

CATALOGUE  
**FORMATIONS**



**Négociateur en GD**

**Cadre Juridique de  
la Négociation**

**Force de Vente**

**Category**

**Management**

**Négociateur en RHD**

**Supply Chain**

**Marketing**

**E-commerce**

**Digital**

**RSE**

## PRESENTATION

• Une offre de formations réservée aux adhérents FEEF	5
• Le financement	6
• Les formations proposées	7
• Nos formateurs	8
• Infos pratiques	10

## NÉGOCIER EN GD

• Les bases de la négociation en GMS	13
• Préparer ses négociations 2025	14
• Négocier en MDD : Les clés de la réussite	15
• Parcours CGV	16
• Parcours Élaborer sa stratégie circuit et sa politique commerciale	17

## CADRE JURIDIQUE DE LA NÉGOCIATION

• Les bases du cadre juridique en GD (Non alimentaire)	19
• Les bases du cadre juridique en GD (Alimentaire)	20

## FORCE DE VENTE

• Être un bon manager commercial	22
• Piloter efficacement sa force de vente	23
• Améliorer les techniques de vente de ses commerciaux terrain	24

## CATEGORY MANAGEMENT

• Initiation au Category Management	26
• Réussir sa revue de marché Enseigne	27

## NÉGOCIER EN RHD

• Démarrer en RHD et prioriser ses cibles	29
• Performer en restauration commerciale : Les leviers du développement	30
• Performer en restauration collective	31

## SUPPLY CHAIN

- Diminuer ses pénalités avec une enseigne : Comment faire ? 33

## MARKETING

- Parcours Créer de la valeur avec sa marque 35
- Parcours Innovation : Innover pour créer des relais de croissance 36

## E-COMMERCE

- Les fondamentaux du e-commerce 38

## DIGITAL

- Optimiser son référencement sur Google et Amazon 40
- Gérer les réseaux sociaux : Stratégie et astuces 41
- Les outils incontournables pour promouvoir son site web 42
- Parcours Digital 43

## RSE

- Mettre en place une stratégie RSE dans son entreprise 45
- Communication responsable « Les clés de réussite pour plus de sécurité » 46
- Mesurer le bilan carbone de son entreprise 47
- L'après-Bilan Carbone® : Comment réussir sa stratégie de décarbonation ? 48

## REGLEMENT & CGV

- Règlement 49
- Conditions générales de vente 51

# Présentation



# UNE OFFRE DE FORMATIONS RÉSERVÉE AUX ADHÉRENTS FEEF

## Découvrez notre programme de formation pour améliorer vos performances en 2024 !

La RSE, bien plus qu'une simple tendance, s'est affirmée comme un pilier fondamental pour nos entreprises. Il nous semblait impératif de cultiver une approche proactive centrée sur la relation commerciale. Pour cela, 3 nouvelles formations ont été soigneusement conçues pour offrir une analyse approfondie des tendances actuelles, des bonnes pratiques et des réglementations en vigueur (décarbonation, communication responsable, stratégie RSE adaptée PME).

Découvrez le programme de formation 2024 FEEF conçu pour vous adhérents : 56 sessions de formation à un prix très compétitif, et remboursables par votre Opcv.

Nous avons élaboré nos formations avec nos partenaires formateurs qui ont été sélectionnés pour leur collaboration avec les PME. Leur capacité à offrir une formation pratique permettra à vos équipes de mettre en œuvre les enseignements reçus.

Notre mission est de vous aider à faire monter en compétences vos collaborateurs et de leur offrir des opportunités d'échange avec les autres membres du réseau FEEF.

Nous vous invitons à partager ce catalogue en interne auprès de vos équipes ainsi qu'à la personne responsable de la formation de votre entreprise.

Nous vous remercions de votre fidélité et de votre confiance.



**Christine Barthe**  
Déléguée générale, FEEF



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 un organisme certifié Qualiopi pour ses actions de formation.

Cette certification atteste que la FEEF respecte les exigences de qualité demandées pour la formation professionnelle et que **ses offres de formation peuvent être financées par les opérateurs de compétences (OPCO).**

### OCAPIAT

128 rue de la Boétie, Lotissement 41

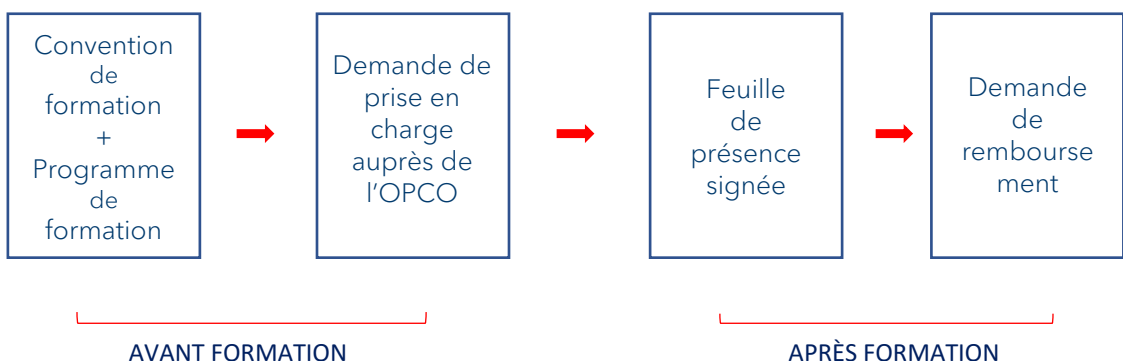
75008 Paris.

Tél. : 01 70 38 38 38

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

Pour cela, **une demande de prise en charge financière** doit être formulée par l'employeur du ou de la salarié(e) souhaitant participer à une formation, auprès de leur OPCO, au plus tard un mois avant le début de la formation. Il faudra joindre à cette requête le programme rappelant le déroulé, une convention de formation ainsi que la facture.

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



# 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.

**LE PARCOURS CGV** : Un parcours de 3 jours en 4 étapes :

- Webinar : Ce que sont des CGV
- Webinar : Matrice-type CGV
- Relecture par Fidal de vos nouvelles CGV 2024
- Webinar : Vendre ses CGV

**LE PARCOURS « ÉLABORER SA STRATÉGIE CIRCUIT ET SA POLITIQUE TARIFAIRE »**

Un parcours de formation de 2 jours permettant aux néo-entrepreneurs ou aux directeurs commerciaux de se poser les bonnes questions :

- Les circuits de distribution
- Les outils - la politique commerciale (Tarif et CGV)
- Appréhender les bases de la culture GMS et de ses négociations spécifiques
- Construire un accord commercial

**LE PARCOURS « CRÉER DE LA VALEUR AVEC SA MARQUE »**

Un parcours en 2 étapes :

- Webinar : Faire son diagnostic de marque
- Webinar : Définir et communiquer son positionnement

**LE PARCOURS « INNOVER POUR CRÉER DES RELAIS DE CROISSANCE »**

Un parcours en 2 étapes :

- Webinar : Concevoir une stratégie d'innovation cohérente et dynamique
- Webinar : Comment innover et lancer ses innovations

**LE PARCOURS DIGITAL : STRATÉGIE DE CONTENU ET DE VENTE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**

Un parcours en 3 étapes :

- Webinar : Sensibilisation et stratégie
- Formation : Comment (vraiment) réussir sur les réseaux sociaux ?
- Formation : Comment générer des ventes grâce aux réseaux sociaux ?

## QUALITÉ DES FORMATIONS

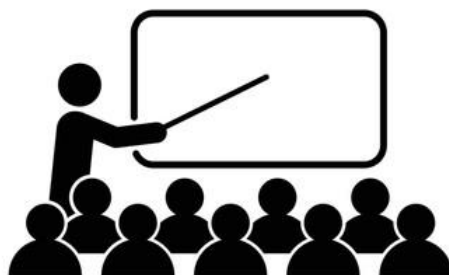
La FEEF investit régulièrement dans la qualité de son offre pédagogique et dispose des certifications réglementaires qui peuvent vous permettre de solliciter la contribution de votre OPCO.

20 formateurs professionnels sont sélectionnés pour leur expérience et leurs compétences reconnues par les entreprises.

### CHIFFRES CLÉS

- **9,5/10** est le taux de satisfaction global
- **98%** des participants trouvent que le contenu de la formation était en adéquation avec le programme

*\*Calculé sur la base du questionnaire d'évaluation à chaud rempli par les participants.*



415

Participants en 2023

27

Formations au catalogue

# 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.



**Guy BARBEY**  
Consultant auprès  
de dirigeants PME  
**XTERNALIA**



**Christophe BLAZY**  
Directeur général  
adjoint  
**VIRAGE CONSEIL**



**Fabrice CANTET**  
Consultant et  
Formateur en Category  
Management



**Patrick CLEMENT**  
Expert E-commerce  
(spécialiste data)  
Formateur et Coach KAM



**Françoise DASSETTO**  
Fondatrice et Dirigeante  
**EFERDAY**



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



**Arnaud DOUIN**  
Formateur et Consultant  
expert de la RHD  
**MARCO POLO  
CONSULTING**



**Virginie DUVERGER**  
Conseil & expertise e-commerce  
Réseaux grande distribution  
Développement commercial  
**MY DIGITAL RETAIL**



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

# NOS FORMATEURS



**Franck GOBLOT**  
Dirigeant &  
expert en Supply  
Chain  
**FAIRWAY CONSEIL**



**Catherine HEADLEY**  
Directrice et Fondatrice du  
cabinet conseil en stratégie  
**DIGITALE EPONYME**



**Vianney LECONTE**  
Président  
**C2L SOLUTIONS**



**Pierre LAURANS**  
Consultant et Formateur  
en stratégie et marketing  
**ARKOSE CONSULTING**



**Olivier LAURIOL**  
Fondateur et Gérant  
**ARKOSE CONSULTING**



**Issam SENTISSI**  
Social Media Manager  
**AURORE BORÉALE**



**Hélène LEUNG**  
Avocat associé  
**CABINET FIDAL**



**Denis MENERET**  
Dirigeant & Directeur  
commercial  
**XTERNALIA**



**Maxence GRILLET**  
Consultant  
**O2M**



**Stéphanie POINTREAU**  
Responsable  
Communication  
Développement Durable  
**O2M**



**Iris LE NAIL**  
Consultante  
**O2M**

## 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.

Votre contact Administratif et Référente Handicap

Jessica THOMERT - Tél. : 06 59 37 00 50 - [Email : jthomert@feef.org](mailto:jthomert@feef.org)

## INFOS PRATIQUES

1 référent handicap : Jessica THOMERT [jthomert@feef.org](mailto:jthomert@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 !

---



### 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.
- 



### 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.

---

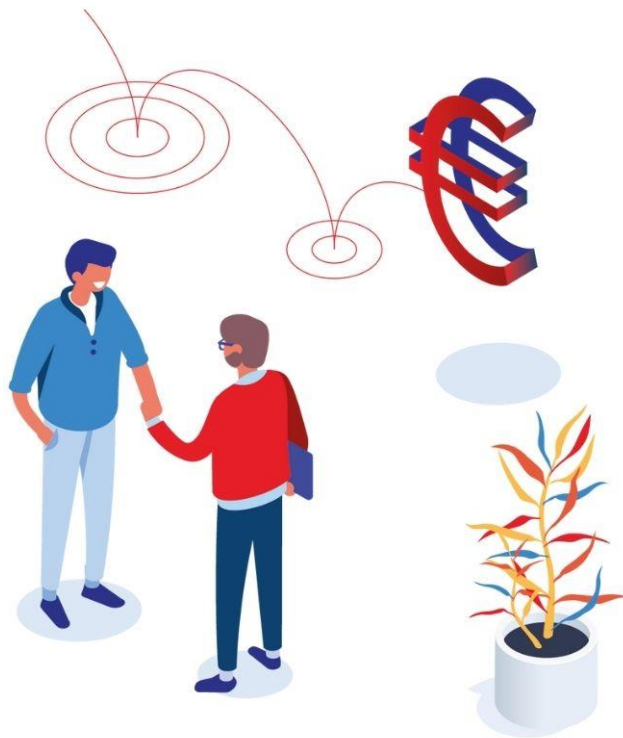


### ANNULATION ET REPORT

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 13.02.2024** – En Présentiel à la FEEF Paris 9ème  
[S'inscrire](#)

**Le 03.09.2024** – En Visio  
[S'inscrire](#)

## DATES

Mardi 13/02/2024  
 Mardi 03/09/2024

### Durée

1 jour - 7h  
 de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
 300 € TTC/pers  
 (soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

## Vos formateurs

### Denis MENERET

Dirigeant & Directeur  
 commercial  
 XTERNALIA



### Guy BARBEY

Consultant auprès de  
 dirigeants PME  
 XTERNALIA

# Formation

## Préparer ses négociations 2024-2025

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 2025
- Se préparer aux négociations
- Intégrer des méthodes à partir de cas d'actualité

### Programme pédagogique

Introduction : Ce qui a changé ou va changer dans le contexte de la négociation 2025 versus 2024

- 1) Les points clefs de sa préparation de négociation
- 2) Construction de ses objectifs
- 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

### INSCRIPTION

**Le 11.06.2024** - En Visio  
[S'inscrire](#)

**Le 04.09.2024** - En Visio  
[S'inscrire](#)

**Le 10.10.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9ème  
[S'inscrire](#)

### DATES

Mardi 11/06/2024  
Mercredi 04/09/2024  
Jeudi 10/10/2024

### Durée

1 jour - 7h  
de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre Formateur

Olivier LAURIOL  
Fondateur et Gérant  
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 enseigner / industriels
- 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

Jeudi 11/04/2024

Jeudi 05/09/2024

### Durée

1 jour - 7h  
de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formateur

Pierre LAURANS  
Consultant et Formateur  
en stratégie et marketing  
ARKOSE CONSULTING

## INSCRIPTION

**Le 11.04.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9ème  
[S'inscrire](#)

**Le 05.09.2024** - En Visio  
[S'inscrire](#)

# Parcours

## Pack CGV

Pack de 3 jours en 4 étapes :

1. Webinar : Des CGV crédibles
2. Webinar : Comment construire les CGV économiquement
3. Relecture par Fidal de ses nouvelles CGV 2025
4. Webinar : Comment légitimer dans la négociation les CGV de l'entreprise

Le programme est un parcours de 3 jours :

### 1. Mercredi 12 Juin 2024

Webinar : Des CGV crédibles

Objectif :

- Quels sont le rôle et la puissance des CGV dans une négociation commerciale.
- Les points clefs de CGV efficaces en négociation
- Horaires : de 14h à 17h30

### 2. Mercredi 11 Septembre 2024

Webinar : Comment construire les CGV économiquement

Objectif :

- Les 2 points de départ: La politique commerciale de l'entreprise, croisée avec l'analyse Supply Chain du compte d'exploitation
- Horaires : de 14h à 17h30

### 3. Relecture des CGV avec Fidal

### 4. Mercredi 30 Octobre 2024

Webinar : Comment légitimer dans la négociation les CGV de l'entreprise

Objectif :

- "Vendre" ses CGV : Pourquoi et comment ?
- Horaires : de 14h à 17h30

## DATES

Mercredi 12/06/2024

Mercredi 11/09/2024

Mercredi 30/10/2024

### Durée

Pack de 3 jours

### Tarif

Pour les adhérents FEEF

1188 € TTC/pers

(soit 990 € HT/pers)

### Formats

En visio

## Vos formateurs

Olivier LAURIOL

Fondateur et Gérant

ARKOSE CONSULTING



Hélène LEUNG

Avocat associé

FIDAL

## INSCRIPTION

Le Pack - En Visio

[S'inscrire](#)

Contact : Jessica THOMERT - 01 47 42 64 03 - [jthomert@feef.org](mailto:jthomert@feef.org)

## Parcours

# Pack Élaborer sa stratégie circuit et sa politique commerciale

Ce Pack est un incontournable pour permettre aux néo-entrepreneurs de se poser les bonnes questions :

- Quels circuits de distribution cibler ?
- Quelle politique commerciale (Tarif et CGV) en fonction du circuit retenu ?
- Comment appréhender la culture et les négociations par circuit ?

Le programme est un parcours de 2 jours :

### Mardi 28 Mai 2024

Les outils de sa politique commerciale selon le circuit de distribution choisi (GMS/RHD/Circuits spécialisés) :

- Calculer son coût de revient pour élaborer son tarif général de vente ?
- Construire son tarif général de vente ? Quelle différence entre TGV GMS et CHR ?

### Mercredi 19 Juin 2024

Stratégie commerciale par circuit et par enseigne:

- Quels sont ses objectifs ? Quels volumes ?
- Quelle capacité de production vs le marché ? Comment les définir ? Quelles priorités ?
- MDD vs MN : Quel choix ? Sur quel circuit ?
- Appréhender son RDV en centrale (GMS, Circuits spécifiques et RHF)

## INSCRIPTION

Le Pack - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>  
[S'inscrire](#)

## DATES

Mardi 28/05/2024  
 Mercredi 19/06/2024

### Durée

Pack de 2 jours

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
 900 € TTC/pers  
 (soit 750 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les jours

## Vos formateurs

### Denis MENERET

Dirigeant & Directeur  
 Commercial  
 XTERNALIA



### Guy BARBEY

Consultant auprès des  
 dirigeants PME  
 XTERNALIA

# Cadre Juridique de la Négociation



## Formation

# Les bases du cadre juridique en GD (Non alimentaire)

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

## Objectifs de la formation

- Connaître les bases juridiques de la négociation industrie-commerce : Le cadre juridique, le formalisme
- Tirer les conséquences de 2024 & anticiper 2025
- Préparer les négociations 2025 / appréhender le droit comme un outil de la négociation
- Reconnaître et qualifier les demandes abusives / identifier ses arguments

## Programme pédagogique

- Les Conditions générales de vente : Instrument de la négociation commerciale
- Le cadre légal de la négociation commerciale et de sa formalisation
- La mise en œuvre de la relation commerciale
- L'absence d'encadrement des pratiques promotionnelles : Quels outils

## DATE

Mercredi 18/09/2024

## Durée

1 jour - 7h  
de 09h30 à 17h30

## Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

## Format

Présentiel

## INSCRIPTION

Le 18.09.2024 - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>  
[S'inscrire](#)



Votre formatrice

Hélène LEUNG  
Avocat associé  
CABINET FIDAL

## Formation

# Les bases du cadre juridique en GD (Alimentaire)

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

## Objectifs de la formation

- Connaître les bases juridiques de la négociation industrie-commerce : Le cadre juridique, le formalisme
- Tirer les conséquences de 2024 & anticiper 2025
- Préparer les négociations 2025 / appréhender le droit comme un outil de la négociation
- Reconnaître et qualifier les demandes abusives / identifier ses arguments

## Programme pédagogique

- Les Conditions générales de vente : Instrument de la négociation commerciale
- Le cadre légal de la négociation commerciale et de sa formalisation
- La mise en œuvre de la relation commerciale
- L'encadrement des pratiques promotionnelles

## INSCRIPTION

Le 10.09.2024 - En Visio

[S'inscrire](#)

Le 17.10.2024 - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>

[S'inscrire](#)

## DATES

Mardi 10/09/2024

Jeudi 17/10/2024

## Durée

1 jour - 7h

de 09h30 à 17h30

## Tarif

Pour les adhérents FEEF

300 € TTC/pers

(soit 250 € HT/pers)

## Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formatrice

Hélène LEUNG  
Avocat associé  
CABINET FIDAL

# 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

- Désacraliser la fonction de manager
- Faire comprendre les avantages du management
- Mobiliser, motiver et fidéliser ses collaborateurs
- Responsabiliser ses collaborateurs
- Conduire l'entretien d'évaluation
- Maîtriser les techniques de communication et le savoir-être.
- Conduire une réunion ou entretien, et gérer les situations délicates

### 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 21.03.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9ème  
[S'inscrire](#)

**Le 14.06.2024** - En Visio  
[S'inscrire](#)

### DATES

Jeudi 21/03/2024  
Vendredi 14/06/2024

### Durée

1 jour - 7h  
de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € 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 le pilotage d'une force de vente dans les prérogatives générales d'un Manager commercial
- Donner les clefs de décision et les outils pour optimiser la structure, l'organisation, l'efficacité et les performances de son équipe de vente
- Mobiliser et accompagner concrètement les commerciaux dans l'atteinte des objectifs via un Coaching terrain

### 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 26.03.2024** - En Visio

[S'inscrire](#)

**Le 20.06.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9ème

[S'inscrire](#)

### DATES

Mardi 26/03/2024

Jeudi 20/06/2024

### Durée

1 jour - 7h

de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF

300 € TTC/pers

(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



### Votre formateur

Cédric D'HALLUIN  
Formateur en entreprise  
Révélateur 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 17.04.2024** – En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>  
[S'inscrire](#)

**Le 05.11.2024** – En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>  
[S'inscrire](#)

## DATES

Mercredi 17/04/2024  
 Mardi 05/11/2024

## Durée

1 jour - 7h  
 de 09h30 à 17h30

## Tarif

Pour les adhérents FEEF  
 300 € TTC/pers  
 (soit 250 € HT/pers)

## Format

En présentiel



## Votre formateur

Christophe BLAZY  
 Directeur général adjoint  
 VIRAGE CONSEIL

# Category Management



# Formation

## Initiation au Category Management

### Prérequis

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,...)
- Comment mettre en place une démarche catégorielle au sein de l'entreprise ?
- Décrypter les organisations des enseignes et leur fonction
- 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 06.03.2024** - En Visio

[S'inscrire](#)

**Le 05.06.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>

[S'inscrire](#)

**Le 02.07.2024** - En Visio

[S'inscrire](#)

### DATES

Mercredi 06/03/2024

Mercredi 05/06/2024

Mardi 02/07/2024

### Durée

1 jour - 7h

de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF

300 € TTC/pers

(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



**Votre formateur**

Fabrice CANTET  
Formateur et Consultant  
en Category Management

# Coaching

## Réussir sa revue de marché Enseigne

### Prérequis

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 20.03.2024** - En Visio  
[S'inscrire](#)

**Le 14.05.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>  
[S'inscrire](#)

**Le 27.06.2024** - En Visio  
[S'inscrire](#)

### DATES

Mercredi 20/03/2024  
 Mardi 14/05/2024  
 Jeudi 27/06/2024

### 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

# Démarrer en RHD et prioriser ses cibles

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

## Objectifs de la formation

- Découvrir l'univers de la RHD
- Partir du marché et partager les connaissances de chacun
- Bâtir des solutions agiles pour se mettre en marche

## Programme pédagogique

- Entrée en matière : tour de table sur les attentes et son expertise actuelle
- Les grandes typologies d'utilisateurs / Les distributeurs
- Restauration collective : spécificités, métiers, acteurs 20/80
- Priorisation circuits / clients : Noter et prioriser les circuits et les clients/prospects principaux

## DATES

Mercredi 14/02/2024  
Mercredi 06/11/2024

### Durée

1 jour - 7h  
de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

## INSCRIPTION

**Le 14.02.2024** - En Visio

[S'inscrire](#)

**Le 06.11.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>

[S'inscrire](#)



Votre formateur

Arnaud DOUIN  
Formateur et Consultant  
expert de la RHD  
MARCO POLO CONSULTING

## Formation

# Performeur en Restauration Commerciale : les leviers du développement

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Comptes clés
- aux Dirigeants

## Objectifs de la formation

- Réaliser des négociations agiles en relation tripartite
- Découvrir les facteurs clefs du succès d'une prospection efficace
- Développer la relation distributeur et un plan d'affaires selon les distributeurs

## Programme pédagogique

- Entrée en matière : Tour de table sur les attentes et son expertise actuelle
- Optimiser ses négociations RHD
- Prospecter avec efficacité
- Animer ses opérateurs/distributeurs
- Quelle organisation commerciale

## DATES

Mercredi 21/02/2024  
Jeudi 07/11/2024

### Durée

1 jour - 7h  
de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

## INSCRIPTION

**Le 21.02.2024** – En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>  
[S'inscrire](#)

**Le 07.11.2024** – En Visio  
[S'inscrire](#)



Votre formateur

Arnaud DOUIN  
Formateur et Consultant  
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
- 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 20.02.2024** - En Visio

[S'inscrire](#)

**Le 21.05.2024** - En Visio

[S'inscrire](#)

**Le 17.09.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>

[S'inscrire](#)

**Le 19.11.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>

[S'inscrire](#)

### DATES

Mardi 20/02/2024

Mardi 21/05/2024

Mardi 17/09/2024

Mardi 19/11/2024

### Durée

1 jour - 7h

de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF

300 € TTC/pers

(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

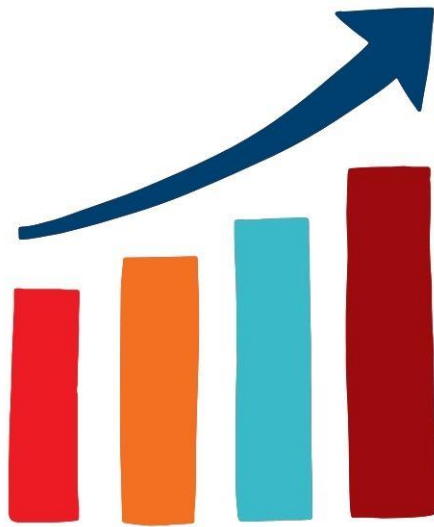


Votre formateur

Franck GOBLOT  
Dirigeant &  
expert en Supply Chain  
FAIRWAY CONSEIL

---

# Marketing



## Parcours

# Pack Créer de la valeur avec sa marque

Pack en 2 étapes :

1. Webinar : Faire son diagnostic de marque
2. Webinar : Définir et communiquer son positionnement

Le programme est un parcours de 2 jours :

Jeudi 23 Mai 2024

**Webinar : Faire son diagnostic de marque**

- 1) Faire son diagnostic de marque
- 2) Définir & clarifier son positionnement

Programme :

- Les différentes fonctions de la marque pour une PME : Marque patrimoine et porte-parole de l'entreprise, marque vecteur de cohésion interne
- Les consommateurs et les marques
- Etablir son diagnostic à l'aide d'une grille d'analyse détaillée
- Identifier et analyser ses forces et ses faiblesses

Horaires : de 10h à 11h30

Mardi 25 Juin 2024

**Webinar : Définir et communiquer son positionnement**

- 1) Définir & clarifier son positionnement
- 2) Communiquer son positionnement & se différencier

Programme :

- Concevoir sa plateforme de marque
- Pourquoi une plateforme de marque ?
- Les spécificités des marques de PME & les attentes consommateur qu'elles induisent
- Les contraintes liées aux différents types de linéaires

Horaires : de 10h à 11h30

## DATES

Jeudi 23/05/2024  
Mardi 25/06/2024

### Durée

2 jours - 3h  
de 10h00 à 11h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
102 € TTC/pers  
(soit 85 € HT/pers) le Pack

### Format

Visio



**Votre formatrice**

Françoise DASSETTO  
Consultant,  
Fondatrice et Dirigeante  
EFERDAY

## INSCRIPTION

**Le Pack** - Webinaires  
[S'inscrire](#)

Contact : Jessica THOMERT - 01 47 42 64 03 - [jthomert@feef.org](mailto:jthomert@feef.org)

## Parcours

### Pack Innover pour créer des relais de croissance

Pack en 2 étapes :

1. Webinar : Concevoir une stratégie d'innovation cohérente et dynamique
2. Webinar : Comment innover et lancer ses innovations

Le programme est un parcours de 2 jours :

Mercredi 07 Février 2024

**Webinar : Concevoir une stratégie d'innovation cohérente et dynamique**

- 1) Les différents leviers de l'innovation
- 2) Innover en cohérence avec sa personnalité de marque & planifier sa stratégie d'innovation

Programme :

- Innover dans son cœur de métier
- Innover par le développement d'offres au cœur de ses valeurs / promesses
- Intégrer ses contraintes fonctionnelles : Outil industriel, force de vente, budget de lancement...
- Choisir ses innovations en cohérence avec l'offre existante et ses promesses

Horaires : de 10h à 11h30

Mardi 12 Mars 2024

**Webinar : Comment innover et lancer ses innovations**

- 1) Trouver des innovations et des nouveaux concepts
- 2) Comment lancer et promouvoir son innovation

Programme :

- Les différentes clés d'entrée
- Innover en interne
- Préparer et anticiper le lancement
- Le rôle de la distribution

Horaires : de 10h à 11h30

### DATES

Mercredi 07/02/2024  
Mardi 12/03/2024

### Durée

2 jours - 3h  
de 10h00 à 11h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
102 € TTC/pers  
(soit 85 € HT/pers) le Pack

### Format

Visio



**Votre formatrice**

Françoise DASSETTO  
Consultant,  
Fondatrice et Dirigeante  
EFERDAY

### INSCRIPTION

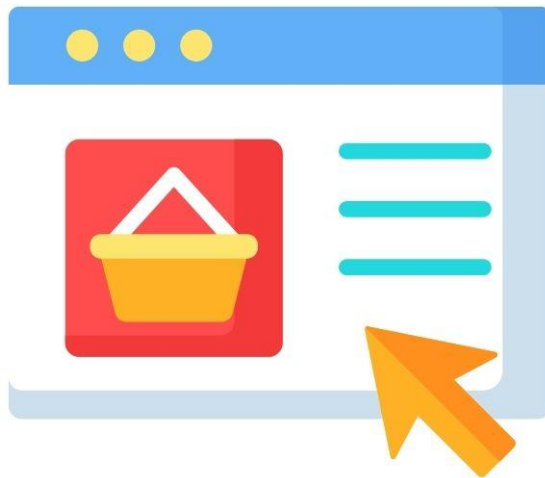
**Le Pack - Webinaires**

[S'inscrire](#)

Contact : Jessica THOMERT - 01 47 42 64 03 - [jthomert@feef.org](mailto:jthomert@feef.org)

---

# E-commerce



# Formation

## Les fondamentaux du E-commerce

Aucun prérequis n'est nécessaire

Cette formation s'adresse plus particulièrement :

- aux Directions commerciales
- aux Équipes marketing et communication
- à toute personne désirant se familiariser avec le commerce en ligne
- aux Dirigeants

### Objectifs de la formation

- Panorama complet du E-commerce (e-shop, Marketplace, Drive, Click & collect)
- Négocier et animer sa gamme
- Renforcer sa négociation grâce aux données e-commerce
- Méthodologie face à chaque type de E-commerce

### Programme pédagogique

- Comprendre les différents réseaux
- Tout savoir sur le fonctionnement du Drive, de la livraison à domicile, des Marketplaces (stratégie, attentes Shoppers, CGV, assortiment, e-merchandising, Promotion...)
- Comment mieux négocier grâce aux infos E-commerce
- Développer son CA grâce au E-commerce
- Livrables : Illustrations concrètes et questions opérationnelles à se poser avant de se lancer ou de se développer en E-commerce

### INSCRIPTION

Le 06.02.2024 - En Visio

[S'inscrire](#)

Le 04.06.2024 - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>

[S'inscrire](#)

### DATES

Mardi 06/02/2024

Mardi 04/06/2024

### Durée

1 jour - 7h

de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF 300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

### Vos formateurs

#### Virginie DUVERGER

Conseil & expertise e-commerce  
Réseaux grande distribution  
MY DIGITAL RETAIL

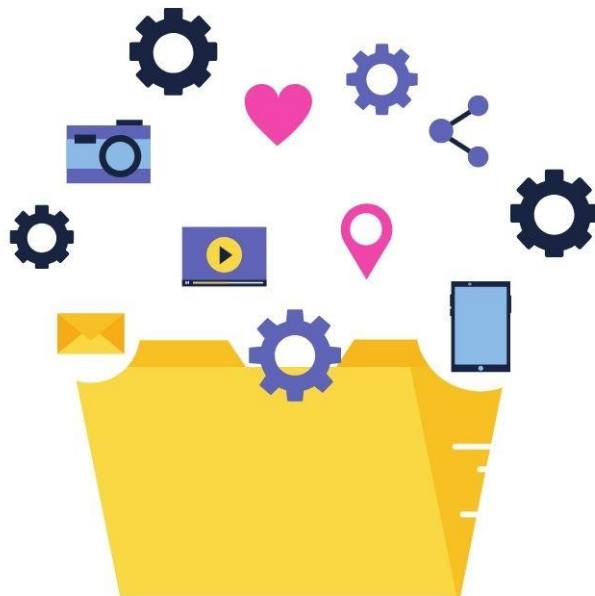


#### Patrick CLEMENT

Expert E-commerce  
(spécialiste data)  
Formateur et Coach KAM

---

# Digital



## Formation

# Optimiser son référencement sur Google et Amazon

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
- Attirer des prospects
- Générer du trafic sur son site internet
- Générer des leads et / ou des ventes
- Évaluer la performance de son site web

## Programme pédagogique

- Comprendre les algorithmes de Google et Amazon
- Se référencer sur les Marketplaces Amazon et Google Shopping ainsi que sur le moteur de recherche Google - mise en avant des opportunités d'affichage
- Trouver les bons mots clés pour optimiser les fiches produits et le site web
- Augmenter la notoriété et la popularité de la marque et des produits.

## DATES

Jeudi 08/02/2024  
Mardi 29/10/2024

### Durée

1 jour - 7h  
de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

## INSCRIPTION

**Le 08.02.2024** – En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>  
[S'inscrire](#)

**Le 29.10.2024** – En Visio  
[S'inscrire](#)



Votre formatrice

Catherine HEADLEY  
Directrice et Fondatrice du  
cabinet conseil en stratégie  
DIGITALE EPONYME

# Formation

## Gérer les réseaux sociaux : Stratégie et astuces

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 et la notoriété de l'entreprise
- Répondre aux attentes des clients et prospects sur les réseaux sociaux
- Savoir utiliser les outils du digital marketing

### Programme pédagogique

- Ecosystème des réseaux sociaux et nouvelles tendances digitales
- Recherche sémantique
- Zoom sur chaque réseau social avec mise en pratique via les comptes de la marque et/ou les comptes personnels des équipes de la communication
- Les outils pour gagner du temps

### INSCRIPTION

**Le 05.03.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>  
[S'inscrire](#)

**Le 08.10.2024** - En Visio  
[S'inscrire](#)

### DATES

Mardi 05/03/2024  
Mardi 08/10/2024

### Durée

1 jour - 7h  
de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



### Votre formatrice

Catherine HEADLEY  
Directrice et Fondatrice du  
cabinet conseil en stratégie  
DIGITALE EPONYME

## Formation

# Les outils incontournables 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 digitale d'acquisition en fonction de différents objectifs
- Savoir utiliser les différents gestionnaires de publicité
- Savoir mettre en place les indicateurs de performance à suivre

## Programme pédagogique

- Panorama des leviers d'acquisition organiques/ payants
- Les différents objectifs des campagnes d'acquisition
- Les différents formats
- Panorama des gestionnaires de publicité
- Plan de taggage

## INSCRIPTION

**Le 09.04.2024** – En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>  
[S'inscrire](#)

**Le 15.10.2024** – En Visio  
[S'inscrire](#)

## DATES

Mardi 09/04/2024  
 Mardi 15/10/2024

## Durée

1 jour - 7h  
 de 09h30 à 17h30

## Tarif

Pour les adhérents FEEF  
 300 € TTC/pers  
 (soit 250 € HT/pers)

## Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



## Votre formatrice

Catherine HEADLEY  
 Directrice et Fondatrice du  
 cabinet conseil en stratégie  
 DIGITALE EPONYME

# Parcours

## Pack Digital : Stratégie de contenu et de vente sur les réseaux sociaux

### Pack en 3 étapes :

1. Webinar : Sensibilisation et stratégie
2. Formation : Comment (vraiment) réussir sur les réseaux sociaux ?
3. Formation : Comment générer des ventes grâce aux réseaux sociaux ?

### Le programme est un parcours de 3 jours :

Mercredi 10 Avril 2024

#### Webinar : Sensibilisation et stratégie

##### Programme :

- Tour d'horizon des réseaux sociaux et de leurs fonctionnalités
- Les enjeux des réseaux sociaux pour la communication digitale

Horaires : de 10h à 12h

Mercredi 15 Mai 2024

#### Présentiel : Comment (vraiment) réussir sur les réseaux sociaux ?

#### Présentiel : Comment bien dépenser 100€ sur Facebook ?

##### Programme :

- Mettre en place une stratégie de contenu : *Content Pillars* et charte créative
- Types de contenus sur les réseaux sociaux

Horaires : de 10h à 15h

Mercredi 26 Juin 2024

#### Webinar : Le marketing d'influence, une mauvaise idée ?

#### Webinar : Comment générer des ventes grâce aux réseaux sociaux ?

##### Programme :

- Définition et tendances de l'influence sur les réseaux sociaux
- A qui s'adresse le marketing d'influence ?
- Les différentes stratégies d'influence : Promotion, notoriété et vente

Horaires : de 10h à 15h

### DATES

Mercredi 10/04/2024

Mercredi 15/05/2024

Mercredi 26/06/2024

### Durée

Pack de 3 jours

### Tarif

Pack : 408€ TTC (soit 340€ HT)

Webinar :

102€ TTC (soit 85€ HT)

Formation 1 :

204€ TTC (soit 170€ HT)

Formation 2 :

204€ TTC (soit 170€ HT)

### Formats

Visio et présentiel selon les sessions



Votre formateur

**Issam SENTISSI**

Social Media Manager  
AURORE BORÉALE

## INSCRIPTION

Le Pack - Webinaires

[S'inscrire](#)

Contact : Jeannette YANGI - 01 47 42 43 38 – [jyangi@feef.org](mailto: jyangi@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 du développement durable
- Construire une démarche RSE
- Valoriser ses engagements

### Programme pédagogique

- Expliquer les enjeux et principes du développement durable
- Définir les étapes essentielles de sa démarche RSE
- Expliquer des enjeux RSE de son entreprise

### DATES

Mercredi 17/01/2024  
Jeudi 16/05/2024  
Mercredi 09/10/2024

### Durée

1 jour - 7h  
de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions

### INSCRIPTION

**Le 17.01.2024** - En Visio

[S'inscrire](#)

**Le 16.05.2024** - En Présentiel à la FEEF Paris 9<sup>ème</sup>

[S'inscrire](#)

**Le 09.10.2024** - En Visio

[S'inscrire](#)



Votre formatrice

Nathalie FORNEZZO  
Consultante, Conseil, Audit.  
Qualité & RSE

## Formation

# Communication responsable « Les clés de réussite pour plus de sécurité »

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

- Connaître les fondamentaux de la communication responsable
- Concevoir une solution de communication en intégrant les enjeux environnementaux et sociaux
- Savoir rédiger un message portant sur des actions de développement durable en utilisant les allégations environnementales à bon escient, dans le respect de la réglementation

## Programme pédagogique

- Les grands principes de la communication responsable
- Les différentes formes de communication
- Focus sur l'auto-déclaration : Les critères de réussite de mon message
- Les chiffres clés de la communication (non)responsable
- Cas pratiques

## DATES

Mercredi 31/01/2024  
Mardi 16/04/2024

### Durée

1 jour - 7h  
de 09h30 à 17h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



### Votre formateur

Stéphanie POINTREAU  
Responsable Communication  
Développement Durable  
O2M

## INSCRIPTION

**Le 31.01.2024** - En Visio

[S'inscrire](#)

**Le 16.04.2024** - En Présentiel

[S'inscrire](#)

# Formation

## Mesurer le bilan carbone de son entreprise

### Prérequis

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

- Découverte du Bilan Carbone®
- Comprendre la logique de calcul versus les enjeux de votre entreprise

### Programme pédagogique

- La comptabilité carbone (1h30)
  - Rappel des enjeux énergie / climat
  - Le fonctionnement de la comptabilité carbone
  - Les acteurs (Ademe, ABC, bases de données)
  - Les facteurs d'émission
- Le Bilan Carbone® (2h)
  - Les étapes d'un projet Bilan Carbone®
  - Le périmètre d'analyse et la cartographie des flux
  - L'outil Bilan carbone®

### DATES

Judi 01/02/2024  
Judi 07/03/2024  
Vendredi 19/04/2024

### Durée

Demi-journée de 09h30 à 12h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio



Votre formateur

Maxence GRILLET  
Consultant  
O2M

### INSCRIPTION

Le 01.02.2024 - En Visio  
[S'inscrire](#)

Le 07.03.2024 - En Visio  
[S'inscrire](#)

Le 19.04.2024 - En Visio  
[S'inscrire](#)

## Formation

# L'après-Bilan Carbone® : Comment réussir sa stratégie de décarbonation ?

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

- Formuler une stratégie solide pour réduire les émissions de carbone après la réalisation du Bilan Carbone
- Établir des indicateurs de performance pertinents pour mesurer le succès de la stratégie de décarbonation mise en œuvre

## Programme pédagogique

- Contexte et enjeux (30mn)
  - Rappel des enjeux énergie / climat
  - Le contexte européen : Accélération des plans de transition climat (SFDR, Loi Énergie Climat, CSRD...)
- Les étapes d'une stratégie de décarbonation (1h30)
  - La trajectoire climat et la méthode SBT
  - Le plan de transition climat et la méthode ACT® Pas à pas - Le plan d'action : Les types d'action
- Partage d'expérience (1h) : Les difficultés rencontrées, les freins à lever, les bonnes pratiques sur les grandes thématiques des IAA : Achats de matière première, emballages, fret...

## DATES

Judi 22/02/2024  
Mercredi 29/05/2024

### Durée

Demi-journée de 09h30 à 12h30

### Tarif

Pour les adhérents FEEF  
300 € TTC/pers  
(soit 250 € HT/pers)

### Formats

Visio ou présentiel selon les sessions



Votre formateur

Maxence GRILLET  
Consultant  
O2M

## INSCRIPTION

Le 22.02.2024 - En Visio

[S'inscrire](#)

Le 29.05.2024 - En Présentiel

[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 [jthomert@feef.org](mailto:jthomert@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 DEFAUT, 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/](http://www.feef.org/formations/)



Votre contact Administratif et Référente Handicap :  
Jessica THOMERT - Chargée d'événements  
Tél. : 06 59 37 00 50 - [Email : jthomert@feef.org](mailto:jthomert@feef.org)

FEEF - 8 rue d'Athènes - 75009 Paris