Formation crédit conso 3 h

Formation crédit à la consommation : distribution et prévention du surendettement · Parcours Maison et équipement

3 heures	FOAD	47 €	12 mois
Durée	Asynchrone	Tarif net de taxe	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 : Maison et équipement** Crédit affecté, petits montants, carte de magasin, services accessoires · Suivre 4 leçons de 15 minutes	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 · 22 leçons · 8 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.

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.

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.

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.

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.

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

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

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

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

ACTIONS DE FORMATION

Formation Crédit · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

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**

Formation Crédit · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

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 : Maison et équipement

1 h, parcours métier · 4 leçons, 1 QCM

Objectifs. Crédit affecté, petits montants, carte de magasin, services accessoires · Suivre 4 leçons de 15 minutes · Valider le parcours par le QCM du module 6, 5 questions
Méthodes. Vidéos courtes, 100 % en ligne, 4 leçons de 15 minutes, la dernière comprend le QCM du module 6 de 5 questions, 70 % de bonnes réponses pour passer à la suite

6.1	Le crédit affecté, de la commande à la livraison	Leçon
6.2	Petits montants et paiement en 3 ou 4 fois par un tiers	Leçon
6.3	La carte de magasin et le crédit renouvelable	Leçon
6.4	Services accessoires, promotions et QCM du parcours	Leçon
6.5	**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

Formation Crédit · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.