement.

[NB : Une ou plusieurs des options qui précèdent peuvent être retenues en fonction du nouveau contrat/de l'avenant que vous avez reçu].

Ces modifications substantielles que vous cherchez à nous imposer unilatéralement sans aucune forme de concertation, ou d'avis préalable, sont de nature à bouleverser totalement l'économie de notre contrat.

Or, soumettre ou tenter de soumettre votre partenaire dans le cadre d'une négociation de contrat à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties constitue une pratique commerciale prohibée qui tombe à la fois sous le coup de l'article L 442-1-I du Code de commerce et de l'article 1171 du Code civil.

Aussi, ces nouvelles conditions tarifaires ne sont pas acceptables, a fortiori compte tenu de l'ampleur des sacrifices que vous exigez de notre part en vue de poursuivre notre relation d'affaires.

Par ailleurs, outre la modification de ces conditions tarifaires :

Option 5 vous envisagez de nous interdire purement et simplement de proposer à nos clients la souscription d'une assurance emprunteur sur délégation externe.

Option 6 vous nous imposez de privilégier, dans des proportions importantes, la régularisation par nos clients d'une assurance emprunteur groupe ou sur délégation interne, en exigeant un taux de souscription minimum par votre intermédiaire.

[NB : Ces options ne sont pas cumulatives].

Cette pratique est contraire aux dispositions générales protectrices des droits des consommateurs, instituées notamment par les articles L122-1 du Code de la consommation et L312-1-2 du Code monétaire et financier, qui interdisent la pratique des ventes liées ou groupées, mais aussi des dispositions plus spécifiques, instituées par la Loi Lagarde, qui confèrent expressément la faculté pour l'emprunteur de choisir une solution d'assurance, pour garantir son prêt, auprès d'un assureur externe.

Autrement dit, au mépris du droit des consommateurs et d'une saine concurrence, il nous est demandé de :

Option 5 priver nos clients de la possibilité de faire jouer la concurrence sur l'assurance emprunteur, notre rôle étant alors cantonné à la recherche du meilleur taux.

Option 6 satisfaire à vos exigences, tendant à privilégier le choix de votre assurance groupe ou sur délégation interne, y compris à des conditions plus désavantageuses pour nos clients.

[NB : Ces options ne sont pas cumulatives].

Cette posture, qui nous conduit à violer notre devoir de conseil, nous place, dans une situation intenable.

De telles pratiques sont en effet, trop fortement préjudiciables pour nos clients, a fortiori, en regard de l'importance que revêt le coût de l'assurance emprunteur dans le coût total du crédit immobilier, dans un contexte où les taux des crédits sont historiquement bas, ainsi que des écarts de prix importants constatés en la matière sur le marché.

Nous ne pouvons, dans ces conditions, envisager de régulariser cet avenant en l'état.

En aucune manière ce refus ne saurait vous autoriser à résilier prématurément nos accords.

En actant d'une rupture aussi brutale, vous nous placeriez dans l'impossibilité, compte tenu de l'importance que revêt notre collaboration en termes de volume d'affaires, de nous réorganiser en vue de pallier votre défection pour continuer à répondre aux besoins de nos clients.

Dans ce contexte, nous vous demandons de surseoir à la mise en œuvre de la résiliation annoncée en l'absence de retour signé du nouveau contrat / de l'avenant.

Nous vous informons que dans l'éventualité où vous confirmeriez vouloir mettre en œuvre, dans les conditions qui nous ont été présentées, la résiliation de notre contrat de partenariat, nous serions contraints de faire valoir nos droits pour une bonne application de la loi et la préservation des intérêts de chacun.

[NB : Les paragraphes qui précèdent sont à adapter en fonction du courrier que vous avez reçu et de votre situation].

Vous souhaitant parfaite réception de la présente,

Nous vous prions de croire, Mesdames, Messieurs, en l'expression de nos salutations distinguées.

Signature du représentant légal

ANNEXE 7

SOUS LE PAPIER EN TETE DE LA SOCIETE DE COURTAGE

AVERTISSEMENT PREALABLE

CE COURRIER, QUI S'EFFORCE DE REPONDRE A UNE PROBLEMATIQUE COMMUNE A DE NOMBREUSES SOCIETES DE COURTAGE, ADHERENTES DE L'APIC, NE PRETEND PAS ETRE EXHAUSTIF, CHAQUE SITUATION INDIVIDUELLE POUVANT NECESSITER UN AVIS PERSONNALISE DE LA PART D'UN CONSEIL JURIDIQUE SPECIALISE.

BANQUE
[Adresse]

[Ville], [date]

Par lettre recommandée avec accusé de réception

OBJET : RUPTURE A NOTRE CONTRAT DE PARTENARIAT
Votre Courrier du [date]

Mesdames,
Messieurs,

Nous vous adressons la présente en notre qualité de courtier, signataire d'une convention de partenariat avec votre Etablissement régularisée le [date].

Selon courrier en date du [date], vous nous avez notifié votre intention de résilier nos accords à effet du [date] [1].

Option 1 : Or, le délai de préavis que vous entendez observer n'est pas conforme au préavis contractuel [2].

Option 2 : Il n'est *en outre* [3] pas respectueux de la durée de notre collaboration et du volume d'affaires que nous vous apportons [4].

[NB : Une ou plusieurs des options qui précèdent peuvent être retenues en fonction de votre situation].

[1] Date d'effet de la résiliation figurant sur le courrier de rupture.

Computer, le cas échéant, les délais. Exemple : Le courrier de rupture adressé le 2 janvier 2020 réceptionné le 4 janvier 2020 prévoit une résiliation « sous le délai de deux mois à compter de la réception de la présente ». La date à renseigner est le 4 mars 2020.

[2] La durée du préavis contractuel est à vérifier, selon le cas, sur votre contrat d'origine, votre dernier contrat ou dernier avenant : il figure en principe à l'article intitulé « Durée » y figurant.

[3] Adverbe à ne conserver que si le § qui précède est intégré.

[4] Option 2 à intégrer si votre partenariat a été noué depuis deux ans au moins.

Or, vous n'êtes pas sans savoir que l'article L 442-1 du Code de commerce stipule que le fait de *« rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, en l'absence d'un préavis écrit qui tienne notamment compte de la durée de la relation commerciale, en référence aux usages du commerce ou aux accords interprofessionnels »* engage la responsabilité de son auteur.

En nous menaçant d'une rupture aussi soudaine qu'imprévisible, vous nous placez dans l'impossibilité de nous organiser en vue de pallier votre défection pour continuer à répondre aux besoins de nos clients.

En effet, nous priver de travailler avec votre banque, jusqu'alors partenaire, nous empêche de faire jouer pleinement la concurrence et de réaliser des comparatifs exhaustifs de taux de prêt et d'assurances y adossées pour nos clients, qui n'auront alors plus la garantie de trouver, par notre intermédiaire, les meilleures conditions pour leur achat immobilier.

Au-delà de nous empêcher de réaliser dans des conditions normales notre métier, cette résiliation, si elle intervenait dans de telles conditions, aurait également pour effet de nous interdire de redimensionner nos équipes et nos outils de travail, pour faire face au manque à gagner en résultant.

Dans ce contexte, nous vous informons que dans l'éventualité où vous confirmeriez vouloir mettre en œuvre la résiliation de notre contrat selon de telles modalités, nous serions contraints de faire valoir nos droits pour une bonne application de la loi et la préservation des intérêts de chacun.

Vous souhaitant parfaite réception de la présente,

Nous vous prions de croire, Mesdames, Messieurs, l'expression de nos salutations distinguées.

Signature du représentant légal