

Formation crédit conso 3 h

Formation crédit à la consommation : distribution et prévention du surendettement

3 heures Durée	FOAD Asynchrone	47 € Tarif net de taxe	12 mois Accès
--------------------------	---------------------------	----------------------------------	-------------------------

BLOCS DE COMPÉTENCES

M1	Les crédits que vous proposez et leurs chiffres Situer son niveau de départ par le QCM de positionnement · Présenter les formes de crédit proposées en magasin et le besoin auquel chacune répond	0 h 30
M2	Les droits du client, avant et après la signature Expliquer au client ses droits avant la signature, dont la rétractation · Relier le crédit affecté à la vente qu'il finance	0 h 20
M3	Bien informer le client sur le lieu de vente Remettre la fiche d'information de l'article L. 312-12 · Remplir avec le client la fiche de dialogue de l'article L. 312-17	0 h 35
M4	Prévenir le surendettement Repérer les situations qui annoncent un surendettement · Avertir le client, connaître les procédures et le risque pour le prêteur	0 h 20
M5	Sanctions, attestation et réforme du 20 novembre 2026 Connaître les infractions, les sanctions et l'amende de l'article L. 341-52-1 · Expliquer le rôle de l'attestation de formation	0 h 7
M6	Partie métier, un parcours au choix Suivre le parcours de son métier, au choix parmi 4 · Appliquer les règles du crédit aux ventes de son magasin	1 h
M7	QCM final et fin de la formation Valider ses acquis par le QCM final de 20 questions : 15 sur le tronc commun, 5 sur le parcours · Retrouver l'essentiel à appliquer au comptoir, puis donner son avis sur la formation	0 h 8
TOTAL	7 modules · 34 leçons · 11 QCM	3 h

Objectif. Former les personnes chargées, sur le lieu de vente, de fournir à l'emprunteur les explications sur le crédit à la consommation et de recueillir les informations de la fiche de dialogue, à la distribution du crédit à la consommation et à la prévention du surendettement (code de la consommation, article L. 314-25), selon le programme minimal de l'article D. 314-27 dans sa version applicable au 20 novembre 2026.

Modalités. FOAD asynchrone, article D. 6313-3-1 du code du travail. Vidéos courtes, supports écrits et QCM sur la plateforme Teachizy. 100 % en ligne, à votre rythme. Assistance par écrit : contact@formationcredit.fr.

Sanction. Attestation de formation nominative, établie par HNC SAS, organisme de formation enregistré, remise à l'issue de la formation. L'employeur la tient à disposition (code de la consommation, articles L. 314-25 et D. 314-27). Aucune certification n'est délivrée.

Accessibilité. Référente handicap : Vanessa CHABOZ, contact@formationcredit.fr. Toute demande d'aménagement est étudiée sous 6 jours ouvrés.

Public. Vendeurs et conseillers de vente des magasins qui proposent un crédit à leurs clients (crédit affecté, crédit renouvelable, location avec option d'achat, paiement en plusieurs fois par un organisme de crédit), et leurs responsables. Aussi ouverte au personnel des prêteurs et des intermédiaires de crédit. Prérequis : aucun.

Évaluation. QCM de positionnement de 13 questions au début du module 1, non noté. QCM de fin de module : 10 questions (modules 1 à 4), 5 questions (modules 5 et 6). QCM final de 20 questions après le module 6, 15 sur le tronc commun et 5 sur le parcours. 70 % de bonnes réponses pour passer à la suite, essais illimités, QCM compris dans les 3 heures. Assiduité établie par les relevés de connexion. Avis recueilli en fin de parcours.

Accès. Identifiants de connexion envoyés par e-mail après le paiement. Plateforme ouverte 12 mois. Plusieurs vendeurs : devis sur demande.

Qualité. Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.



La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

Programme détaillé

Chaque module, ses objectifs, puis ses leçons et ses QCM, dans l'ordre où ils se suivent sur la plateforme. Un module se valide par son QCM ; le parcours se clôt par un QCM final de 20 questions.

M1 · Les crédits que vous proposez et leurs chiffres		0 h 30, D. 314-27, 1° · 4 leçons, 2 QCM
Objectifs. Situer son niveau de départ par le QCM de positionnement · Présenter les formes de crédit proposées en magasin et le besoin auquel chacune répond · Lire et expliquer le taux débiteur, le TAEG, le coût total, le montant total dû et les échéances · Expliquer les loyers et le prix d'achat d'une location avec option d'achat · Présenter les garanties et l'assurance emprunteur Méthodes. Vidéos courtes, 100 % en ligne, QCM de positionnement de 13 questions non noté, puis QCM de fin de module de 10 questions, 70 % de bonnes réponses pour passer à la suite, essais illimités		
1.1	Bienvenue : votre formation, son déroulé et votre attestation	Leçon
1.2	QCM de positionnement, non noté	QCM, 13 questions
1.3	Cinq formes de crédit, cinq besoins différents	Leçon
1.4	Lire les chiffres d'un crédit : taux, TAEG, coût total, montant total dû	Leçon
1.5	Garanties et assurance emprunteur	Leçon
1.6	QCM du module 1	QCM, 10 questions
M2 · Les droits du client, avant et après la signature		0 h 20, D. 314-27, 2° · 3 leçons, 1 QCM
Objectifs. Expliquer au client ses droits avant la signature, dont la rétractation · Relier le crédit affecté à la vente qu'il finance · Présenter les droits du client pendant le crédit : remboursement anticipé, incidents de paiement · Situer les droits du conjoint non co-emprunteur Méthodes. Vidéos courtes, 100 % en ligne, QCM de fin de module de 10 questions, 70 % de bonnes réponses pour passer à la suite, essais illimités		
2.1	Avant que le contrat soit parfait : offre, rétractation, accord du prêteur	Leçon
2.2	Le crédit affecté : la vente et le crédit marchent ensemble	Leçon
2.3	Pendant le crédit, et le conjoint qui ne signe pas	Leçon
2.4	QCM du module 2	QCM, 10 questions
M3 · Bien informer le client sur le lieu de vente		0 h 35, D. 314-27, 3° · 4 leçons, 1 QCM
Objectifs. Remettre la fiche d'information de l'article L. 312-12 · Remplir avec le client la fiche de dialogue de l'article L. 312-17 · Expliquer le crédit et ses conséquences, et donner les avertissements avant l'analyse de solvabilité · Remettre l'offre de crédit et présenter son encadré de l'article L. 312-28 Méthodes. Vidéos courtes, 100 % en ligne, QCM de fin de module de 10 questions, 70 % de bonnes réponses pour passer à la suite, essais illimités		
3.1	La fiche d'information et les explications au comptoir	Leçon
3.2	La fiche de dialogue : revenus, charges, crédits en cours	Leçon
3.3	Avertir avant l'analyse de solvabilité, et recueillir un accord exprès	Leçon
3.4	Remettre l'offre et lire l'encadré avec le client	Leçon
3.5	QCM du module 3	QCM, 10 questions
M4 · Prévenir le surendettement		0 h 20, D. 314-27, 4° · 3 leçons, 1 QCM
Objectifs. Repérer les situations qui annoncent un surendettement · Avertir le client, connaître les procédures et le risque pour le prêteur · Orienter vers les services de conseil aux personnes endettées Méthodes. Vidéos courtes, 100 % en ligne, QCM de fin de module de 10 questions, 70 % de bonnes réponses pour passer à la suite, essais illimités		
4.1	Reconnaître une situation de surendettement	Leçon
4.2	Avertir sans juger : comptant, crédit ou autre financement	Leçon
4.3	Procédures, risque du prêteur et services de conseil aux personnes endettées	Leçon
4.4	QCM du module 4	QCM, 10 questions

M5 · Sanctions, attestation et réforme du 20 novembre 2026		0 h 7, D. 314-27, 5° et 6° · 2 leçons, 1 QCM
Objectifs. Connaître les infractions, les sanctions et l'amende de l'article L. 341-52-1 · Expliquer le rôle de l'attestation de formation · Appliquer ce qui change au 20 novembre 2026 : paiement en plusieurs fois, crédits de moins de 200 €, mise à jour des connaissances Méthodes. Vidéos courtes, 100 % en ligne, QCM de fin de module de 5 questions, 70 % de bonnes réponses pour passer à la suite, essais illimités		
5.1	Les sanctions : déchéance des intérêts et amendes	Leçon
5.2	L'attestation de formation et ce qui change le 20 novembre 2026	Leçon
5.3	QCM du module 5	QCM, 5 questions

M6 · Partie métier, un parcours au choix		1 h, un parcours au choix parmi 4 · 16 leçons, 4 QCM
Objectifs. Suivre le parcours de son métier, au choix parmi 4 · Appliquer les règles du crédit aux ventes de son magasin · Suivre 4 leçons de 15 minutes, propres au métier · Parcours : Maison et équipement ; Automobile, moto et vélo ; Optique, audition et soins ; Énergie, travaux et piscine · Valider le parcours par le QCM du module 6, 5 questions Méthodes. Vidéos courtes, 100 % en ligne, 4 leçons de 15 minutes par parcours, la dernière comprend le QCM du module 6 de 5 questions, 70 % de bonnes réponses pour passer à la suite		
6.1	Maison et équipement · Le crédit affecté, de la commande à la livraison	Leçon
6.2	Maison et équipement · Petits montants et paiement en 3 ou 4 fois par un tiers	Leçon
6.3	Maison et équipement · La carte de magasin et le crédit renouvelable	Leçon
6.4	Maison et équipement · Services accessoires, promotions et QCM du parcours	Leçon
6.5	Maison et équipement · QCM du module 6	QCM, 5 questions
6.6	Automobile, moto et vélo · LOA ou crédit affecté : présenter les deux	Leçon
6.7	Automobile, moto et vélo · Reprise, apport et montant financé	Leçon
6.8	Automobile, moto et vélo · Livraison du véhicule et rétractation	Leçon
6.9	Automobile, moto et vélo · Assurance, services ajoutés, impayés et QCM du parcours	Leçon
6.10	Automobile, moto et vélo · QCM du module 6	QCM, 5 questions
6.11	Optique, audition et soins · Partir du devis : la part payée à crédit	Leçon
6.12	Optique, audition et soins · Soins en plusieurs séances et appareil livré plus tard	Leçon
6.13	Optique, audition et soins · Le client fragile : expliquer, mettre en garde, orienter	Leçon
6.14	Optique, audition et soins · Vente au domicile du client et QCM du parcours	Leçon
6.15	Optique, audition et soins · QCM du module 6	QCM, 5 questions
6.16	Énergie, travaux et piscine · Le crédit affecté aux travaux, jusqu'à 100 000 € et au-delà	Leçon
6.17	Énergie, travaux et piscine · Vente au domicile du client : les délais à respecter	Leçon
6.18	Énergie, travaux et piscine · Le chantier, la fin des travaux et les remboursements	Leçon
6.19	Énergie, travaux et piscine · Gros montants, solvabilité et QCM du parcours	Leçon
6.20	Énergie, travaux et piscine · QCM du module 6	QCM, 5 questions

M7 · QCM final et fin de la formation		0 h 8, après le module 6 · 2 leçons, 1 QCM
Objectifs. Valider ses acquis par le QCM final de 20 questions : 15 sur le tronc commun, 5 sur le parcours · Retrouver l'essentiel à appliquer au comptoir, puis donner son avis sur la formation Méthodes. QCM final de 20 questions, 70 % de bonnes réponses, essais illimités. Clôture et avis hors temps		
7.1	QCM final : 15 questions du tronc commun et 5 du parcours	QCM, 20 questions
7.2	Clôture : ce que vous emportez au comptoir	Leçon
7.3	Votre avis sur la formation	Leçon

PRÊT À COMMENCER ?

Une question sur le contenu, le financement ou votre obligation de formation : un conseiller vous répond.
contact@formationcredit.fr · formationcredit.fr

