

LaPasseTech.

// ressource_gratuite

Analyse n'importe quelle formation CPF avec *l'IA*.

5 prompts pour passer une formation au **détecteur de mensonges** — avant d'y mettre tes droits CPF et tes 150 € de ta poche.

// à jour · juillet 2026

● PassBot · en ligne — il répond à tes questions sur lapassetech.fr

00

Avant de *commencer*.

Chaque formation CPF engage tes droits — que tu ne récupéreras jamais — des mois de ta vie, et depuis ce printemps, un billet de ta poche. Pendant ce temps, certains organismes te promettent « un métier garanti en 3 mois ».

La vérité : reste à charge de 150 € depuis le 2 avril 2026 (avant : 103,20 €). Exonéré si tu es demandeur d'emploi ou si ton employeur abonde.

Ce guide te donne 5 prompts à copier-coller dans **Claude.ai** (gratuit) pour vérifier ce qu'on te vend, chiffrer ce que ça te coûte vraiment, et poser les questions qui fâchent avant de signer. Fais-les dans l'ordre, **dans une seule conversation** — chaque prompt s'appuie sur le précédent.

Ce qu'il te faut

- ☒ La page de vente ou le programme de la formation (lien ou PDF)
- ☒ Ton solde CPF — visible sur moncompteformation.gouv.fr
- ☒ Un compte Claude.ai gratuit, avec la recherche web activée

01

Le détecteur de signaux d'alarme

Avant de regarder le contenu, regarde le vendeur. Colle la page de vente de la formation : Claude repère les techniques commerciales douteuses et vérifie si la certification promise existe vraiment. 10 minutes qui peuvent t'éviter des mois de regret.

- 1 Récupère la page de vente** — copie le lien de la formation, ou glisse le programme PDF dans la conversation.
- 2 Colle le prompt** ci-dessous dans une nouvelle conversation Claude.ai.
- 3 Lis le verdict** — chaque signal d'alarme est cité mot pour mot depuis la page, pas inventé.

COPIE-COLLE CE PROMPT

Agis comme un conseiller en évolution professionnelle indépendant, spécialiste des arnaques à la formation CPF. Tu n'as rien à me vendre.

Voici la formation que j'envisage : [COLLE LE LIEN OU GLISSE LE PDF DU PROGRAMME].

Analyse cette page comme un expert méfiant :

- SIGNAUX D'ALARME** — Liste tout ce qui relève des techniques de vente douteuses : promesses d'emploi « garanties », urgence artificielle (« plus que 3 places »), salaires mirobolants sans source, avis invérifiables, flou sur le programme réel. Cite chaque élément mot pour mot depuis la page.
- CERTIFICATION** — Identifie la certification exacte préparée. Cherche sur le site de France Compétences si elle est bien enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique, son niveau, et sa date d'échéance. Si aucune certification officielle n'est mentionnée : dis-le clairement, c'est un signal majeur.
- CE QUI MANQUE** — Liste les infos qu'un organisme sérieux afficherait et qui sont absentes : taux de réussite, taux d'insertion, sources, noms des formateurs, modalités d'évaluation.

Termine par un verdict en une phrase : « à creuser », « prudence » ou « fuis », avec ta raison principale.

Pro tip : Si la page de vente est un tunnel (impossible de voir le programme sans laisser ton téléphone), c'est déjà un signal d'alarme. Les organismes sérieux affichent leur programme — ils n'ont rien à cacher.

02

Le vérificateur de débouchés

Une formation peut être honnête ET inutile. La seule question qui compte : est-ce que ce qu'on t'enseigne est ce que les employeurs demandent vraiment ? On ne devine pas — on croise le programme avec de vraies offres d'emploi.

- 1** Va sur **France Travail, Indeed ou LinkedIn** et copie le texte complet de 3 offres d'emploi du métier visé (dans ta région ou en télétravail).
- 2** Reste dans la même conversation que le prompt 01 — Claude a déjà le programme.
- 3** Colle le prompt avec tes 3 offres.

COPIE-COLLE CE PROMPT

Voici 3 offres d'emploi réelles pour le métier que vise cette formation :

OFFRE 1 : [COLLE LE TEXTE COMPLET]

OFFRE 2 : [COLLE LE TEXTE COMPLET]

OFFRE 3 : [COLLE LE TEXTE COMPLET]

Croise ces offres avec le programme de la formation analysé plus haut :

1. Fais un tableau : compétences demandées par les employeurs vs présence réelle dans le programme (couverte / survolée / absente).
2. Liste ce que les employeurs exigent et que la formation n'enseigne PAS (outils, certifications, années d'expérience, diplômes).
3. Vérifie le niveau d'entrée réel de ces offres : est-ce qu'elles recrutent des débutants reconvertis, ou des profils expérimentés ?
4. Verdict honnête : à la sortie de cette formation, suis-je un candidat crédible pour ces 3 offres ? Si non, qu'est-ce qu'il me manquerait encore ?

Pro tip : Prends des offres qui datent de moins d'un mois. Un marché peut se retourner vite — les offres de l'an dernier racontent un marché qui n'existe plus.

03

Le calculateur du *vrai* coût

Le prix affiché n'est pas le prix payé. Entre le reste à charge, le dépassement de tes droits CPF, et les heures de ta vie investies, le vrai coût est toujours plus élevé que le chiffre en gros sur la page. Chiffrons-le froidement.

COPIE-COLLE CE PROMPT

Calcule le VRAI coût de cette formation pour ma situation :

- Prix affiché de la formation : [PRIX] €
- Mes droits CPF disponibles : [SOLDE] € (visible sur moncompteformation.gouv.fr)
- Ma situation : [SALARIÉ / DEMANDEUR D'EMPLOI / INDÉPENDANT]
- Mon employeur participe au financement : [OUI / NON / JE NE SAIS PAS]
- Durée de la formation : [X MOIS], en [SOIRÉE-WEEKEND / TEMPS PLEIN / E-LEARNING LIBRE]
- Mon salaire net actuel : [SALAIRE] € /mois
- Salaire visé après reconversion (d'après les offres du prompt 02) : [SALAIRE CIBLE] € /mois

Calcule et présente clairement :

1. Ma sortie d'argent réelle : reste à charge forfaitaire (150 € depuis le 2 avril 2026 pour un salarié sans abondement employeur – vérifie sur service-public.fr si ce montant a changé depuis) + tout dépassement au-delà de mes droits CPF.
2. Le coût invisible : heures de formation + éventuel manque à gagner si je réduis mon activité.
3. Le point mort : en combien de mois le salaire cible rembourse-t-il l'investissement total ?
4. Les alternatives : existe-t-il des dispositifs qui réduiraient la facture dans MA situation (abondement employeur, Transitions Pro, POEI/AFPR via France Travail, aides régionales) ? Explique chacun en une phrase.

Pro tip : Si tu es demandeur d'emploi, le reste à charge de 150 € ne s'applique pas — et des dispositifs comme la POEI peuvent financer une formation complète. C'est exactement comme ça que le fondateur de ce guide s'est reconverti : renseigne-toi avant de payer quoi que ce soit.

04

Le comparateur

Ne jamais évaluer une formation seule — c'est comme acheter la première voiture visitée. Trouve 1 ou 2 concurrentes sur le même métier, et laisse Claude construire le tableau de décision que le commercial ne te montrera jamais.

COPIE-COLLE CE PROMPT

Je compare [2 / 3] formations pour le même objectif métier : [MÉTIER VISÉ].

FORMATION A : [LIEN OU PDF] — déjà analysée plus haut

FORMATION B : [LIEN OU PDF]

FORMATION C (optionnel) : [LIEN OU PDF]

Construis un tableau comparatif objectif, ligne par ligne :

- Prix affiché et coût réel pour moi (reprends ma situation du prompt 03)
- Certification préparée : laquelle, RNCP ou non, quel niveau
- Durée et format (et compatibilité avec un emploi à temps plein)
- Contenu : couverture des compétences exigées par les offres du prompt 02
- Accompagnement : mentorat, aide au placement, projets concrets, alumni
- Taux d'insertion annoncé — et s'il est sourcé ou invérifiable

Puis :

1. Souligne les différences qui changent vraiment la donne (ignore le marketing).
2. Dis-moi laquelle tu choisirais dans MA situation, et pourquoi en 3 phrases max.
3. Dis-moi ce que tu vérifierais encore avant de signer.

Pro tip : Ajoute toujours une option gratuite ou low-cost au comparatif (MOOC, certifications éditeur, cours en ligne gratuits) — même si tu ne la choisis pas, elle révèle ce que la formation payante apporte vraiment en plus.

05

Les questions qui *fâchent*.

Dernier filtre avant de signer : l'appel avec l'organisme. Un commercial est entraîné à dérouler son script — pas à répondre à des questions précises. Claude te prépare ta liste, personnalisée d'après tout ce que l'analyse a révélé.

COPIE-COLLE CE PROMPT

Je vais appeler l'organisme de formation avant de me décider.

D'après toute notre analyse (signaux d'alarme, trous du programme, coûts, comparaison), prépare-moi :

1. Mes 8 questions prioritaires, classées de la plus importante à la moins importante, en commençant par les zones d'ombre détectées dans NOTRE analyse (pas des questions génériques).
2. Pour chaque question : la réponse d'un organisme sérieux, et la réponse qui doit me faire fuir.
3. Les 3 phrases de pression commerciale les plus probables qu'on va me sortir (« l'offre expire ce soir », etc.) et comment y répondre calmement.
4. Le critère final : qu'est-ce qui, dans cet appel, doit déclencher un NON définitif quelle que soit la qualité du reste ?

Pro tip : Demande systématiquement le taux d'insertion dans le métier visé (pas le « taux de satisfaction ») et sa source. Un organisme qui forme vraiment des reconvertis connaît ce chiffre par cœur. Celui qui botte en touche n'en a pas.



Bonus — Le message aux anciens élèves

L'IA t'aide à trier — mais la vérité terrain, ce sont les anciens élèves qui l'ont. Et ils sont faciles à trouver : tape le nom de la formation ou de l'organisme dans la barre de recherche **LinkedIn**, filtre par « Personnes », et regarde qui l'affiche dans son parcours. Vise ceux qui ont terminé il y a 6 à 18 mois : assez récents pour que la formation soit la même, assez anciens pour savoir si elle a débouché sur un emploi.

COPIE-COLLE CE PROMPT

Rédige-moi un message LinkedIn court (moins de 500 caractères) pour contacter un ancien élève de la formation [NOM DE LA FORMATION].

Contexte : je suis [TON MÉTIER ACTUEL], j'envisage une reconversion vers [MÉTIER VISÉ], et j'hésite à m'inscrire.

Le message doit : être humain et direct, sans flatterie artificielle ; dire pourquoi je le/la contacte lui/elle précisément ; poser UNE seule question (la plus utile pour ma décision) ; proposer 15 min d'échange sans insister.

Propose 2 versions : une pour quelqu'un qui travaille aujourd'hui dans le métier visé, une pour quelqu'un qui semble ne pas y être arrivé — son retour est peut-être encore plus précieux.

Pro tip : Trois réponses suffisent. Si les trois te disent la même chose — dans un sens ou dans l'autre — tu as ta réponse. Et celui qui n'a pas trouvé de poste après la formation est souvent le plus honnête sur ses limites.

// la_règle_d_or

L'IA analyse, les anciens élèves

confirment.

Ces 5 prompts te protègent du marketing — mais aucune IA ne remplace trois messages LinkedIn à ceux qui ont suivi la formation avant toi. C'est la vérification que 95 % des gens ne font jamais, et c'est la seule qui ne peut pas te mentir.

Tu veux aller plus loin ?

- **Tout l'espace ressources gratuit** (<https://lapassetech.fr/ressources>) — guides, prompts, fiches métiers
- **PassBot** (<https://lapassetech.fr>) — pose tes questions reconversion, il répond
- **@lapassetech sur Instagram** (<https://instagram.com/lapassetech>) — méthodes concrètes chaque semaine