



## PROGRAMME DE FORMATION MIXTE DISTANCE ET EN PRESENTIEL



**Intitulé de la formation :** « Crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage d'habitation »

**Public visé :** MIOBSP

**Prérequis :** Aucun. Formation initiale.

**Objectifs de la formation :**

Satisfaire à l'obligation de formation imposée par l'article D.314-23 (*ancien art. D.313-10-2*) du code de la consommation :

- Remplir les conditions de compétence professionnelle pour réaliser des opérations de crédit immobilier
- Acquérir, préalablement à l'entrée dans la profession des compétences en matière juridique, économique et financière

**Durée de la formation et modalités d'organisation :**

Il s'agit d'une formation mixte à distance et en présentiel.

La durée totale de la formation est de 40 heures, dont :

- 12 heures en e-learning
- 4 jours de 7 heures en présentiel (soit 28 heures),

Le nombre de participants est de minimum 10 personnes et maximum 18 personnes.

Concernant les modules en e-learning :

Les 12 heures de formation e-learning sont découpées pour des raisons techniques en autant de modules que nécessaire. Ces modules doivent être réalisés impérativement **avant** les journées en présentiel.

L'apprenant peut se connecter autant de fois qu'il le souhaite pendant la durée de validité de la session de formation.

La durée minimale est de 12 heures et la durée maximale est fonction du rythme de l'apprenant.

L'apprenant est automatiquement déconnecté après un temps d'inactivité à l'écran de plus de 15 minutes.

Un guide de l'apprenant en pdf est envoyé à chaque participant avant la formation pour se familiariser avec la plateforme.

Concernant les journées en présentiel :

Ces journées sont réalisées en interentreprises ou intra entreprise de 9h à 12h30 et de 17h à 17h30.

**Contenu :**

Formation à distance

### **1. Environnement de la banque et de l'assurance :**

- Organisation du système bancaire international, européen et français ;
- La protection de la clientèle comme élément de la stabilité financière ;
- Le respect des règles de conformité des opérations à la réglementation et des règles de protection de la clientèle.

### **2. Environnement du marché immobilier français :**

- La structure du marché immobilier ;
- Les différents acteurs et leurs rôles (les notaires, les agents immobiliers, les promoteurs, les lotisseurs, les constructeurs, les conseillers en investissements financiers, les conseillers en gestion de patrimoine, les IOBSP).
- les bases du droit immobilier (les notions de propriété immobilière et de droit des sols),
- les différentes opérations immobilières finançables (neuf, y compris les opérations de vente en état futur d'achèvement, ancien, travaux).
- les procédures d'achat d'un bien immobilier,
- l'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière et le cadastre.

.../...

### 3. Encadrement de la distribution du crédit aux consommateurs relatif aux biens immobiliers à usage résidentiel (« crédit immobilier »)

- démarchage bancaire et financier
- spécificités de la vente à distance : caractéristiques, encadrement normatif.
- Cadre normatif de la distribution du crédit immobilier et, notamment :
- champ d'application du régime du crédit immobilier ;
- information précontractuelle (FISE), explications adéquates à fournir à l'emprunteur, mise en garde de l'emprunteur
- évaluation de la solvabilité de l'emprunteur
- Cadre normatif de la conclusion du contrat de crédit immobilier, notamment :
- émission de l'offre de crédit ;
- conclusion du contrat de crédit et du contrat principal ;
- remboursement anticipé ;
- défaut de paiement ;
- renégociation de crédit ;
- contrat de prêt en devises étrangères à l'euro.

### 4. Les crédits immobiliers :

- **définition des caractéristiques financières d'un crédit immobilier notamment :**
  - du taux annuel effectif global et du coût total du crédit ;
  - de la durée du crédit ;
  - des taux fixes, variables, capés ;
  - du montant total dû par l'emprunteur ;
  - du nombre et le contenu des échéances ;
  - du tableau d'amortissement.
- **définition des techniques de financement et notamment :**
  - des prêts classiques ;
  - du prêt relais ;
  - des prêts aidés ;
  - des prêts conventionnés PAS et PC ;
  - du prêt à taux zéro ;
  - du PEL-CEL ;
  - des prêts au titre de la participation des employeurs à l'effort de construction (PEEC).
  - des dispositifs d'investissements locatifs (ex. : dispositifs loi Scellier, loi Borloo, LMP et LMNP. Loi Malraux. Les SCPI, etc.)

### 5. Les garanties :

- les différents types de garantie : garanties réelle et personnelle, hypothèque, privilèges immobiliers, cautionnement dont « caution bancaire » (forme et finalité), fonds de garantie.
- les modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie.

### 6. Les assurances :

- Notions générales sur les assurances des emprunteurs ;
- Les risques couverts ;
- Le principe de déliaison de l'assurance et du prêt, et la notion de « niveau de garantie équivalente » ;
- La fiche standardisée d'information ;
- Le dispositif AERAS.

### 7. La prévention du surendettement et l'endettement responsable :

- Présentation et caractéristiques de situations de surendettement ;
- Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement ;
- Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement ;
- Traitement du surendettement : commission de surendettement, organisation, fonctionnement, saisine, rôle de la Banque de France.

.../...

## Jour n° 1 : Déontologie du professionnel et notamment

### 1. Les règles de bonne conduite :

- Les obligations professionnelles de protection de l'emprunteur :
- L'exigence de connaissance de la situation financière et des besoins de l'emprunteur afin de proposer des crédits adaptés ;
- La connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur, dès la formation du contrat et en cours d'exécution.
- L'exigence de loyauté : obligation d'agir de manière honnête, équitable, transparente et professionnelle au mieux des droits et des intérêts des consommateurs.

### 2. Les règles de rémunération :

- Prévention des conflits d'intérêts,
- Gestion des risques.

### 3. Contrôles et sanctions :

- Rappel de la législation en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du code de la consommation et de leurs sanctions civiles et pénales.
- ACPR et DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions.

## Jour n° 2 :

### 1. Correction des exercices

### 2. Réponses aux questions des stagiaires sur la partie e-learning

### 3. Les actes susceptibles d'intervenir au cours de la vie du crédit :

- Remboursement anticipé,
- Renégociation de taux,
- Regroupement de crédit,
- Changement de périodicité, de garantie, etc...

### 4. Point sur l'actualité juridique réglementaire et jurisprudentielle

## Jour n° 3 :

### 1. Etudes de cas sur notamment :

- La notion de consommateur
- Les statuts juridiques des emprunteurs
- La capacité juridique des emprunteurs
- Incapacités
- Situation matrimoniale
- Les biens

### 2. Savoir lire les documents juridiques et notamment :

- fise,
- offre,
- contrat

### 3. Quiz final de 50 questions juridiques

## Jour n° 4 : Parcours d'obtention d'un prêt immobilier

### 1. Les prêts pouvant intervenir dans un financement immobilier :

- Les prêts amortissables (à taux fixe ou variable)
- Les prêts in Fine
- Les prêts relais.

### 2. Le dossier de demande de prêt

- Buts
- Le contenu du dossier : les éléments fondamentaux et les éléments complémentaires

### 3. Consultation des banques

- Les banques à consulter
- Contre parties bancaires attendues ?

### 4. sous quelle forme se fait la réponse de la banque ?

- Accord de prêt.

### 5. Acceptation de l'accord :

- Rendez-vous en agence

### 6. Édition des offres :

- Délai d'édition
- Modalités d'envoi
- Contenu de l'offre
- Délai de réflexion
- Modalité de renvoi des offres

### 7. appels de fonds

### 8. Quiz de 20 questions pratiques

## Moyens techniques et méthodes pédagogiques

### Formation à distance

La formation est réalisée à distance via une plateforme informatique. Le lieu de la formation se situe en dehors des locaux d'OMYO.

L'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique relié à une connexion internet : ADSL ou plus –  
Tablette : connexion 3G minimum – PC : système d'exploitation : Windows.

Il reçoit un mail pour lui expliquer comment se connecter et avancer sur la plateforme avec un login et un mot de passe et avoir accès à l'intégralité des cours auxquels il s'est inscrit dans son parcours.

Un support pédagogique est imprimable à chaque étape.

### Formation en présentiel

La formation se déroule dans les locaux de la société cliente ou loués pour l'occasion.

Afin de choisir une salle permettant l'accès à tous les stagiaires, toute personne à mobilité réduite doit impérativement être signalée auprès de l'organisme de formation dès l'inscription (coordonnées ci-dessous).

Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur. Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique. Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.

.../...

## Moyens humains

La formation est animée par :

- Isabelle Dalmon pour la partie e-learning et les 3 premiers jours de présentiel  
DEA de Droit des Affaires à l'université des Sciences Sociales de Toulouse - 25 ans d'expérience dans la formation juridique professionnelle ou étudiante - Pratique du droit immobilier au travers d'expériences de transactions, locations, gestion locative, syndic bénévole de copropriété, crédits bancaires - Pratique du droit commercial dans les secteurs judiciaire et bancaire.
- Richard Cassard pour la dernière journée en présentiel  
Certifié ORIAS MIOBSP n°16005384. Il a exercé pendant 9 ans comme Directeur Commercial chez un promoteur immobilier avant de devenir en 2016 courtier en prêts immobiliers, rachats de crédits et assurances emprunteurs en tant que mandataire de la centrale de financement

## Évaluation de la formation

### A distance :

- Relevé de connexion
- Tableau récapitulatif du temps passé par module et sur l'ensemble de la formation ainsi que du taux de réussite à chaque question posée
- L'accompagnement par un formateur se fait à la demande, par mail avec un délai de réponse de 8 jours ouvrés.

### En présentiel :

- Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation
- Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique
- Quiz de 50 questions juridiques + 20 questions pratiques avec nécessité d'atteindre un seuil minimum de 70% de réponses correctes
- Questionnaire d'évaluation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.

Évaluation de l'action de formation supervisée par Madame Isabelle DALMON pour les questions juridiques et Richard Cassar pour les questions pratiques.

À l'issue de la formation, une attestation individuelle de fin de formation est délivrée ainsi que le livret de compétences requis.

## Contact

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse  
Sophie Gautier  
sophie.gautier@omyo.fr  
06 63 08 09 40