



FEEF

Fédération des Entreprises
et Entrepreneurs de France

2026

CATALOGUE

FORMATIONS

Négociier en GD

Cadre Juridique de la Négociation

Force de Vente

Category Management

Négociier en RHD

Supply Chain

Digital

RSE



PRESENTATION

• Une offre de formations réservée aux adhérents FEEF	5
• Le financement	6
• Les formations proposées	8
• Nos formateurs	10
• Infos pratiques	12

NÉGOCIER EN GD

• Les bases de la négociation en GMS	15
• Préparer ses négociations 2027	16
• Négocier en MDD : Les clés de la réussite	17
• Coaching CGV : Construire des CGV qui influent la négociation des PME-ETI en 2027	18
• Comment créer son TGV et ses conditions de vente ?	19

CADRE JURIDIQUE DE LA NÉGOCIATION

• Préparez vos négociations commerciales 2027 (DPH- Bazar - Textile)	21
• Préparez vos négociations commerciales 2027 (Alimentaire)	22
• Le cadre Juridique spécifique à la fourniture de produits MDD - <i>Nouveau</i>	23

FORCE DE VENTE

• Être un bon Manager commercial	25
• Piloter efficacement sa force de vente	26
• Améliorer les techniques de vente de ses commerciaux terrain	27
• Se préparer à négocier en centrale régionale - <i>Nouveau</i>	28

CATEGORY MANAGEMENT

• Initiation au Category Management	30
• Réussir sa revue de marché Enseigne	31

NÉGOCIER EN RHD

• RHD Niveau 1 : Démarrer en RHD et prioriser ses cibles en Restauration Commerciale	33
• RHD Niveau 2 : Performer en Restauration Commerciale	34

SUPPLY CHAIN

- Diminuer ses pénalités avec une enseigne 36
- Maîtriser le contrat type transport, mieux piloter ses prestataires - *Nouveau* 37

DIGITAL

- Google et Amazon : les règles du jeu du SEO multicanal 39
- Social Media : décryptez les tendances et les leviers de performance 40
- Les stratégies digitales pour promouvoir son site web 41
- Développer sa visibilité pour mieux prospecter sur LinkedIn - *Nouveau* 42

RSE

- Mettre en place une stratégie RSE dans son entreprise 44
- Piloter la RSE dans ma chaîne d'approvisionnement : les Achats, une fonction clé - *Nouveau* 45
- Communiquer et valoriser ses actions de façon responsable et efficace pour éviter le greenwashing - *Nouveau* 46
- Comptabilité carbone - *Nouveau* 47

REGLEMENT & CGV

- Règlement intérieur des formations 48
- Conditions générales de vente 50

Présentation



UNE OFFRE DE FORMATIONS RÉSERVÉE AUX ADHÉRENTS FEEF

Découvrez notre programme de formations pour accélérer la montée en compétences de vos équipes !

En 2025, **387 entreprises membres de la FEEF** et **433 collaborateurs** ont suivi nos formations.

Un chiffre qui confirme une réalité simple : la formation est devenue un levier opérationnel de compétitivité.

Cette année, nous avons fait le choix de renforcer significativement notre offre sur trois axes clés : la RSE, la négociation commerciale et le digital.

Avec **65 sessions au total**, proposées à un tarif volontairement accessible et **éligibles aux financements OPCO**, nos formations visent un objectif clair : vous permettre d'armer vos équipes face à des exigences de plus en plus élevées, sans complexifier inutilement vos parcours de formation.

Conçues avec des **partenaires experts**, nos formations privilégient des contenus **concrets, applicables et directement utiles**. Elles sont aussi un espace d'échanges entre adhérents, fidèle à l'ADN de la FEEF : apprendre vite, entre pairs, sur des enjeux réels.

Nous vous invitons à diffuser largement ce catalogue auprès de vos équipes et de vos responsables formation.

Faire de la formation un investissement ciblé, c'est faire le choix de la **performance durable**.

Merci pour votre confiance et votre engagement aux côtés de la FEEF.

Christine Barthe
Déléguée générale, FEEF





■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie suivante :
ACTIONS DE FORMATION

LE FINANCEMENT

Depuis le 7 avril 2021, **la FEEF est certifiée Qualiopi** pour ses actions de formation. Cette certification garantit que la FEEF respecte les exigences de qualité requises pour la formation professionnelle.

Les formations de la FEEF peuvent faire l'objet **d'un remboursement par les opérateurs de compétences (OPCO)**

Contactez l'OPCO : OCAPIAT

128 rue de la Boétie, Lotissement 41
75008 Paris.

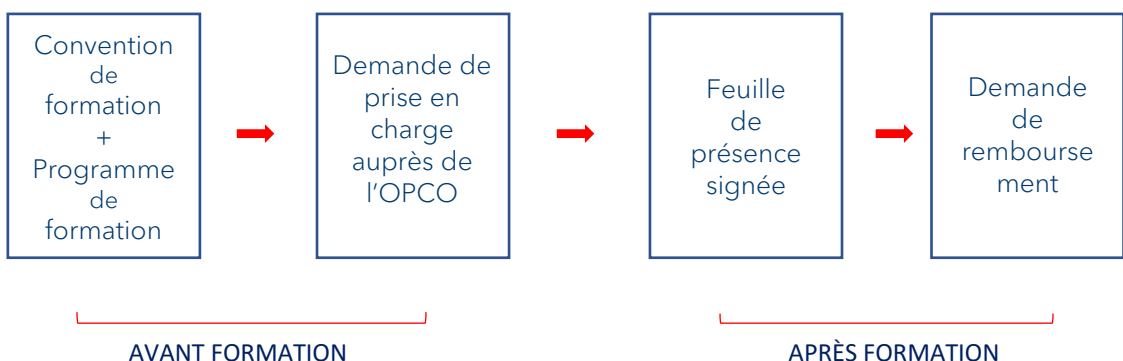
Tél. : 01 70 38 38 38

<https://www.ocapiat.fr/>

Pour obtenir un remboursement, l'employeur ou le salarié doit adresser une demande à son OPCO avant le début de la formation. Cette demande doit inclure :

- Le programme détaillé de la formation
- Une convention de formation
- La facture.

Ces documents nécessaires sont fournis par la FEEF dès l'inscription à la formation





RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Certificat

Certificate

N° 2021/91268.2

AFNOR Certification certifie que l'organisme :
AFNOR Certification certifies that the company:

FEDERATION ENTREPRISES ENTREPRENEURS FRANCE

N° de déclaration d'activité : 11755029475
N° SIREN : 404685091

pour les activités suivantes :
for the following activities:

RÉALISATION DE PRESTATIONS DE:
- ACTIONS DE FORMATION

sur le(s) site(s) suivant(s) :
on the following location(s):

8 RUE D'ATHENES FR - 75009 PARIS

a été évalué et jugé conforme aux exigences requises par :
has been assessed and found to meet the requirements of:

- le décret n°2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle
- le décret n° 2019-565 du 6 juin 2019 relatif au référentiel national sur la qualité des actions concourant au développement des compétences, mentionné à l'article L.6316-3 du code du travail
- l'arrêté du 6 juin 2019 relatif aux modalités d'audit associées au référentiel national mentionné à l'article D. 6316-1-1 du code du travail
- l'arrêté du 24 juillet 2020 portant modification des arrêtés du 6 juin 2019 relatifs aux modalités d'audit associées au référentiel national qualité et aux exigences pour l'accréditation des organismes certificateurs
- le décret n°2020-894 du 22 juillet 2020 portant diverses mesures en matière de formation professionnelle
- l'arrêté du 31 mai 2023 portant diverses mesures en matière de certification qualité des organismes de formation
- le programme de certification AFNOR Certification - CERTI A 1814

Ce certificat est valable à compter du (année/mois/jour)
This certificate is valid from (year/month/day)

2024-05-16

Jusqu'au
Until

2027-04-29

Ce document est signé électroniquement. Il constitue un original électronique à valeur probatoire.
This document is electronically signed. It stands for an electronic original with probatory value.

Julien NIZRI
Directeur Général d'AFNOR Certification
Managing Director of AFNOR Certification



Flashez ce QR
Code pour vérifier la
validité du certificat

Seul le certificat électronique, consultable sur www.afnor.org, fait foi en temps réel de la certification de l'organisme.
The electronic certificate only, available at www.afnor.org, attests in real-time that the company is certified.
Accréditation COFRAC n° 5-0030, Certification de Produits et Services, Portée disponible sur www.cofrac.fr.
COFRAC accreditation n° 5-0030, Products and Services Certification, Scope available on www.cofrac.fr.
AFNOR Certification est une marque déposée. AFNOR Certification is a registered trademark. CERTI F 1815.4 08/2023

LES FORMATIONS PROPOSÉES

MODALITÉS

- **Formation Présentielle** : Les formations ont lieu dans les locaux de la FEEF (8 rue d'Athènes 75009 Paris)
- **Formation Distancielle** : Le courriel contenant le lien Zoom pour se connecter est envoyé moins de 7 jours avant la date de la formation

LES FORMATS

LA FORMATION : Une journée par groupe de 15 personnes.

LE COACHING : Une journée par groupe de 8 personnes avec une approche individuelle.

QUALITÉ DES FORMATIONS

La FEEF investit régulièrement dans la qualité de son offre pédagogique, en s'appuyant sur des certifications réglementaires. Celles-ci permettent aux entreprises de solliciter la contribution de leur OPCO pour le financement ou le remboursement des formations.

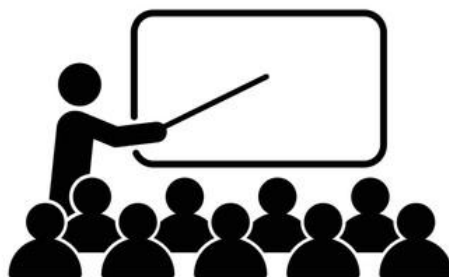
Les formations sont assurées par **20 formateurs professionnels**, soigneusement sélectionnés pour leur expérience et leurs compétences, reconnues par les entreprises.

En 2025, **387 adhérents** de la FEEF ont permis à **433 salariés** de bénéficier de formations adaptées à leurs besoins.

CHIFFRES CLÉS

95%* des participants s'estiment satisfaits de nos formations.

**Pourcentage calculé sur la base du questionnaire d'évaluation à chaud remis par les participants en 2025.*



NOS FORMATEURS

Nos séances de formation sont animées par des formateurs sélectionnés par la FEEF, dont les compétences professionnelles répondent au thème de la formation abordée.



Vianney LECONTE
Président
C2L SOLUTIONS



Christophe BLAZY
Directeur général
adjoint
VIRAGE CONSEIL



Fabrice CANTET
Consultant et
Formateur en Category
Management



Karine ERMENIER
Consultante
O2M



Valentine COURAU
Consultante AVC
et écoconception
O2M



Iris LE NAIL
Consultante
O2M



Cédric D'HALLUIN
Formateur en entreprise
Révélateur et
Développeur de talents
commerciaux



Vincent DOUROUX
Formateur et Consultant
expert de la RHD
MARCO POLO
CONSULTING



Maryline URBAN
Formateur et Consultant
expert de la RHD
MARCO POLO
CONSULTING

NOS FORMATEURS



Nathalie FORNEZZO
Consultante, Conseil,
Audit **Qualité & RSE**



Franck GOBLOT
Dirigeant &
expert en Supply
Chain
FAIRWAY CONSEIL



Catherine HEADLEY
Directrice et Fondatrice du
cabinet conseil en stratégie
HEADLEY & CO



Véronique DEROUBAIX
Consultante
ARKOSE CONSULTING



Pierre LAURANS
Consultant et Formateur
en stratégie et marketing
ARKOSE CONSULTING



Olivier LAURIOL
Fondateur et Gérant
ARKOSE CONSULTING



Hélène LEUNG
Avocat associé
CABINET FIDAL



Denis MENERET
Dirigeant & Directeur
commercial
XTERNALIA

INFOS PRATIQUES

Comment vous rendre à la FEEF ?

FEEF
8 rue d'Athènes
75009 Paris



En Métro



Arrêt Trinité - d'Estienne d'Orves



Arrêt Liège



Arrêt Saint Lazare

En Voiture

Vous pouvez stationner dans la rue (payant) ou vous garer dans le parking Paris Saint Lazare EFFIA (29 rue de Londres, 75009 Paris). Tarif : 20€ les 6 heures / 31,50€ les 12 heures.

En Vélo

Vous trouverez des stations Vélib' aux deux extrémités de la rue.



Les formations proposées par la FEEF sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute demande d'adaptation ou question liée à l'accessibilité, merci de contacter notre référent handicap à l'adresse suivante :

jyangi@feef.org ou par téléphone au 01 47 42 43 38

Nous étudions chaque situation individuellement afin de proposer des solutions adaptées.

INFOS PRATIQUES

1 référent handicap : Jeannette YANGI jyangi@feef.org

Le référent handicap de la FEEF veille à ce que le parcours soit accessible à des personnes en situation de handicap. Il cherche les solutions les plus adaptées à la situation.



COMMENT S'INSCRIRE

Pour chaque formation vous trouverez un lien menant à un formulaire à remplir en ligne. Attention, certaines formations se remplissent vite.

Inscrivez-vous dès l'ouverture des inscriptions pour garantir votre place !



ADAPTATION ET ACCESSIBILITÉ

Toutes les salles accueillant nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Si vous avez des besoins d'aménagements pédagogiques spécifiques, merci de nous les indiquer au moment de la demande d'inscription.



MESURES SANITAIRES

Les formations en présentiel se déroulent dans le respect des gestes barrières et d'un protocole sanitaire mis en place pour la protection de tous et mis à jour :

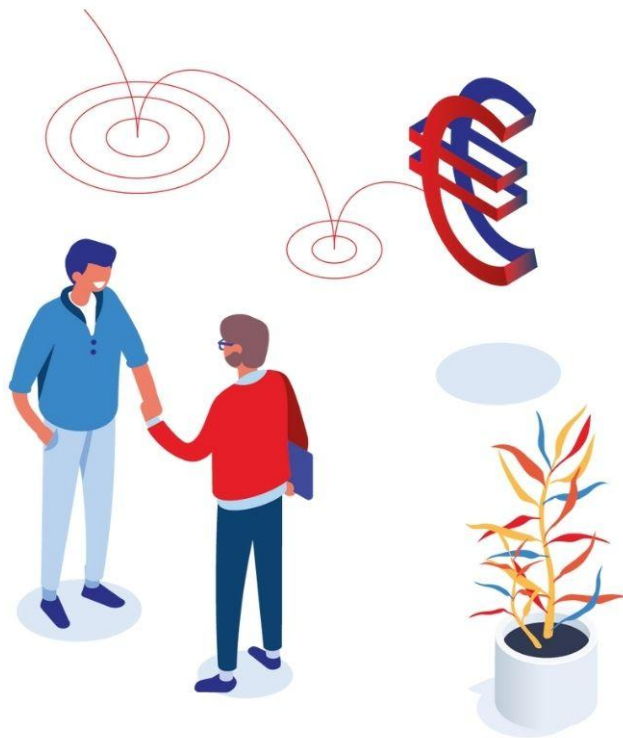
- en fonction de l'évolution de la situation.
 - en fonction de l'évolution des restrictions et mesures sanitaires. Un changement dans les conditions d'inscription est possible.
-



ANNULATION ET REPORT

La FEEF se réserve la possibilité d'annuler une formation ou de la reporter à des dates ultérieures en raison d'effectif insuffisant. Le cas échéant, les personnes inscrites seront informées au moins 7 jours avant la date initialement prévue de la formation.

Négociier en GD



Formation

Les bases de la négociation en GMS

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Commerciaux
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Comprendre le mode de fonctionnement de la GMS
- Aborder les techniques de négociation propres à la GMS
- Construire un accord commercial
- Mettre en musique les accords et les déployer en magasin

Programme pédagogique

- Comprendre l'environnement chaoté de la GMS
- Bâtir sa stratégie globale face à l'enseigne
- Les CGV - socle unique de négociation
- Préparer son entretien et ses marges de manœuvre
- Conduire les entretiens de négociation commerciale
- Coordonner l'entreprise pour la mise en œuvre du contrat de référencement

INSCRIPTION

Le 24.02.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9ème
[S'inscrire](#)

Le 29.04.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

Le 15.10.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Mardi 24/02/2026
 Mercredi 29/04/2026
 Jeudi 15/10/2026

Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 360 € TTC/pers
 (soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formateur

Denis MENERET
 Dirigeant & Directeur
 commercial
 XTERNALIA

Formation

Préparer ses négociations 2027

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Intégrer les méthodes et enjeux de la négociation 2027
- Se préparer aux négociations
- Intégrer des méthodes à partir de cas d'actualité

Programme pédagogique

- 1) Les points-clefs de votre préparation de négociation :
 - ce qui a changé ou va changer dans le contexte de la négociation 2027 versus 2026
 - conséquence sur votre préparation de plan d'affaire et votre charte tarifaire
 - 2) Construction de vos objectifs :
 - selon chaque typologie et avantages de chaque client : jeu de la contrepartie et concession
 - nourrir le contenu de la contrepartie
 - Bâter une argumentation en 360°
 - 3) Traitement des « questions et postures qui tuent » sur la hausse de tarif
- Conclusion: synthèse des postures et tactiques de négociations opérationnelles face aux situations de RDV ou de pression de 2027

DATES

Judi 03/09/2026
Mercredi 21/10/2026
Mardi 17/11/2026

Nos Adhérents
témoignent :



Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360 € TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

INSCRIPTION

Le 03.09.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

Le 21.10.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 17.11.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)



Votre formatrice

Véronique DEROUBAIX
Consultante

ARKOSE CONSULTING

Formation

Négociateur en MDD : Les clés de la réussite

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Directions de développement
- aux Comptes clés MDD

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de la MDD et mieux définir la relation enseignes / industriels
- Aborder les pièges à éviter et les leviers de création de valeur
- Contrat et cadre juridique : Établir sa charte de fabrication (conditions de vente) pour sécuriser la relation

Programme pédagogique

- L'appel d'offre, analyse de valeur : Que faut-il accepter de montrer ? La protection du *Know How*
- Démarche catégorielle en MDD (force de proposition au tempo de l'enseigne, sortir du rôle de sous-traitant et devenir expert catégorie)
- Définir son ambition et son système de vente à travers la structuration de sa charte de fabrication (conditions de vente)
- Construire et actualiser ses CGV MDD en mode Supply Chain

DATES

Judi 09/04/2026
Mercredi 02/09/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360 € TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formateur

Pierre LAURANS
Consultant et Formateur
en stratégie et marketing

ARKOSE CONSULTING

INSCRIPTION

Le 09.04.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9ème
[S'inscrire](#)

Le 02.09.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

Coaching

Construire des CGV qui influencent la négociation des PME/ETI en 2027

Aucun prérequis n'est nécessaire

Ce Coaching s'adresse principalement aux :

- aux directions commerciales
- aux directions de développement
- tout cadre concerné par la construction des conditions de vente

Objectifs de la formation

- Appuyer sa négociation 2027 sur l'outil commercial que sont des CGV dynamiques et assurer ainsi une rentabilité du courant d'affaire
- Développer des leviers commerciaux qui permettent aux CGV de ne pas être réduites à un document entravé par une lecture trop restrictive du Code du Commerce
- Utiliser les points-clefs destinés à enrichir les CGV

Programme pédagogique

- Ce que sont des CGV : un socle commercial pour assurer la rentabilité de l'entreprise
- La formalisation contractuelle des CGV et la latitude de leur discussion en négociation
- La revente des CGV dans la négociation 2026 : quels arguments, mots-clefs et posture mobiliser pour assurer leur respect par la centrale d'achat pour valoriser ses CGV dans la négociation
- Traiter les objections majeures de l'acheteur quant à l'application et au respect des CGV

DATES

Mardi 30/06/2026
Jeudi 05/11/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
660 € TTC/pers
(soit 550 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre Formateur

Olivier LAURIOL
Fondateur et Gérant

ARKOSE CONSULTING

INSCRIPTION

Le 30.06.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 05.11.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

Formation

Comment créer son TGV et ses conditions de vente ?

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Identifier les circuits de distribution à aborder, avec les outils appropriés et les tarifs adaptés.
- Définir la politique commerciale, y compris la tarification et les conditions générales de vente (CGV).
- Comprendre les bases de la culture GMS et les spécificités de ses négociations.
- Construire un accord commercial solide en intégrant les aspects négociés.

Programme pédagogique

Partie 1 :

- Calculer son coût de revient pour élaborer son tarif général de vente ? Quand le faire ? Avec quels éléments (PMC, CRI ...)
- Construire son Tarif Général de Vente ? Quelle différence entre le TGV GMS et CHR ? Quelles dégradations et comment se caler vs le PMC (prix Marketing conseillé) : Ploter la rentabilité lors de sa vente et chez son client.
- Évaluer les dégradations à prévoir pour satisfaire aux objectifs de marge du client sans toucher à sa marge « industrielle » ?

Partie 2 :

- Prévoir ses budgets communication, Trade etc. ?
- Élaboration des CGV : Comment s'y prendre ? Quelles contraintes légales ? Construire ses Conditions Générales de Vente ? Comment les faire évoluer chaque année ?

INSCRIPTION

Le 08/04/2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9ème
[S'inscrire](#)

Le 29/10/2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Mercredi 08/04/2026
 Jeudi 29/10/2026

Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 360 € TTC/pers
 (soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

Votre formateur

Denis MENERET
 Dirigeant & Directeur
 Commercial
 XTERNALIA



Cadre Juridique de la Négociation



Formation

Le cadre juridique : Préparez vos négociations commerciales 2027 (DPH – Bazar – Textile)

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Maitriser le cadre légal et réglementaire des négociations commerciales fournisseurs-distributeurs (MN)
- Identifier les leviers juridiques utiles à la négociation commerciale
- Comprendre les obligations applicables aux documents commerciaux
- Sécuriser et optimiser les CGV / formaliser le résultat de la négociation commerciale
- Piloter la relation commerciale en cours d'année
- Détecter pour réagir efficacement face aux pratiques déloyales, abusives ou déséquilibrées

Programme pédagogique

- Le rôle et le contenu obligatoire des conditions générales de vente
- Les règles liées à la formalisation de la négociation commerciale en MN
- Focus en matière non alimentaire
- Les règles relatives à la formalisation des NIP, et à l'encadrement des promotions
- L'évolution du contrat
- La vie de la relation commerciale : le cas du déréférencement/la rupture brutale - les règles en matière de préavis (durée, prix), les pratiques abusives

DATE

Jeudi 01/10/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360 € TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Format

En Visio



Votre formatrice

Hélène LEUNG
Avocat associé
CABINET FIDAL

INSCRIPTION

Le 01.10.2026 - En Visio

[S'inscrire](#)

Formation

Le cadre juridique : Préparez vos négociations commerciales 2027 (Alimentaire)

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Maîtriser le cadre légal et réglementaire des négociations commerciales fournisseurs-distributeurs (MN)
- Identifier les leviers juridiques utiles à la négociation commerciale
- Comprendre les obligations applicables aux documents commerciaux Sécuriser et optimiser les CGV / formaliser le résultat de la négociation commerciale
- Piloter la relation commerciale en cours d'année
- Détecter pour réagir efficacement face aux pratiques déloyales, abusives ou déséquilibrées

Programme pédagogique

- Le rôle et le contenu obligatoire des conditions générales de vente
- Les règles liées à la formalisation de la négociation commerciale en MN
- Focus en matière alimentaire
- Les règles relatives à la formalisation des NIP, et à l'encadrement des promotions
- L'évolution du contrat
- La vie de la relation commerciale : le cas du déréférencement/la rupture brutale - les règles en matière de préavis (durée, prix), les pratiques abusives

INSCRIPTION

Le 22.09.2026 – En Visio

[S'inscrire](#)

Le 13.10.2026 – En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}

[S'inscrire](#)

DATES

Mardi 22/09/2026

Mardi 13/10/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360 € TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formatrice

Hélène LEUNG
Avocat associé
CABINET FIDAL

Formation

Le cadre Juridique spécifique à la fourniture de produits MDD

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Comprendre le cadre juridique spécifique des relations MDD (
 - Identifier les risques juridiques majeurs et les leviers de négociation utilisables en pratique
 - Maîtriser les règles applicables aux documents commerciaux MDD
 - Sécuriser et optimiser les conditions générales de fourniture MDD
 - Structurer et formaliser un contrat MDD conforme aux exigences légales
 - Piloter juridiquement la relation commerciale en cours d'année
 - Savoir détecter et réagir face aux pratiques abusives, déséquilibres significatifs et comportements déloyaux

Programme pédagogique

- Le rôle et le contenu obligatoire des conditions générales de fourniture
- Les règles liées à la formalisation du contrat MDD (recommandations de la CEPC, code de commerce)
- le calendrier de la négociation/absence de date butoir
- La vie de la relation commerciale : le cas du déréférencement/la rupture brutale
- les règles en matière de préavis (durée, prix), les pratiques abusives

DATES

Mardi 31 mars 2026

Durée

1 demi-journée - 3h30
de 09h30 à 13h00

Tarif

Pour les adhérents FEEF
180 € TTC/pers
(soit 150 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formatrice

Hélène LEUNG
Avocat associé
CABINET FIDAL

INSCRIPTION

Le 31.03.2026 – En Visio

[S'inscrire](#)

Force de Vente



Formation

Être un bon Manager commercial

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directeurs des ventes / Directeurs régionaux
- aux futurs managers et aux managers en place
- aux Dirigeants de start-up

Objectifs de la formation

- Comprendre les 3 casquettes du manager commercial moderne : boss, guide et coach
- Fixer des objectifs SMART et piloter la performance de l'équipe grâce aux KPI
- Mettre en place un suivi régulier et un feedback individuel et collectif
- Animer des sessions de travail pour atteindre les objectifs commerciaux
- Donner du sens, renforcer la cohésion et cadrer les comportements attendus
- Développer les compétences des commerciaux par des plans de progression et du coaching terrain

Programme pédagogique

Définir, désacraliser la notion de « Manager commercial » :

- Comment définiriez-vous le « management »
- Les différents styles de management
- Notre parti pris : Le management de ressources humaines par objectifs
- Les outils & règles d'or pour chaque rôle clef

INSCRIPTION

Le 22.04.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 12.10.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Mercredi 22/04/2026
 Lundi 12/10/2026

Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 360 € TTC/pers
 (soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formateur

Cédric D'HALLUIN
 Formateur en entreprise
 Révéléateur et Développeur de
 talents commerciaux
 DALHU CONSEILS

Formation

Piloter efficacement sa force de vente

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- à toute personne ayant à manager une ou plusieurs personnes occupant des fonctions commerciales (commerciaux terrain, assistante commerciale)
- aux Directeurs des ventes / Responsables de forces de vente
- aux Directeurs régionaux

Objectifs de la formation

- Resituer les 3 casquettes du manager commercial moderne (boss, guide, coach) dans le pilotage global de la force de vente
- Donner les clefs et outils pour fixer des objectifs SMART, suivre les KPI's et optimiser l'organisation, la cohésion et la performance de l'équipe commerciale
- Mobiliser et accompagner concrètement les commerciaux dans l'atteinte de leurs objectifs grâce au feedback, au recadrage et à un coaching terrain structuré

Programme pédagogique

Piloter une force de vente :

- Pourquoi une force de vente en GMS ?
- Définition et partage d'expérience de pilotage d'une force de vente
- Les différents styles de management : Où vous situez vous ?
- Les différentes options d'une force de vente
- Les outils & règles d'or pour piloter une force de vente

INSCRIPTION

Le 18.02.2026 - En Visio

[S'inscrire](#)

Le 07.09.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9ème

[S'inscrire](#)

DATES

Mercredi 18/02/2026

Lundi 07/09/2026

Durée

1 jour - 7h

de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF

360 € TTC/pers

(soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formateur

Cédric D'HALLUIN
Formateur en entreprise
Révéléateur et Développeur de
talents commerciaux
DALHU CONSEILS

Formation

Améliorer les techniques de vente de ses commerciaux terrain

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Chefs de secteur
- aux Directeurs régionaux
- aux Directeurs commerciaux

Objectifs de la formation

- Apprendre à découvrir son client pour développer son sens du relationnel avec lui et personnaliser la relation
- Préparer ses visites en magasin en tenant compte de l'historique et des objectifs définis
- Maîtriser et appliquer les concepts de communication (verbale et non verbale) en situation de relation commerciale
- Conclure un entretien de vente

Programme pédagogique

- Se connaître en tant que commercial
- Développer sa posture
- Rationaliser son activité de commercial
- Comprendre son client pour construire sa démarche commerciale
- Construire son pitch commercial
- Conduire l'entretien de vente
- Faire face aux objections
- Développer l'esprit de service par la fidélisation

INSCRIPTION

Le 03.03.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 07.10.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 04.11.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Mardi 03/03/2026
 Mercredi 07/10/2026
 Mercredi 04/11/2026

Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 360 € TTC/pers
 (soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formateur

Christophe BLAZY
 Directeur général adjoint

VIRAGE CONSEIL

Formation

Se préparer à négocier en centrale régionale

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Chefs de secteur GMS
- aux Chefs des ventes régionaux
- aux Directeurs commerciaux

Objectifs de la formation

- Optimiser le processus de négociation et ses différentes étapes
- Construire une stratégie de négociation
- Acquérir un comportement commercial : empathie, proactivité et pilotage budgétaire
- Véhiculer une image de marque performante

Programme pédagogique

- Appréhender les enjeux d'une négociation
- Se positionner comme un partenaire à haute valeur ajoutée
- Les principes de communication interpersonnelle
- Identifier et maîtriser les étapes clefs de la négociation
- Savoir argumenter et répondre aux objections
- Faire appliquer par son équipe de vente l'accord conclu

INSCRIPTION

Le **09.09.2026** - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

DATES

Mercredi 09/09/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360 € TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Format

Présentiel



Votre formateur

Christophe BLAZY
Directeur général adjoint

VIRAGE CONSEIL

Contact : Manon DE LA MOTTE - 01 47 42 64 03 - mdelamotte@feef.org

Category Management



Formation

Initiation au Category Management

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Category Managers
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Acquérir les bases du Category Management
- Valider les bénéfices du Category Management (rôle, objectifs,...)
- Définir comment mettre en place une démarche catégorielle au sein de l'entreprise
- Décrypter les organisations des enseignes et leur fonction
- Déterminer les critères et choix des outils d'information

Programme pédagogique

- Apports et missions du Category Management
- Présentation des connaissances et usages des outils et techniques du Category Management
- Comprendre les organisations clients pour créer un partenariat catégoriel
- Développer une expertise marché
- Améliorer sa prise de parole sur les leviers du Category Management

INSCRIPTION

Le 26.02.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 24.03.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

Le 11.09.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Judi 26/02/2026
 Mardi 24/03/2026
 Vendredi 11/09/2026

Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 360 € TTC/pers
 (soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formateur

Fabrice CANTET
 Formateur et Consultant
 en Category Management

Contact : Manon DE LA MOTTE - 01 47 42 64 03 - mdelamotte@feef.org

Coaching

Réussir sa revue de marché Enseigne

Aucun prérequis n'est nécessaire

Ce Coaching s'adresse principalement aux :

- Directeurs généraux
- Directeurs et responsables commerciaux
- Category Managers
- Directeurs et Responsables du Category Management

Objectifs de la formation

- Améliorer son approche et son analyse du marché
- Se positionner en expert de la catégorie
- Renforcer le partenariat avec le distributeur et comprendre sa stratégie
- Identifier les leviers de croissance et sortir de la négociation prix
- Exposer sa stratégie en bénéfice pour le distributeur
- Tirer profit de sa revue de marché

Programme pédagogique

- Comprendre les stratégies clients et y adapter son discours
- Préparer les différentes étapes de la revue de marché (offre, shopper, ...)
- La boîte à outils et les leviers d'action sur les «4P» (Gamme, Promotion, Prix, Merchandising)
- Bâtir un diagnostic Enseigne (assortiment, innovation, linéaire, plan de croissance, ...)

INSCRIPTION

Le 12.03.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 05.05.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

Le 16.06.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

Le 24.09.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

DATES

Jeudi 12/03/2026
 Mardi 05/05/2026
 Mardi 16/06/2026
 Jeudi 24/09/2026

Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 660 € TTC/pers
 (soit 550 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formateur

Fabrice CANTET
 Formateur et Consultant
 en Category Management

Négociier en RHD



Formation

RHD Niveau 1 : Démarrer en RHD et prioriser ses cibles en Restauration Commerciale

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Découvrir et comprendre le marché de la RHD
- Identifier les facteurs de succès
- Construire sa stratégie selon la concurrence et le positionnement
- Elaborer un plan d'actions agile et opérationnel

Programme pédagogique

- Marché global RHD
- Les canaux de points de vente utilisateurs
- Les circuits et les distributeurs associés
- Les facteurs clés de succès
- Priorisation de vos 1ère actions

INSCRIPTION

Le 16/04/2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 24/09/2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Jeudi 16/04/2026
 Jeudi 24/09/2026

Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 360 € TTC/pers
 (soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

Vos formateurs :



Vincent DOURoux & Maryline URBAN

Formateurs et Consultants
 expert de la RHD
MARCO POLO CONSULTING

Formation

RHD Niveau 2 : Performer en restauration commerciale, les leviers d'un développement business efficace

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Comprendre la spécificité de la restauration commerciale
- Maîtriser le fonctionnement de la relation tripartite
- Savoir mener des négos agiles à trois
- Identifier les facteurs clés du succès d'une prospection efficace
- Être en capacité de développer la relation distributeur et un plan d'affaires

Programme pédagogique

- Stratégie de conquête de vos cibles
- Identifier l'offre adéquate (MDD, marque blanche, marque nat)
- Construction de la relation tripartite (négo)
- Leviers de développement grossistes
- Prospector en restau commerciale

INSCRIPTION

Le 04/06/2026 - En Visio

[S'inscrire](#)

Le 08/10/2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}

[S'inscrire](#)

DATES

Jeudi 04/06/2026

Jeudi 08/10/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360 € TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

Vos formateurs :



Arnaud DOUIN & Maryline URBAN

Formateurs et Consultants
expert de la RHD
MARCO POLO CONSULTING

Supply Chain



Formation

Diminuer ses pénalités avec une enseigne

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Responsables Supply Chain
- aux Équipes ADV

Objectifs de la formation

- Encadrer les risques de vraies pénalités
- Savoir rendre illégitimes les « pénalités automatiques » qualifiables de pratiques abusives
- Acquérir les bons réflexes / questions à poser en tant que Compte clé en interne concernant l'origine des pénalités

Programme pédagogique

- Définition d'une pénalité, dans quelles conditions est-elle légitime ? Quelles sont les sources de pénalités au sein de votre entreprise ?
- La stratégie d'évitement de la pénalité par le fournisseur
- La stratégie de négociation du montant de la pénalité
- Quelle action en cas de déduction d'office ?

INSCRIPTION

Le 16.02.2026 - En Visio

[S'inscrire](#)

Le 29.06.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}

[S'inscrire](#)

Le 16.11.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}

[S'inscrire](#)

DATES

Lundi 16/02/2026
Lundi 29/06/2026
Mercredi 16/11/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360 € TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formateur

Franck GOBLOT
Dirigeant &
expert en Supply Chain

FAIRWAY CONSEIL

Formation

Maîtriser le contrat type transport, mieux piloter ses prestataires

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Responsables Supply Chain
- aux Équipes ADV

Objectifs de la formation

- Comprendre la construction du contrat type transport et de la réglementation du transport de marchandises
- Savoir rendre illégitime la pratique des transporteurs à se réfugier derrière le contrat type transport
- Acquérir les bons réflexes pour négocier des conditions de collaboration personnalisées

Programme pédagogique

- Les concepts théoriques, les exemples concrets de rubriques du cahier des charges transport
- Les différents aspects législatifs (Loi Gayssot, Loi sur la surcharge carburant, mises à jour des Lois existantes et contrats types transports)
- Panorama du marché du transport avec ses différents secteurs et les acteurs nationaux et internationaux

INSCRIPTION

Le 18.05.2026 - En Visio

[S'inscrire](#)

DATES

Lundi 18/05/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360 € TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Format

Visio

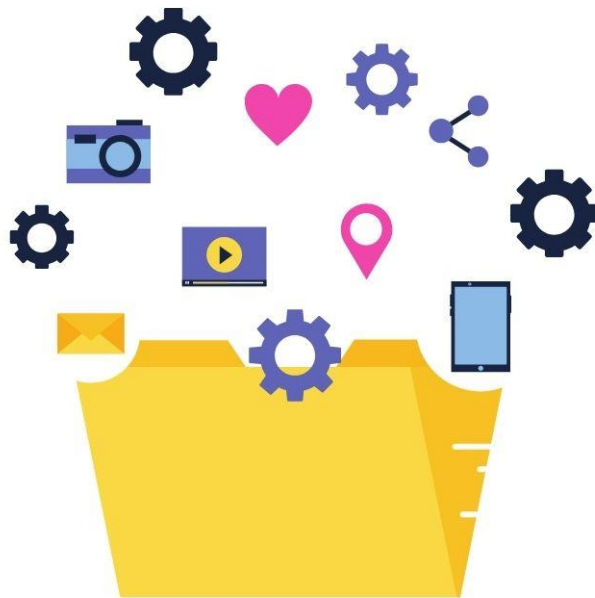


Votre formateur

Franck GOBLOT
Dirigeant &
expert en Supply Chain

FAIRWAY CONSEIL

Digital



Formation

Google et Amazon : les règles du jeu du SEO multicanal

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Équipes marketing et communication
- toute personne désirant se familiariser avec le digital et les réseaux sociaux
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Être visible sur Google et Amazon
- Mettre en œuvre des actions visant à attirer des prospects
- Construire une stratégie uniforme et cohérente
- Utiliser des techniques de génération de leads et / ou de ventes
- Évaluer la performance de son site web

Programme pédagogique

- Introduction et enjeux du SEO Google vs Amazon
- Stratégie de référencement et recherche de mots-clés
- Optimisation des fiches produits
- Optimisation des autres contenus et performance technique
- Développer la notoriété et la popularité de la marque
- Soutenir le référencement organique par la publicité (SEA)
- Mesure de la performance et clôture de la formation

INSCRIPTION

Le 28.10.2026 – En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

DATES

Mercredi 28/10/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360 € TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formatrice

Catherine HEADLEY
Directrice et Fondatrice du
cabinet d'acquisition

HEADLEY & CO

Formation

Social Media : décryptez les tendances et les leviers de performance

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Équipes marketing et communication
- toute personne désirant se familiariser avec le digital et les réseaux sociaux
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Savoir construire une stratégie digitale afin d'accroître la visibilité, la notoriété et « la trouvabilité » de l'entreprise
- Répondre aux attentes des clients et prospects sur les réseaux sociaux
- Savoir utiliser les outils du digital marketing

Programme pédagogique

- Panorama des réseaux sociaux et des nouvelles tendances digitales
- Recherche sémantique : construire une stratégie digitale basée sur les termes de recherche
- Best practices par réseau social et mise en pratique
- Les outils associés à la stratégie social media

INSCRIPTION

Le 17.02.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 30.09.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Mardi 17/02/2026
 Mercredi 30/09/2026

Nos Adhérents
témoignent :



Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 360 € TTC/pers
 (soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formatrice

Catherine HEADLEY
 Directrice et Fondatrice du
 cabinet d'acquisition

HEADLEY & CO

Contact : Manon DE LA MOTTE - 01 47 42 64 03 - mdelamotte@feef.org

Formation

Les stratégies digitales pour promouvoir son site web

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Équipes marketing et communication
- toute personne désirant se familiariser avec le digital et les réseaux sociaux
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Savoir construire une stratégie d'acquisition digitale adaptée à différents objectifs
- Maîtriser l'utilisation des gestionnaires de publicité sur diverses plateformes
- Savoir mettre en place les indicateurs de performance (KPI)

Programme pédagogique

- Panorama des leviers d'acquisition payants
- Les différents objectifs des campagnes d'acquisition
- Les différents formats publicitaires
- Panorama des gestionnaires de publicité
- Plan de taggage
- Indicateurs de performance (KPI)

INSCRIPTION

Le 17.03.2026 – En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 28.04.2026 – En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Mardi 17/03/2026
 Mardi 28/04/2026

Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 360 € TTC/pers
 (soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formatrice

Catherine HEADLEY
 Directrice et Fondatrice du
 cabinet d'acquisition

HEADLEY & CO

Formation

Développer sa visibilité pour mieux prospecter sur LinkedIn

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Équipes marketing et communication
- toute personne désirant se familiariser avec le digital et les réseaux sociaux
- aux Dirigeants

Objectifs de la formation

- Optimiser son profil LinkedIn
- Recruter et prospecter efficacement

Programme pédagogique

- Boîte à outils avant de démarrer
- Optimisation du profil personnel
- Augmenter la visibilité en fonction de l'algorithme LinkedIn
- Gestion des leads via LinkedIn
- Prospection
- Communication et promotion : profil personnel

DATES

Jeudi 05/03/2026

Jeudi 19/11/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360 € TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

INSCRIPTION

Le 05.03.2026 – En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 19.11.2026 – En Visio
[S'inscrire](#)



Votre formatrice

Catherine HEADLEY
Directrice et Fondatrice du
cabinet d'acquisition

HEADLEY & CO

Contact : Manon DE LA MOTTE - 01 47 42 64 03 - mdelamotte@feef.org

RSE



Formation

Mettre en place une stratégie RSE dans son entreprise

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Dirigeants
- aux personnes désirant se familiariser à une démarche RSE
- aux Équipes Qualité

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de la RSE
- Acquérir la méthodologie pour déployer la démarche RSE dans l'entreprise
- Comprendre la labellisation PME+

Programme pédagogique

- Comprendre les enjeux du développement durable et les attentes des enseignes (carbone, ESG...)
- Identifier le cadre réglementaire et les bénéfices de la RSE pour l'entreprise
- Maîtriser les fondamentaux de la RSE et la norme ISO 26000
- Déterminer les enjeux RSE de son entreprise et intégrer les parties prenantes
- Utiliser des outils concrets pour déployer une démarche RSE : label PME+, diagnostic, plan d'action et communication

INSCRIPTION

Le 10.03.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

Le 02.07.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 09.10.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Judi 10/03/2026
Judi 02/07/2026
Vendredi 09/10/2026

Durée

1 jour - 7h
de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
360€ TTC/pers
(soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formatrice

Nathalie FORNEZZO
Consultante, Conseil, Audit.
Qualité & RSE

Formation

La RSE dans ma chaîne d'approvisionnement : les Achats, une fonction clé

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Dirigeants
- aux Responsables Achat
- aux personnes désirant se familiariser à une démarche RSE
- aux Équipes Qualité

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de la RSE en lien avec les achats
- Acquérir la méthodologie pour déployer concrètement la RSE sur sa chaîne d'approvisionnement et avec ses PP
- Intégrer des critères RSE dans son processus Achat (politique Achat, sélection et évaluation des fournisseurs, indicateurs, questionnaires filières...)
- Acquérir les outils pour les risques sur les approvisionnements et développer sa capacité d'adaptation
- Gagner en maturité RSE pour améliorer le score lors des audits et rating RSE

Programme pédagogique

- Intégrer des pratiques d'achats responsables et gérer les risques fournisseurs
- Sélectionner des fournisseurs et produits durables grâce à des critères RSE et labels
- Mettre en œuvre une démarche achat durable : outils, clauses, indicateurs et posture éthique

INSCRIPTION

Le 21.04.2026 – En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Mardi 21/04/2026

Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 360 € TTC/pers
 (soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formatrice

Nathalie FORNEZZO
 Consultante, Conseil, Audit.
 Qualité & RSE

Formation

Communiquer et valoriser ses actions de façon responsable et efficace pour éviter le greenwashing

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Dirigeants
- aux référents RSE
- aux équipes R&D
- aux personnes désirant se familiariser à une démarche RSE
- aux équipes Qualité

Objectifs de la formation

- Connaître la réglementation et les recommandations en la matière
- Obtenir les clés pour reconnaître le greenwashing
- Savoir comment mettre en application les principes de la communication responsable

Programme pédagogique

- Rappel des enjeux
- Les principes de la communication responsable
- Les meilleures pistes pour éco-concevoir ses campagnes de communication

INSCRIPTION

Le 26.03.2026 - En Présentiel à la FEEF Paris 9^{ème}
[S'inscrire](#)

Le 23.06.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

Le 26.10.2026 - En Visio
[S'inscrire](#)

DATES

Judi 26/03/2026
 Mardi 23/06/2026
 Lundi 26/10/2026

[Nos Adhérents témoignent :](#)



Durée

1 jour - 7h
 de 09h30 à 17h30

Tarif

Pour les adhérents FEEF
 360 € TTC/pers
 (soit 300 € HT/pers)

Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formatrice

Karine ERMENIER
 Consultante et formatrice climat,
 RSE
 O2M

Formation

Comptabilité carbone : comprendre et s'organiser pour mieux répondre aux attentes clients

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Dirigeants
- aux référents RSE
- aux équipes projets RSE et Climat
- à toute personne amenée à travailler sur la comptabilité carbone dans l'entreprise

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux climat et les attentes des clients à ce sujet (RHF, GD)
- Comprendre les mécanismes de la comptabilité carbone
- Découvrir la méthodologie Bilan Carbone®

Programme pédagogique

- Les enjeux climat
- Le Bilan Carbone®
 - Les étapes d'un projet Bilan Carbone®
 - Le fonctionnement de la comptabilité carbone
 - Les acteurs, le périmètre d'analyse et la cartographie des flux, la collecte des données et les facteurs d'émission
 - Les résultats : exemple de livrable



Votre formatrice

Iris LE NAIL
Consultante et formatrice
Climat, RSE
O2M

iris.le.nail@o2m.fr

www.o2m.fr/

INSCRIPTION

Le 15.04.2026 – En Visio

[S'inscrire](#)

Le 21.09.2026 – En Visio

[S'inscrire](#)

RÈGLEMENT INTÉRIEUR DES FORMATIONS

ARTICLE 1 : BASES DU RÈGLEMENT INTÉRIEUR

Le présent Règlement Intérieur est actualisé en fonction de l'évolution de la législation, et notamment des dispositions du Décret 2019-1143 du 07 novembre 2019 (Article 4). Il obéit aux dispositions des articles L.6352-3 et 5 et R.6352-1 à 15 du Code du Travail. Les sanctions pénales sont exposées en articles L.6355-8 et 9 du Code du Travail.

Ce Règlement Intérieur est disponible et consultable par tout participant avant son entrée en formation.

ARTICLE 2 : INFORMATIONS REMISES AU PARTICIPANT AVANT SON INSCRIPTION DÉFINITIVE (selon les dispositions de l'article L6353.8 du Code du Travail, modifié par la Loi 2018-771 du 05 septembre 2018)

- Les objectifs et le programme de la formation.
- La liste des formateurs.
- Les horaires.
- Les modalités d'évaluation de la formation.
- Les coordonnées de la personne chargée des relations avec les participants par l'entité commanditaire de la formation.
- Le règlement intérieur applicable à la formation.
- Pour les contrats conclus par des personnes physiques, avant inscription définitive et tout règlement de frais, les informations mentionnées précédemment sont délivrées, ainsi que :
- Les tarifs.
- Les modalités de règlement et les conditions financières prévues en cas de cessation anticipée de la formation ou d'abandon en cours de stage

ARTICLE 3 : INFORMATIONS DEMANDÉES AU PARTICIPANT DE LA FORMATION

(selon les dispositions de l'article L6353.9 du Code du Travail, modifié par la Loi 2018-771 du 05 septembre 2018)

Les informations demandées, sous quelque forme que ce soit, par un organisme de formation au candidat à une action telle que définie à l'article L6313-1 du Code du Travail, à un stagiaire ou un apprenti ne peuvent avoir comme finalité que d'apprécier son aptitude à suivre l'action de formation, qu'elle soit sollicitée, proposée ou poursuivie. Ces informations doivent présenter un lien direct et nécessaire avec l'action de formation, et il doit y être répondu de bonne foi.

ARTICLE 4 : ASSIDUITÉ, PONCTUALITÉ, ABSENCES

Les participants sont tenus de suivre toutes les séquences programmées par le prestataire de formation, avec assiduité et ponctualité, et sans interruption. Des feuilles de présence sont émargées par les participants, par demi-journées, et contresignées par l'intervenant.

Toute absence prévisible du participant, qu'il soit également ou non le client, et ce quelle qu'en soit la cause, doit être annoncée et déclarée par écrit, par mail. Selon le contexte, les dispositions des Conditions Générales de Vente de l'organisme de formation, de la Convention.

En cas de maladie, le participant doit prévenir la FEEF dès la première demi-journée d'absence.

Un certificat médical doit être présenté dans les 48 heures

RÈGLEMENT INTÉRIEUR DES FORMATIONS

ARTICLE 5 : PARTICIPATION, MATÉRIEL ET LOCAUX DE FORMATION MIS À DISPOSITION

La présence de chacun des participants doit s'accompagner d'une participation active et de l'accomplissement d'efforts personnels, y compris en intersessions dans le cas de journées de formation séparées si un travail de conception et/ou des exercices sont nécessaires et/ou indispensables au bon déroulement de la journée de formation suivante, prévue au programme. Les stagiaires sont tenus de conserver en bon état ce qui a été mis à disposition par la FEEF.

ARTICLE 6 : PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, ENREGISTREMENTS

Il est formellement interdit, sauf autorisation expresse de la direction de l'organisme, d'enregistrer ou de filmer les sessions de formation. La documentation pédagogique remise lors des sessions est protégée au titre des droits d'auteur et ne peut être réutilisée autrement que pour un strict usage personnel.

ARTICLE 7 : SANTÉ, HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

(selon les dispositions de l'art. R6352.1 du Code Travail, modifié par Décret 2019-1143 du 07/11/19)

Le règlement intérieur est établi dans tous les organismes de formation, y compris dans ceux qui accueillent les stagiaires dans des locaux mis à leur disposition. Lorsque l'organisme comporte plusieurs établissements, ou qu'il dispense l'activité de formation par apprentissage, le règlement intérieur peut faire l'objet d'adaptations nécessaires, notamment en matière de santé et de sécurité au travail. Lorsque la formation se déroule dans une entreprise ou un établissement déjà doté d'un règlement intérieur, les mesures de santé et de sécurité applicables aux stagiaires sont celles de ce dernier règlement.

ARTICLE 8 : PROCÉDURE DE RÉCLAMATION

Les participants des formations ont la possibilité à tout moment de faire une réclamation relative aux offres et prestations de formations de la FEEF à Christine BARTHE, Déléguée Générale.

Oralement par téléphone, par mail ou en face-à-face.

Chaque réclamation sera étudiée et une réponse sera apportée à son expéditeur dans les meilleurs délais. Le présent Règlement Intérieur entre en vigueur le 06 Avril 2021, et remplace toutes les versions précédentes.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Les présentes Conditions Générales de Vente (les « CGV »), ont pour objet de définir les conditions dans lesquelles la Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France - FEEF, association professionnelle régie par la loi du 1er juillet 1901, dont le siège est situé 8 rue d'Athènes - 75009 Paris, inscrite au Répertoire National des Associations sous le numéro 9220, déclarée en qualité d'organisme de formation sous le n°01751029475 (ci-après « l'Organisme de Formation») consent au client, acheteur professionnel, (ci-après le « Client ») qui l'accepte, une formation issue de l'offre de formations de l'Organisme de Formation, ci-après la « Formation ». Le client et l'Organisme de Formation sont respectivement individuellement la « Partie » ou collectivement les « Parties ».

Le Client reconnaît que seules les présentes CGV régiront ses relations avec l'Organisme de Formation. La réception du bulletin d'inscription par le Client et/ou le paiement de la facture émise par l'Organisme de Formation emporte l'adhésion entière et sans réserve du Client à ces CGV, le Client reconnaissant ainsi en avoir une parfaite connaissance.

ARTICLE 1 - FORMATIONS

1. Les Formations et les prestations proposées peuvent être consultées sur le site de l'Organisme de Formation sur <https://www.feef.org/>

ARTICLE 2 - MODALITÉS D'INSCRIPTION

2.1 La demande d'inscription à une Formation peut être faite par le Client en ligne sur <https://www.feef.org/>

2.2 Pour chaque session de Formation dispensée par l'Organisme de Formation, un nombre minimum et maximum de participants est admis; les inscriptions pour la session cessent d'être retenues quand le nombre maximum est atteint.

2.3 Un accusé de confirmation de l'inscription est adressé au Client dans les 48 heures qui suivent la réception de la demande d'inscription. Cet accusé ne vaut pas confirmation de la tenue de la Formation. Par son inscription, le Client déclare avoir pleinement connaissance et accepter les conditions tarifaires correspondantes, ainsi que les présentes CGV.

2.4 Avant la date prévue pour la session de Formation, le Client recevra un dossier composé de la convocation à sa session de Formation et d'informations pratiques.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

ARTICLE 3 - MODALITÉS DE FORMATION

3.1 L'Organisme de Formation est libre de choisir le lieu de la Formation, d'utiliser les méthodes et outils pédagogiques de son choix; il est rappelé que la forme et le contenu des outils pédagogiques sont régis par l'Organisme de Formation.

3.2 L'Organisme de Formation peut mettre à disposition du participant des espaces digitaux dédiés. L'accès au questionnaire préparatoire présent sur ces espaces est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session de Formation.

3.3 Une journée de formation correspond à sept (7) heures de cours. Les durées de formation varient et sont précisées sur le site <https://www.feef.org/>

Pour la qualité de la formation, le Client s'engage à ne pas dépasser le nombre de participants prévu lors de la confirmation de l'inscription visée au point 2.3 ci-avant, adressée par l'Organisme de Formation.

Un ou plusieurs participants supplémentaires pourront toutefois être acceptés, sous réserve de l'approbation de l'Organisme de Formation, en fonction notamment du nombre maximal de participants visé à l'article 2.2, et d'une régularisation de la facturation aux conditions tarifaires prévues pour la Formation concernée.

3.4 L'Organisme de Formation ne saurait être tenu responsable d'une quelconque erreur ou oubli constaté dans la documentation (ci-après "la Documentation") fournie au Client; cette dernière devant être considérée comme un support pédagogique qui ne saurait être considérée comme un manuel pratique ou un document officiel explicitant la réglementation applicable. Par ailleurs, il est rappelé que les annexes documentaires fournies complètent la prestation de Formation et n'engagent en aucun cas l'Organisme de Formation sur leur exhaustivité. Il est précisé en tant que de besoin, que l'Organisme de Formation n'est pas tenu d'assurer une quelconque mise à jour de la Documentation postérieurement à la Formation.

3.5 L'Organisme de Formation fera parvenir au Client tous les documents légaux applicables relatifs à la Formation (et notamment, l'attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les factures afférentes) par E-mail ou par courrier à l'adresse fournie par le Client.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

ARTICLE 4 - TARIFS ET CONDITIONS DE RÈGLEMENT

4.1 Les conditions tarifaires des Formations sont indiquées sur le site <https://www.feef.org/>. Les prix des Formations sont indiqués HT et TTC, selon le taux de TVA en vigueur.

4.2 Il est entendu que pour les Formations en ligne, les tarifs n'incluent pas le coût de la connexion à Internet qui reste de la responsabilité du Client et à sa charge. Le montant des Formations en ligne sera facturé et dû, indépendamment du fait que le Client se soit ou non connecté.

4.3 Toute Formation commencée est due en totalité.

4.4 Les factures sont payables à réception de la facture - ou selon l'échéancier convenu, le cas échéant - par chèque ou virement bancaire. En cas de retard de paiement le Client sera automatiquement débiteur de pénalités de retard calculées sur la base d'un taux égal à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur, et d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement fixée à 40 euros par facture réglée en retard.

4.5 Par ailleurs, en cas de retard de paiement, l'Organisme de Formation se réserve le droit de refuser toute nouvelle commande et de suspendre l'exécution de ses propres obligations et ce, jusqu'à apurement du compte, sans engager sa responsabilité et sans que le Client ne puisse prétendre bénéficier d'un avoir ou d'un éventuel remboursement. Le délai de prescription pour le recouvrement de toute somme due à l'Organisme de Formation court à compter de la date d'émission de la facture concernée.

ARTICLE 5 - ANNULATION, REPORT

5.1 L'Organisme de Formation s'engage à ce que le personnel et les formateurs vacataires affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les spécialités requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations.

5.2 L'Organisme de Formation maintient le maximum de sessions. Cependant dans le cas où le nombre de participants à un stage serait jugé pédagogiquement insuffisant, l'Organisme de Formation se réserve le droit d'ajourner ce stage au plus tard 7 jours ouvrés avant la date prévue. Les frais d'inscription préalablement réglés sont alors entièrement remboursés.

5.3 Si l'Organisme de Formation se voit contraint d'annuler une formation pour des raisons de force majeure ou de toute autre circonstance exceptionnelle indépendante de la volonté de l'Organisme de Formation (grève des transports, maladie du formateur...), l'Organisme de Formation s'engage à organiser une nouvelle session dans les meilleurs délais.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

5.4 L'Organisme de Formation est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations objet du présent contrat. Toutes les obligations du client qui en découlent ne valent qu'à l'égard de l'Organisme de Formation et l'Organisme de Formation demeure responsable à l'égard du client de toutes les obligations résultant du présent contrat.

5.5 Condition d'annulation et report inter-entreprises

5.5.1 Annulation par le Client au moins 7 jours ouvrés avant la date de démarrage de la session de formation :

Toute annulation peut être faite par le Client sans frais, si cette annulation parvient à l'Organisme de Formation par écrit, au moins 7 jours ouvrés avant le début du stage. Les remplacements de participants sont admis à tout moment, sans frais, au plus tard la veille du stage, sur communication écrite à l'organisme de formation, des noms et coordonnées du remplaçant. Il appartient dans ce cas au client de vérifier l'adéquation du profil et des objectifs avec ceux définis dans le programme de formation.

5.5.2 Annulation par le client moins de 7 jours ouvrés avant la date de démarrage de la session de formation :

Sauf cas de force majeure, pour toute annulation faite par le client moins de 07 jours ouvrés avant le début du stage, l'Organisme de Formation facture 100 % des frais de stage.

En cas d'absence ou d'abandon en cours de stage, ce dernier est payable en totalité.

5.6 Condition d'annulation et report intra-entreprise

5.6.1 Annulation par le client au moins 7 jours ouvrés avant la date contractuelle

Toute annulation peut être faite par le client, sans frais, si cette annulation parvient à l'Organisme de Formation, par écrit, au moins 7 jours ouvrés avant le début du stage. Les remplacements de participants sont admis à tout moment, sans frais, sur communication écrite à l'Organisme de Formation, au plus tard la veille du stage, des noms et coordonnées du ou des remplaçant(s). Il appartient dans ce cas au client de vérifier l'adéquation du profil et des objectifs avec ceux définis dans le programme de formation.

Si un coût de préparation était prévu, celui-ci sera facturé si la préparation a déjà été réalisée, ainsi que les pénalités éventuelles d'annulation d'une réservation de salle pour le cas où le client nous aurait confié la réalisation de cette prestation.

5.6.2 Annulation par le client moins de 7 jours ouvrés avant la date contractuelle

En cas d'annulation dans cette période les pénalités suivantes seront appliquées :

- 100% du coût total de la formation (animation, dossier pédagogique et frais de déplacements engagés) pour toute annulation dans les 2 jours ouvrés.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

ARTICLE 6 - PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

6.1 L'Organisme de Formation peut être amené à fournir au Client la Documentation visée à l'article 3.6 ci-avant. Tout ou partie de la Documentation peut être adressée au Client par courrier électronique à l'adresse indiquée par le Client ou lors de la Formation ou déposée sur la ou les plateformes mises à disposition par l'Organisme de Formation.

6.2 La Documentation, en intégralité ou par extraits, et tout éventuel support remis ou imprimable dans le cadre d'une Formation ne peut en aucune manière faire l'objet, même partiellement, de reproduction, représentation, prêt, échange ou cession, d'extraction totale ou partielle de données et/ou de transfert sur un autre support, de modification, adaptation, arrangement ou transformation sans l'accord préalable et exprès de l'Organisme de Formation. Seul un droit d'utilisation, à l'exclusion de tout autre transfert de droit de propriété de quelque sorte que ce soit, est consenti au Client. Sont donc seules autorisées, la reproduction et la représentation du contenu autorisées par le Code de la Propriété Intellectuelle sur un écran et une copie unique papier à fins d'archives ou d'utilisation dans le strict prolongement de la Formation, au bénéfice strictement personnel du participant concerné.

Nonobstant les termes du paragraphe ci-dessus, pour une Formation intra intégrant la commande de conception de Documentation spécifique, la propriété des éléments incorporels y afférent pourra faire l'objet de dispositions spécifiques dans la Proposition.

6.3 Le Client s'interdit de céder ou communiquer tout ou partie de la Documentation à un tiers, qu'il s'agisse d'un concurrent de l'Organisme de Formation ou non.

6.4 L'Organisme de Formation se réserve le droit de poursuivre toute personne qui contreviendrait à cette clause.

ARTICLE 7 - RENSEIGNEMENT, RÉCLAMATION

Toute demande d'information ou réclamation relative aux présentes CGV doit être adressée à jyangi@feef.org, qui fera ses meilleurs efforts pour y répondre dans les meilleurs délais.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

ARTICLE 8 - RESPONSABILITÉ

8.1 Les Formations proposées par l'organisme de formation sont conformes à leur description au catalogue ou à leur documentation commerciale. Il appartient au Client de prouver toute non-conformité éventuelle.

8.2 Le Client est seul responsable de la consultation et du choix de la formation fournie par l'organisme de formation.

8.3 La responsabilité de l'organisme de Formation ne peut être engagée qu'en cas de faute ou de négligence prouvée et sera limitée aux préjudices directs subis par le client, à l'exclusion de tout préjudice indirect, de quelque nature que ce soit et notamment toute perte de chance, de clientèle, de résultat, d'exploitation, préjudice commercial ou perte de données et/ou fichiers. En tout état de cause, au cas où la responsabilité de l'organisme de Formation serait retenue, le montant total de toutes sommes mises à la charge de l'organisme de Formation ne pourra excéder le montant total du prix payé par le client au titre de la Formation concernée.

ARTICLE 9 - DONNÉES PERSONNELLES

9.1 La FEEF prend très au sérieux le respect de la vie privée et la protection des données à caractère personnel de ses clients et s'engage à mettre en œuvre les mesures adéquates pour assurer la protection des données à caractère personnel (ci-après les « Données ») et à traiter et utiliser de telles données dans le respect des dispositions applicables et notamment du Règlement Européen 2016/679 du 27 avril 2016 et de la loi n° 78-17 modifiée du 6 janvier 1978, dite « Loi Informatique et libertés » (ci-après les « Dispositions applicables »).

Les données sont conservées pendant la durée strictement nécessaire à l'accomplissement des finalités rappelées au sein de la Politique de Confidentialité.

Pour les stricts besoins de la gestion des relations commerciales, ces données peuvent être communiquées à nos partenaires.

Toute personne physique dispose des droits d'accès, de rectification, d'effacement, de portabilité des données ainsi que de limitation et d'opposition au traitement et d'organisation du sort de ses données après son décès. Ces droits peuvent être exercés conformément aux modalités prévues dans la Politique de Confidentialité.

En cas d'exercice du droit d'opposition, toute communication auprès du client (à l'exclusion de la gestion de son compte) cessera.

Pour une information complète sur le traitement des données, il convient de se reporter à notre Politique de Confidentialité.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

9.2 Si le client transmet et/ou intègre des données nécessaires à la fourniture d'une formation, le client aura la qualité de responsable de traitement.

En sa qualité de sous-traitant, l'organisme de formation s'engage à traiter les données conformément aux instructions documentées du client et uniquement pour la seule finalité de fournir la formation. Si l'organisme de formation considère qu'une instruction constitue une violation aux dispositions applicables, il en informe immédiatement le client. Par exception, si l'organisme de formation peut être tenu de traiter les données du client en vertu des dispositions applicables, alors l'organisme de formation informera le client de cette obligation juridique avant le traitement, sauf si le droit concerné interdit une telle information. L'organisme de formation garantit la confidentialité des données traitées dans le cadre de la formation. L'organisme de formation s'engage à veiller à ce que les personnes autorisées à traiter les données reçoivent la formation nécessaire en matière de protection des données à caractère personnel et s'engagent à respecter la confidentialité ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité. L'organisme de formation s'engage à prendre en compte, s'agissant de ses outils, produits, applications ou services, les principes de protection des données dès la conception et de protection des données par défaut. L'organisme de formation s'engage à mettre en place les mesures techniques et organisationnelles adéquates afin de protéger l'intégrité et la confidentialité des données stockées. L'organisme de formation s'engage à présenter des garanties suffisantes pour assurer la mise en œuvre des mesures de sécurité et de confidentialité au regard de la nature des données et des risques présentés par le traitement.

L'organisme de formation met à la disposition du client la documentation nécessaire pour démontrer le respect de toutes ses obligations et pour permettre la réalisation d'audits, y compris des inspections, par le client ou un autre auditeur qu'il a mandaté, et contribuer à ces audits. Dans l'hypothèse où le client devrait remettre des données à un tiers et /ou à une autorité administrative ou judiciaire, l'organisme de formation coopérera avec lui aux fins de transmission des informations requises en conformité avec les présentes et les normes applicables. L'organisme de formation notifie au client toute violation de données après en avoir pris connaissance.

L'organisme de formation informe le client que les données sont hébergées au sein de l'espace économique européen. En cas de sous-traitance, l'organisme de formation s'engage à signer un contrat écrit avec le sous-traitant imposant à ce dernier le respect des dispositions applicables et de l'ensemble des obligations visées au présent article, étant précisé qu'en cas de non-respect par un sous-traitant de ses obligations en matière de protection des données personnelles, l'organisme de formation demeurera pleinement responsable à l'égard du Client.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Toute personne dont les données ont été collectées par le client bénéficie des droits d'accès, de rectification, d'effacement, de portabilité des données ainsi que de limitation et d'opposition au traitement et d'organisation du sort de ses données après son décès en s'adressant directement au client. Le client garantit à l'organisme de formation qu'il a procédé à l'ensemble des obligations qui lui incombent au terme des dispositions applicables et qu'il a informé les personnes physiques de l'usage qui est fait des données. A ce titre, le client garantit l'organisme de formation contre tout recours, plainte ou réclamation émanant d'une personne physique dont les données seraient traitées. En outre, le client s'engage à documenter par écrit toute instruction concernant le traitement des données par l'organisme de formation, veiller, au préalable et pendant toute la durée de la formation, au respect des obligations prévues par les dispositions applicables de la part de l'organisme de formation, et superviser le traitement, y compris réaliser les audits et les inspections auprès de l'organisme de formation.

Les données sont conservées uniquement le temps nécessaire pour la finalité poursuivie. L'organisme de formation s'engage, au choix du client, à détruire ou renvoyer les données au terme de la formation, et justifier par écrit auprès du client qu'il n'en conservera aucune copie

ARTICLE 10 - DISPOSITIONS GÉNÉRALES

10.1 Les CGV sont accessibles en ligne. Elles peuvent être modifiées à tout moment à la discrétion de l'organisme de formation, avec application immédiate. Seule la dernière version mise en ligne sera applicable.

10.2 Si l'une quelconque des clauses des CGV était déclarée nulle, elle serait réputée non écrite mais n'entraînerait pas la nullité ni des présentes CGV ni de la formation concernée.

10.3 Le client s'engage à considérer comme strictement confidentielle et s'interdit de divulguer, toute information, document, donnée ou concept, dont il pourrait avoir connaissance dans le cadre de la Formation et notamment par le biais d'autres clients.

10.4 L'organisme de formation est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations objets du présent contrat. Toutes les obligations du client qui en découlent ne valent qu'à l'égard de l'organisme de Formation, lequel demeure responsable à l'égard du client de toutes les obligations résultant du présent contrat.

10.5 Le fait de ne pas revendiquer l'application de l'une des dispositions des CGV ou d'acquiescer à son inexécution, de manière permanente ou temporaire, ne peut être interprété comme valant renonciation à son application.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

10.6 L'organisme de formation est autorisé à utiliser la dénomination sociale, le nom commercial et/ou les marques du client, et le cas échéant du groupe dont il fait partie, comme référence commerciale sur tout support ou à toute occasion dans un but marketing et/ou publicitaire sans autorisation préalable du client.

10.7 Dans le cadre de l'exécution des présentes, les Parties exercent et exerceront leurs activités de manière indépendante sans que, notamment, cela puisse être interprété comme créant entre elles un lien de subordination ou une société de fait.

10.8 Le client renonce au bénéfice des articles 1221, 1222 et 1223 du code civil.

10.9 Le client ne pourra intenter aucune action, quels qu'en soient la nature ou le fondement, plus d'un an après la survenance de son fait générateur.

10.10 Les présentes CGV sont régies par le droit français. Tout litige se rapportant à son exécution ou à son interprétation fera dans la mesure du possible d'une tentative de résolution amiable entre les parties. A DEF AUT, TOUT LITIGE SERA DE LA COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS, MEME EN CAS DE REFERE, D'APPEL EN GARANTIE OU DE PLURALITE DE DEFENDEURS.

www.feef.org/formations/



Votre contact Administratif et Référente Handicap :
Jeannette YANGI – Chef de Projet Événementiel
Tél. : 01 47 42 43 38- jyangi@feef.org