PROGRAMME DE FORMATION

PROGRAMME REGLEMENTAIRE

IOBSP de niveau 3 - Financement professionnel / LOA - 20H

PROGRAMME REGLEMENTAIRE

Organisme de formation

CF-IOBSP.fr - IOBNET FINANCIAL GROUP SAS

President et representant legal : Olivier Kaess

SIREN : 940437478

Numero de declaration d activite (NDA) : 76341388834

Telephone : 07.69.00.14.36

Email : direction@iobnet.fr

Site : www.cf-iobsp.fr

Informations essentielles

Duree : 20 heures

Modalite : formation ouverte a distance (FOAD / e-learning), avec accompagnement pedagogique et intervention du formateur selon le dispositif de la formation.

Langue : francais

Formateur / tuteur : Olivier Kaess - joignable par telephone, email ou via les outils de la plateforme.

Document genere le : 06/11/2026

Presentation de la formation

La formation IOBSP Niveau III - Financement professionnel / LOA - 20H est destinée aux professionnels amenés à intervenir dans la présentation, la proposition ou l'intermédiation de solutions de financement en complément de leur activité professionnelle principale.

Elle est notamment adaptée aux salariés, commerciaux et collaborateurs qui interviennent dans un parcours de financement associé à la vente d'un bien ou d'un service professionnel : logiciel, équipement, matériel ou autre solution destinée à une clientèle professionnelle.

La formation traite spécifiquement des financements professionnels pouvant prendre la forme d'une location financière, d'une location avec option d'achat (LOA), d'un crédit-bail mobilier ou d'une autre solution de financement proposée par un établissement ou une société de financement partenaire.

Elle permet notamment de comprendre la chaîne d'intermédiation pouvant associer le fournisseur du bien ou du service, l'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement, ses éventuels

mandataires, les collaborateurs intervenant dans la relation commerciale et l'établissement financier qui porte l'opération.

Cette formation s'inscrit notamment dans le cadre de l'article R.519-10 du Code monétaire et financier pour les situations entrant dans son champ. Ce texte prévoit une compétence professionnelle pouvant notamment résulter d'une formation professionnelle d'une durée suffisante, adaptée aux opérations de banque et aux services de paiement effectivement exercés.

La durée de 20 heures correspond au parcours pédagogique retenu par CF-IOBSP. Elle ne doit pas être présentée comme une durée réglementaire générale imposée à toutes les situations relevant de l'article R.519-10.

La formation est centrée sur les opérations réalisées avec une clientèle professionnelle. Elle ne constitue pas une formation spécialisée en crédit immobilier ou en crédit à la consommation.

Objectifs de la formation

La présente formation vise à permettre au stagiaire d'acquérir les connaissances et réflexes professionnels nécessaires à l'exercice de ses fonctions dans un parcours de financement professionnel associé à la vente d'un bien ou d'un service.

Elle permet notamment de :

- comprendre l'environnement du financement professionnel et le rôle des différents intervenants ;
- identifier le statut et le rôle de l'IOBSP ainsi que les conséquences d'une chaîne de mandats ;
- distinguer la simple mise en relation de l'activité d'intermédiation en opérations de banque ;
- identifier les actes pouvant caractériser la présentation, la proposition ou l'aide à la conclusion
- d'une opération ;
- comprendre les principales caractéristiques de la LOA, de la location financière, du crédit-bail
- mobilier et des financements associés à la vente de biens ou services professionnels ;
- savoir lire et expliquer les principales caractéristiques d'une proposition de financement
- professionnel ;
- comprendre le parcours d'un dossier depuis la vente jusqu'à son acceptation, sa contractualisation et
- sa mise en force ;
- identifier le client professionnel, les personnes habilitées à engager l'entreprise et les principales
- pièces nécessaires au dossier ;
- présenter une solution de financement de manière claire, exacte et loyale, sans modifier les conditions
- fixées par le partenaire financier ni outrepasser son rôle ;
- comprendre les enjeux liés à la signature électronique, à la livraison, à la réception du bien ou du
- service et à la mise en force du contrat ;
- identifier les principales situations de fraude, d'anomalie documentaire, de conflit d'intérêts ou de
- non-conformité ;
- connaître les principaux événements pouvant intervenir pendant la vie du contrat et savoir orienter
- correctement le client ;
- mettre en pratique ces connaissances au travers de situations professionnelles proches de l'activité
- réelle du stagiaire.

Public, prerequis et modalites d acces

- Niveau requis à l'entrée en formation : aucun niveau académique spécifique imposé par CF-IOBSP.
- Public principalement concerné : commerciaux, salariés et collaborateurs intervenant dans la vente d'un
- bien ou d'un service professionnel lorsqu'une solution de financement est proposée au client.
- Activités concernées : notamment financement de matériels, équipements, logiciels ou services
- professionnels par LOA, location financière, crédit-bail mobilier ou solution assimilée selon le
- montage concerné.
- Condition importante : l'adéquation de la formation avec la situation du stagiaire dépend de son
- statut, de celui de son employeur ou mandant et des actes d'intermédiation effectivement réalisés.
- Langue : français.
- Modalité : formation entièrement à distance.
- Accès : plateforme accessible 24h/24 et 7j/7 pendant la période d'inscription.
- Accompagnement : accompagnement pédagogique proposé par CF-IOBSP.
- Durée totale : 20 heures.

Programme de la formation

Durée totale proposée par CF-IOBSP : 20 heures.

Chapitre 1 - Le financement professionnel associé à la vente : environnement, acteurs et logique économique

Comprendre le financement associé à la vente d'un bien ou d'un service professionnel, identifier le fournisseur, le client professionnel, l'IOBSP, les mandataires éventuels et l'établissement financier, et comprendre les relations entre ces différents acteurs.

Chapitre 2 - Statut IOBSP, niveau III, chaîne de mandats et rôle des salariés

Cadre réglementaire de l'intermédiation, catégories d'IOBSP, mandat, chaîne d'intermédiation, intervention des salariés et collaborateurs, capacité professionnelle et limites attachées aux fonctions exercées.

Chapitre 3 - Intermédiation, simple indication et limites d'intervention du commercial

Différence entre mise en relation et intermédiation, présentation d'une opération, proposition, aide à la conclusion, transmission d'informations, explication d'une offre, négociation et limites d'intervention du commercial.

Chapitre 4 - Crédit-bail mobilier, LOA, location financière et financement de logiciels

Caractéristiques et différences entre les principales solutions de financement professionnel, propriété du bien, loyers, durée, option d'achat lorsqu'elle existe, valeur résiduelle, prestations associées et particularités du financement de logiciels et services.

Chapitre 5 - Lire, comprendre et expliquer une offre de financement professionnel

Montant financé, premier loyer, échéances, périodicité, durée, frais, prestations associées, conditions particulières, option éventuelle, coût et informations devant être comprises avant la présentation de l'offre au client.

Chapitre 6 - Le parcours complet d'un dossier : de la vente à la mise en force

Identification du besoin, simulation ou proposition, constitution du dossier, transmission, étude par le partenaire, demandes complémentaires, décision, contractualisation, livraison, réception et mise en force.

Chapitre 7 - Client professionnel : identification, pouvoirs, dossier et analyse de cohérence

Identification de l'entreprise, représentant légal, délégation de pouvoirs, bénéficiaire effectif lorsque cette information est requise dans le processus, pièces justificatives, cohérence des informations et détection des anomalies.

Chapitre 8 - Information loyale, présentation commerciale et prévention des pratiques trompeuses

Présentation exacte de l'offre, distinction entre vente et financement, absence de promesse d'acceptation, limites du discours commercial, transparence, traçabilité des échanges et traitement des questions dépassant le périmètre du collaborateur.

Chapitre 9 - Contrats, signature électronique, livraison, réception et mise en force

Processus contractuel, signataire habilité, signature électronique, justificatifs, livraison du bien ou activation du service, procès-verbal ou confirmation de réception, conditions de mise en force et conséquences d'une information erronée.

Chapitre 10 - LCB-FT, fraude documentaire, conflits d'intérêts et protection des données

Application des procédures internes et des exigences du partenaire, connaissance du client, vigilance, anomalies documentaires, usurpation d'identité, fraude, conflits d'intérêts, confidentialité, données personnelles et remontée des alertes.

Chapitre 11 - Vie du contrat : incidents, modifications, fin de location et réclamations

Événements intervenant après la mise en force : changement de situation, incident de paiement, modification contractuelle, cession ou remplacement éventuel, fin du contrat, restitution, option d'achat lorsqu'elle existe, réclamation et orientation vers l'interlocuteur compétent.

Chapitre 12 - Cas pratiques professionnels : du premier contact à la mise en place

Mises en situation portant sur la présentation d'un financement, les limites d'intervention du commercial, l'analyse d'un dossier, les anomalies documentaires, l'explication d'une offre, la contractualisation et les réflexes de conformité.

Évaluation finale

QCM final portant sur l'ensemble des connaissances et situations professionnelles étudiées au cours du parcours.

Programme détaillé de la formation

IOBSP niveau III — financement professionnel / LOA

- Environnement bancaire et rôle de l'IOBSP dans le financement professionnel.
- Analyse du besoin de financement et connaissance du client professionnel.
- Crédit professionnel, location avec option d'achat et crédit-bail : mécanismes et caractéristiques.
- Analyse économique, capacité de remboursement, garanties et risques.
- Information, obligations professionnelles, conformité et traçabilité.
- Constitution d'un dossier, cas pratiques et évaluation.

Competences visees et validation

À l'issue de la formation, le stagiaire doit être en mesure de :

- comprendre l'organisation d'une opération de financement professionnel associée à la vente d'un bien ou
- d'un service ;
- identifier le rôle du fournisseur, de l'IOBSP, du mandataire éventuel et du partenaire financier ;
- distinguer une simple mise en relation d'un acte relevant de l'intermédiation ;
- respecter les limites de son habilitation et de son mandat ;
- distinguer les principales caractéristiques d'une LOA, d'une location financière et d'un crédit-bail
- mobilier ;
- lire et expliquer les principales caractéristiques d'une offre de financement professionnel sans en
- modifier les conditions ;
- recueillir et transmettre les informations et documents nécessaires au traitement du dossier ;
- vérifier la cohérence apparente des informations recueillies et identifier les anomalies nécessitant
- une remontée ;
- présenter le financement de manière claire, loyale et traçable ;
- comprendre les étapes de contractualisation, de livraison, de réception et de mise en force ;
- appliquer les procédures internes relatives à la conformité, à la fraude, à la confidentialité et à la
- protection des données ;
- orienter le client vers l'interlocuteur compétent lorsqu'une demande dépasse son périmètre
- d'intervention.

Methodes pedagogiques et evaluation

La formation est dispensée intégralement à distance en FOAD (Formation Ouverte et À Distance / e-learning).

Le stagiaire dispose d'un accès individuel à la plateforme CF-IOBSP et progresse dans les différents chapitres du parcours.

La pédagogie est volontairement orientée vers les situations rencontrées par les commerciaux et collaborateurs intervenant dans la vente de biens ou services professionnels assortie d'une solution de financement.

Les contenus associent apports réglementaires, explications pratiques, tableaux de synthèse, schémas de parcours, exemples professionnels, points de vigilance, cas pratiques, check-lists opérationnelles et questionnaires de contrôle des connaissances.

Une attention particulière est portée à la distinction entre ce que le collaborateur peut expliquer au client et les actes qui doivent rester de la compétence de l'IOBSP, de l'établissement financier ou du partenaire concerné.

Un accompagnement pédagogique peut être assuré par CF-IOBSP pendant la durée du parcours.

Le parcours se termine par un QCM final permettant de contrôler l'acquisition des connaissances. CF-IOBSP retient un seuil pédagogique de validation de 70 %.

Attestation / livret et resultats attendus

Après accomplissement des 20 heures et validation du contrôle des acquis, CF-IOBSP établit les documents correspondant à la formation effectivement suivie.

Cette formation vise à apporter une compétence professionnelle adaptée aux opérations de financement professionnel étudiées dans le parcours.

Important : la réalisation de cette formation ne constitue pas, à elle seule, une autorisation générale d'exercer une activité d'intermédiation. L'activité pouvant effectivement être exercée dépend notamment du statut de l'intermédiaire, de la chaîne de mandats, des fonctions réellement exercées par le stagiaire et du respect des autres conditions réglementaires applicables.

Accompagnement pedagogique

Les formations a distance sont accompagnees par un tuteur pedagogique. Le stagiaire peut solliciter l organisme par telephone, email ou via les outils de communication de la plateforme pendant son parcours.

Identification et validation de l organisme

CF-IOBSP.fr / IOBNET FINANCIAL GROUP SAS - President : Olivier Kaess - SIREN 940437478 - NDA 76341388834 - 07.69.00.14.36 - direction@iobnet.fr.

