

PROGRAMME DE FORMATION

FCIOBSP-ACTUS-TNS

IOBSP 2026 : Actualités du courtage & méthode d'analyse financière des TNS

Durée de la Formation : 7,00 heures - 1,00 jour

Public visé :

- Courtiers en crédit immobilier
- IOBSP (niveaux I, II et III)
- Mandataires et collaborateurs de cabinets de courtage
- Professionnels de la finance et du financement accompagnant une clientèle de non-salariés

Prérequis : Être IOBSP en activité, inscrit à l'ORIAS ou exercer au sein d'une structure IOBSP.

Objectif général :

Permettre aux professionnels du courtage en crédit d'actualiser leurs connaissances sur l'environnement économique, réglementaire et bancaire du métier, et de maîtriser l'analyse financière et l'éligibilité des prospects non-salariés afin de sécuriser l'étude et la présentation des dossiers de financement.

Objectifs de l'action de formation :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Analyser les tendances récentes et prospectives du marché du crédit et de l'immobilier
- Identifier les évolutions réglementaires, bancaires et fiscales impactant le métier d'IOBSP
- Intégrer les attentes des établissements bancaires dans l'approche client
- Analyser les revenus et résultats des professionnels non-salariés (BIC, BNC, BA, sociétés)
- Calculer et interpréter la capacité d'autofinancement (CAF)
- Évaluer la rentabilité, la liquidité, l'endettement et la structure financière d'un prospect non-salarié
- Sécuriser l'éligibilité bancaire des dossiers complexes à l'aide d'études de cas

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

Actualités métier : visions rétrospectives et prospectives

1. Les chiffres en 2025

- La profession : les chiffres de l'ORIAS
- Analyse des crédits à l'habitat
- Tendances du marché immobilier
- Évolution des taux

2. L'environnement du métier

- Contexte économique et géopolitique
- Les évolutions bancaires et du régulateur : HCSF / ACPR - Banques : rationalisation continue
- L'impact de l'intelligence artificielle
- L'approche des clients

3. Les nouveautés réglementaires et fiscales

- Dispositif « Jeanbrun »
- Le statut du bailleur privé
- Le LLI
- Revue des prêts et des aides 2026 (MaPrimeRénov', CITE, Eco-PTZ)

Focus métier : éligibilité des prospects professionnels non-salariés

1. L'Approche fiscale et traitement bancaire des revenus non-salariés

- Comparatif TS et BIC/BNC/BA
- Considérations bancaires
- Études de cas

2. L'Approche fiscale et traitement bancaire des résultats d'entreprise

- Un critère décisif : la capacité d'autofinancement
- Calculer la Capacité d'Autofinancement (CAF) : la méthode additive et la méthode soustractive
- Les autres indicateurs et points d'attention bancaire
 - Mesurer la rentabilité
 - Mesurer la liquidité
 - Mesurer l'endettement
 - Mesurer les capitaux propres
- Études de cas

Les moyens d'encadrement :

Ravi CAUSSY - Expert en droit des affaires, en fiscalité, et en matière de crédit immobilier et crédit consommation, c'est un formateur expérimenté qui définit sa transmission en 3 mots-clés pour : expert, pédagogue et surtout, pratique et concret.

Moyens pédagogiques utilisés :

- Apports théoriques illustrés de données chiffrées récentes
- Analyse de cas concrets issus de situations professionnelles réelles
- Échanges interactifs avec les participants
- Supports pédagogiques remis aux stagiaires (format numérique)
- Méthodologie d'analyse financière appliquée au courtage crédit

Moyens techniques utilisés :

- Salle de formation équipée (ou classe virtuelle selon modalité)
- Vidéoprojecteur (ou outil de visioconférence et PC selon modalité)
- Supports numériques (PDF, diaporama)
- Calculatrices ou outils de calcul financier

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

- Quiz de positionnement avant le démarrage de la formation
- Études de cas pratiques avec analyse collective
- Évaluation des acquis sous forme de quizz, au regard des objectifs pédagogiques
- Évaluation de la satisfaction des participants
- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : geraldine.francois@sas-sophia.fr

- Quiz de positionnement avant le démarrage de la formation
- Études de cas pratiques avec analyse collective
- Évaluation des acquis sous forme de quizz, au regard des objectifs pédagogiques
- Évaluation de la satisfaction des participants
- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : geraldine.francois@sas-sophia.fr