

agria Grand Est

CATALOGUE DE FORMATION 2025

HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS | PRÉVENTION | NUTRITION | ENVIRONNEMENT MANAGEMENT | MARKETING ET COMMUNICATION | STRATÉGIE COMMERCIALE

18/20 NOTE DE RÉUSSITE DE NOS STAGIAIRES EN 2024

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION

QUI SOMMES NOUS ?

Agria Grand Est œuvre pour que les entreprises de la bioéconomie puissent concilier compétitivité et transition environnementale en offrant un réseau, des services et de l'intelligence collective.

agria Grand Est

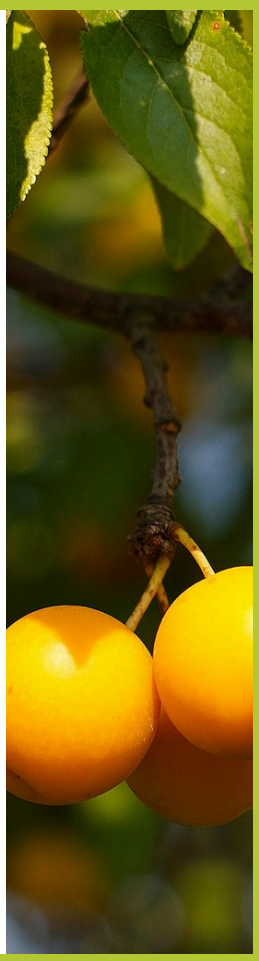


CETTE MISSION A DÉMARRÉ

IL Y A PLUS DE 30 ANS

Partageant la nécessité d'accompagner l'innovation et de fédérer **l'écosystème agroalimentaire, des entreprises, des organismes de recherche et l'enseignement supérieur de Lorraine** sont à l'initiative de la création d'Agria Grand Est en 1986. Depuis, Agria Grand Est crée et anime les synergies entre les acteurs de cet écosystème.

En **38 ans**, l'association a élargi son spectre d'intervention aux agroressources. Ainsi réunis, agroalimentaire et agroressources constituent ce que l'on nomme la bioéconomie. Ce qui n'a pas changé, c'est la place d'Agria Grand Est comme pivot des projets des entreprises qu'elle conseille et représente.





TRAVAILLER EN ASSOCIATION,

ÇA DONNE DU SENS !

Agria Grand Est, c'est aussi et avant tout une association, dont le fonctionnement se base sur un principe simple : être toujours plus nombreux pour défendre nos intérêts communs et faire face aux enjeux majeurs que vit notre secteur. Sa raison d'être, c'est donc vous : les adhérents, les membres, les partenaires.



DES VALEURS QUI POSENT

UN CADRE DE TRAVAIL

Proximité, engagement, expertise, durabilité et convivialité : ces valeurs nous fédèrent et nous animent à travers chacun des projets que nous accompagnons. La finalité est de permettre aux entreprises de la bioéconomie de trouver, avec Agria Grand Est, un environnement de travail propice à la (re)construction vers un modèle viable et vertueux. Mais aussi de permettre aux salariés de l'association d'évoluer dans un cadre de travail stimulant et épanouissant.

4 BONNES RAISONS DE TRAVAILLER AVEC NOUS

1 ÉCHANGER AU SEIN D'UN RÉSEAU

Nos 38 ans d'histoire nous ont permis de constituer un réseau d'entrepreneurs, de fournisseurs, de distributeurs, d'enseignants, d'experts... L'équipe Agria Grand Est est là pour créer des ponts entre tous ces acteurs et ainsi gagner en performance et en créativité.

Le saviez-vous ? Notre structure possède plusieurs missions.
Nous sommes à la fois :
- Un CRITT - Centre Régional d'Innovation et de Transfert de Technologies,
- Une CDT - Cellule de Diffusion Technologique,
- Et une ARIA, membre du réseau des ARIAs de France.

2 ACCÉDER À DES SERVICES EXTERNALISÉS

Notre équipe pluridisciplinaire réalise un éventail de services-support nécessaires au bon fonctionnement d'une entreprise.

Notre volonté : permettre à tous les types d'entreprises de se développer de façon harmonieuse, même lorsqu'elles ne peuvent pas recruter, en faisant confiance à un conseil extérieur toujours bienvenu.

3 DÉVELOPPER L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

Notre rôle est d'aider toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, à tendre vers un haut degré de maîtrise. Voilà pourquoi nous proposons de former vos équipes à de nombreuses thématiques et nous participons à la transmission de connaissances grâce à une veille continue.

Et ce n'est pas tout : nous mettons en place et collaborons à des projets régionaux, nationaux et européens en faveur du développement de nouvelles expertises et de nouvelles filières qui, demain, serviront le secteur de la bioéconomie. C'est ce qui illustre notre mission de CRITT.

4 CONTRIBUER

au dynamisme de l'écosystème de la bioéconomie et être acteur du développement des filières alimentaires et non alimentaires du Grand Est.



SOMMAIRE

01

HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS

Gestion de crise : organisation & mise en place
Hygiène et sécurité alimentaire
Méthodologie de l'audit interne
Compréhension de l'HACCP
Manager la sécurité alimentaire des aliments par l'ISO 22 000
Évaluer le risque de fraude alimentaire
Food Safety Culture

02

PRÉVENTION

Santé et sécurité au travail
Réaliser & faire vivre le document unique d'évaluation des risques professionnels

03

NUTRITION

Étiquetage des denrées alimentaires (règlement INCO)
Déclaration Nutritionnelle (règlement INCO)
Évaluer ses produits à l'aide du Nutri-Score

04

ENVIRONNEMENT

Responsabilité Sociétale des Entreprises
Écoconception

05

MANAGEMENT ET EMPLOI

Niv.1 - J1 - Management d'équipe
Niv.1 - J2 - Management d'équipe
Niv.1 - J3 - Management d'équipe
Niv.2 - J1 - Management d'activité
Niv.2 - J2 - Management d'activité
Niv.2 - J3 - Management d'activité
Niv.2 - J4 - Management d'activité
Niv.2 - J5 - Management d'activité

06

MARKETING ET COMMUNICATION

Initiez-vous à la stratégie Marketing et à la communication digitale

07

STRATÉGIE COMMERCIALE

Optimiser son organisation commerciale
Le mix produit
Les canaux de distribution
La prospection
La négociation client



HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS



HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS



GESTION DE CRISE ALIMENTAIRE

ORGANISATION ET MISE EN PLACE

Quelles sont les responsabilités et devoirs de l'entreprise face à une crise ? Comment réagir et communiquer lorsqu'une crise survient ? Comment les éviter ?
Cette formation explicite l'importance et la pertinence de la gestion de crise et vous donne les clefs pour mettre en place une telle procédure au sein de votre entreprise.

Public

SERVICE QUALITÉ, PRODUCTION

0,5 jour

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

500 € HT	1 pers.
750 € HT	2 pers.
1 000 € HT	3 pers.
1 250 € HT	4 pers.

CONTENU DE LA FORMATION

CONTEXTE ET CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Historique des crises alimentaires
- Cadre réglementaire et objectifs

MÉTHODOLOGIE D'UNE GESTION DE CRISE

- Système de traçabilité
- Mise en place d'une procédure et de ses outils (cellule de crise, flux d'informations et communication interne et externe…)

PHASES DE LA PROCÉDURE ET ÉVALUATION

- Rappel et retrait d'un produit
- Gestion de la communication
- Retour d'expérience et amélioration de la procédure

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les phases et la méthodologie de la gestion de crise
- Mettre en place d'une procédure de gestion de crise
- Apprendre à réagir face une alerte ; organiser les retours d'expérience

Intervenant



JULIE COIGNUS



HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS



L'hygiène et la sécurité alimentaire, en industrie agroalimentaire, sont l'affaire de tous !
Les connaissances fondamentales en matière de bonnes pratiques d'hygiène et de maîtrise des dangers font partie des pré-requis essentiels pour travailler dans un environnement de production alimentaire.

Cette formation vous permettra de mieux appréhender les enjeux de l'hygiène en industries agroalimentaires et d'apporter votre pierre à l'édifice !

Public

TOUT LE PERSONNEL

2 heures

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

300 € HT	1 pers.
450 € HT	2 pers.
600 € HT	3 - 5 pers.
750 € HT	6 pers. & +

CONTENU DE LA FORMATION

CADRE RÉGLEMENTAIRE & NORMATIF

- Le Codex & les normes
- L'évolution de la réglementation « Paquet Hygiène »

HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

- Les notions d'hygiène, le développement microbiologique et les risques de contamination
- L'identification des sources de contamination par la méthode des «5M», les bonnes pratiques de fabrication
- Première appréhension de la méthode HACCP et distinction entre PrPo et CCP

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les risques associés aux aliments, les conséquences, les causes et les enjeux
- Mettre en oeuvre les bonnes pratiques de l'hygiène
- Identifier les risques et adapter son comportement

Intervenant



JULIE COIGNUS



HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS



MÉTHODOLOGIE DE L'AUDIT INTERNE

Comment maîtriser les règles et attitudes à avoir lors d'un audit ? Comment bien gérer le suivi des audits en s'inscrivant dans le processus d'amélioration continue de l'entreprise ?

Cette formation a pour but de former vos collaborateurs à la réalisation d'audits internes pour évaluer et améliorer votre maîtrise et management de vos systèmes et référentiels qualité.

Public

SERVICE QUALITÉ, PRODUCTION

1 jour

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

800 € HT	1 pers.
1 200 € HT	2 pers.
1 600 € HT	3 - 5 pers.
1 750 € HT	6 pers. & +

CONTENU DE LA FORMATION

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE & NORMATIF

- Le Codex & les normes
- L'évolution de la réglementation « Paquet Hygiène »

HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

- Les notions d'hygiène, le développement microbiologique et les risques de contamination
- L'identification des sources de contamination par la méthode dite des « 5M

PRÉSENTATION DE LA MÉTHODE HACCP

- Les enjeux, les risques en agroalimentaire (biologiques, physiques, chimiques)
- Les moyens de maîtrise, les moyens de vérification de l'effective maîtrise et les mesures à prendre en cas de perte de maîtrise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les risques sanitaires
- Maîtriser les principes de l'HACCP
- Mettre en place et gérer un système HACCP

Intervenant



JULIE COIGNUS



HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS



COMPRÉHENSION DE L'HACCP

Quels enjeux pour l'entreprise lorsque les conditions d'hygiène ne sont pas respectées ? Comment maîtriser les risques pour éviter tout accident de santé pour le consommateur ? Quelles sont les responsabilités engagées en matière de sécurité alimentaire ?

Cette formation prépare les esprits à la démarche HACCP que vous initiez ou confirmiez sa mise en œuvre dans votre établissement.

Public

SERVICE QUALITÉ, PRODUCTION

1 jour

Pré-requis : bonne connaissance du référentiel ou de la norme auditée

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

800 € HT	1 pers.
1 200 € HT	2 pers.
1 600 € HT	3 - 5 pers.
1 750 € HT	6 pers. & +

CONTENU DE LA FORMATION

LES NORMES ET RÉFÉRENTIELS

- Rappels des principes et objectifs des normes et référentiels de qualité

LES AUDITS

- Les différents types
- Objectifs et outils nécessaires

MÉTHODOLOGIE DE L'AUDIT

- Les phases
- Comment bien s'y préparer ?
- Les compétences et attitudes de l'auditeur

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir les méthodes et les outils des audit
- Maîtriser la communication en situation d'audit
- Concrétiser par des exercices pratiques et des audits blancs

Intervenant



JULIE COIGNUS



HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS



MANAGER LA SÉCURITÉ SANITAIRE DES ALIMENTS PAR L'ISO 22 000

Attentif à la qualité et la sécurité sanitaire des aliments, vous avez mis en place votre étude HACCP. Souhaitant intégrer l'amélioration continue dans votre management global, vous optez pour la norme ISO 22 000.

Cette formation initie votre équipe qualité au fonctionnement de la norme et à sa mise en application dans votre système de management.

Public

SERVICE QUALITÉ, PRODUCTION

1 jour

Pré-requis : bonne connaissance du référentiel ou de la norme auditée

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

800 € HT	1 pers.
1 200 € HT	2 pers.
1 600 € HT	3 - 5 pers.
1 750 € HT	6 pers. & +

CONTENU DE LA FORMATION

LES NORMES ISO

- Historique
- Définition de la norme ISO 22 000 : type, famille,champ d'application, présentation, points essentiels, évaluation, certification et fonctionnement
- Focus sur les évolutions de la norme

FOCUS SUR LA NOTION D'AMÉLIORATION CONTINUE

- PMS : HACCP et traçabilité

PRINCIPALES EXIGENCES DE LA NORME ISO 22 00

- Les 8 principes du système de management de la qualité
- Exigences essentielles
- Présentation du FSSC 22 000
- Exercices

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les enjeux et démarches relatives à la sécurité sanitaire des aliments
- Connaître les principales exigences de la norme ISO 22 000
- Mettre en oeuvre ces exigences dans le système de management

Intervenant



JULIE COIGNUS



HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS



ÉVALUER LE RISQUE DE FRAUDE ALIMENTAIRE

Après différents scandales mettant en évidence des fraudes alimentaires, les entreprises doivent désormais s'armer pour répondre aux nouvelles exigences de leurs clients en matière d'authenticité et mettre en place des systèmes pour minimiser les risques d'achats de matières premières alimentaires frauduleuses.

Public

SERVICE QUALITÉ

1 jour

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

800 € HT	1 pers.
1 200 € HT	2 pers.
1 600 € HT	3 - 5 pers.
1 750 € HT	6 pers. & +

CONTENU DE LA FORMATION

CADRE RÉGLEMENTAIRE EUROPÉEN & FRANCAIS

- Contexte normatif

HISTORIQUE ET DÉFINITION DES FRAUDES ALIMENTAIRES

- Évaluation et prévention des risques
- Outils de veille
- Cotation du risque
- Mise en place d'actions préventives
- Exercice d'application

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les différents types de fraudes alimentaires
- Identifier et évaluer les risques liés aux fraudes alimentaires grâce à un outil Excel remis aux stagiaires
- Prévenir les risques de fraude alimentaire
- Mettre en œuvre ces exigences dans le système de management

Intervenant



JULIE COIGNUS



HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS



FOOD SAFETY CULTURE

La « Food safety culture » s'est imposée dans le vocabulaire des industries agroalimentaires avec les dernières versions des référentiels « Sécurité des aliments », comme le BRC et l'IFS, et suscite beaucoup de questions. Comment traduire ce concept dans notre quotidien ? Comment évaluer la maturité de notre organisation en la matière ? Cette formation vous donnera les clés pour structurer votre démarche.

Public

SERVICE QUALITÉ

1 jour

Pré-requis : être impliqué dans le management de la qualité et de la sécurité des aliments

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

800 € HT	1 pers.
1 200 € HT	2 pers.
1 600 € HT	3 - 5 pers.
1 750 € HT	6 pers. & +

CONTENU DE LA FORMATION

- Comprendre la notion de culture d'organisation et les exigences des principaux référentiels en matière de Food Safety Culture
- Les composantes des comportements
- Développer une Food Safety Culture dans son organisation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les nouveaux enjeux de la Food Safety Culture
- Aborder les enjeux et les moyens pour intégrer les exigences dans sa politique de gestion de qualité

Intervenant



JULIE COIGNUS



PRÉVENTION



PRÉVENTION



SANTÉ ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL

La prévention des risques professionnels est un enjeu majeur. Mais les principales difficultés sont souvent d'identifier les obligations qui incombent, et de connaitre les interlocuteurs vers qui se tourner.

Cette formation vous permet de connaitre et mettre en œuvre les principales exigences légales en matière de santé et sécurité au travail.

Public

SERVICE SÉCURITÉ

1 jour

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

800 € HT	1 pers.
1 200 € HT	2 pers.
1 600 € HT	3 - 5 pers.
1 750 € HT	6 pers. & +

CONTENU DE LA FORMATION

CONTEXTE ET RÉGLEMENTATION

- Cadre réglementaire
- Principes obligations
- Les interlocuteurs et leurs rôles

IDENTIFIER LES DOCUMENTS ET OUTILS OBLIGATOIRES

- Le document unique
- Le réglement intérieur
- Les plans de prévention
- Les registres obligatoires
- L'affiche obligatoire

ACCIDENTS DU TRAVAIL ET MALADIES PROFESSIONNELS (AT/MP)

- Principales définitions
- Procédure de reconnaissance
- Identification des causes et intégration dans l'analyse des risques

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les obligations réglementaires
- Connaître les interlocuteurs adaptés
- Identifier les documents obligatoires

Intervenant



JULIE COIGNUS



PRÉVENTION



RÉALISER ET FAIRE VIVRE LE DOCUMENT UNIQUE D'ÉVALUATION DES RISQUES PROFESIONNELS

La prévention des risques professionnels est un enjeu majeur. Le point de départ de la démarche repose sur l'évaluation des risques, dont les résultats sont formalisés dans le DUERP.

Cette formation vous initie à l'évaluation des risques professionnels et vous apprend à rédiger et à tenir à jour votre DUERP.

Public

DIRECTION, SERVICE SÉCURITÉ

2 heures

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

300 € HT	1 pers.
450 € HT	2 pers.
600 € HT	3 - 5 pers.
750 € HT	6 pers. & +

CONTENU DE LA FORMATION

CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Obligations règlementaires
- Principes généraux de l'évaluation des risques

MÉTHODOLOGIE DE L'ÉVALUATION DES RISQUES

- Constituion d'une équipe
- Démarche d'évaluation des risques
- Outils et supports

RÉDACTION DU DUERP

- Cotation du risque
- Définition et mise en oeuvre d'un plan d'actions
- Évaluation et mise à jour de la démarche

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir réaliser une évaluation des risques professionnels
- Intégrer les observations du DUERP dans sa politique santé et sécurité
- Connaître les outils et supports dédiés

Intervenant



JULIE COIGNUS



NUTRITION

NUTRITION



ÉTIQUETAGE DES DENRÉES ALIMENTAIRES (RÉGLEMENT INCO)

Quelles sont les mentions obligatoires d'un produit alimentaire ? Comment appréhender la déclaration nutritionnelle ? Comment appliquer les nouvelles règles d'INCO ?

Public

SERVICE QUALITÉ, PRODUCTION, R&D, COMMERCIAL

1 à 2 jours

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

Nous contacter

CONTENU DE LA FORMATION

RÉGLES D'ÉTIQUETTAGE

- Cadre réglementaire
- Mentions obligatoires, complémentaires et facultatives
- Exemples et quizz de validation

LA DÉCLARATION NUTRITIONNELLE

- Les mentions obligatoires et facultatives
- Obtention des valeurs nutritionnelles
- Exercice d'application

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les régles d'étiquettage : mentions obligatoires, facultatives et nutritionnelles du réglement INCO
- Être capable de réaliser une estimation nutritionnelle

Intervenant



JULIE COIGNUS



NUTRITION



DÉCLARATION NUTRITIONNELLE (RÉGLEMENT INCO)

La déclaration nutritionnelle est obligatoire depuis le 13 décembre 2016. Pour déclarer les valeurs nutritionnelles sur votre emballage, le règlement INCO permet l'obtention de ces données par l'analyse et/ou par le calcul. Pour gagner du temps, limiter le nombre et les coûts d'analyse, une solution efficace et intéressante vous est proposée : l'utilisation d'un outil interne de calcul crée pour être adapté à votre activité.

Public

SERVICE QUALITÉ, PRODUCTION, R&D, COMMERCIAL

1,5 jours

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

1 300 € HT	1 pers.
1 950 € HT	2 pers.
2 600 € HT	3 - 5 pers.
2 850 € HT	6 pers. & +

CONTENU DE LA FORMATION

RÉGLEMENTATION SUR L'ÉTIQUETTAGE NUTRITIONNEL

- Le réglement INCO
- Le Nutriscore
- Les points clés à retenir

OBTENTION DES VALEURS NUTRITIONNELLES À DÉCLARER

- Rassembler les données disponibles sur le produit
- Influence des facteurs de rétention et de rendement
- Appliquer les régles de tolérance et d'arrondis
- Exemple concret de calcul et d'évaluation appliqué sur un de vos produits

*La formation est animée par un membre du RMT Actia Nutriprevius ayant participé au comité de rédaction du guide ANIA-ACTIA sur l'étiquetage nutritionnel (janvier 2016).

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre le principe du calcul des valeurs nutritionnelles des recettes et l'appliquer
- Utiliser un outil de calcul type tableur Excel pour estimer les valeurs nutritionnelles
- Être capable de réaliser un étiquetage nutritionnel conforme à la réglementation en vigueur

Intervenant



GUYLAINE POLETTE



NUTRITION



ÉVALUER SES PRODUITS
À L'AIDE DU NUTRI-SCORE

De plus en plus adepte de la nutrition et de « l'effet santé », le consommateur prête attention à ce qu'il mange : la qualité nutritionnelle est devenue un enjeu stratégique pour les entreprises agroalimentaires. Il faut s'informer pour améliorer ses connaissances sur la composition des produits alimentaires et sur la réglementation, afin de progresser et de pouvoir utiliser le levier nutritionnel pour répondre aux attentes des consommateurs.

Public

SERVICE QUALITÉ, PRODUCTION, R&D, COMMERCIAL

1,5 jours

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

800 € HT	1 pers.
1 200 € HT	2 pers.
1 600 € HT	3 - 5 pers.
1 750 € HT	6 pers. & +

CONTENU DE LA FORMATION

BASES
- Contexte et aspects réglementaires, aliments concernés

LES MODALITÉS DE CALCUL
- Système de notation, adaptation du score pour les aliments et les boissons
- Application concrète

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître et appliquer le règlement d'usage du logo Nutri-score
- Maîtriser le calcul du score nutritionne
- Évaluer la qualité nutritionnelle de ses produits

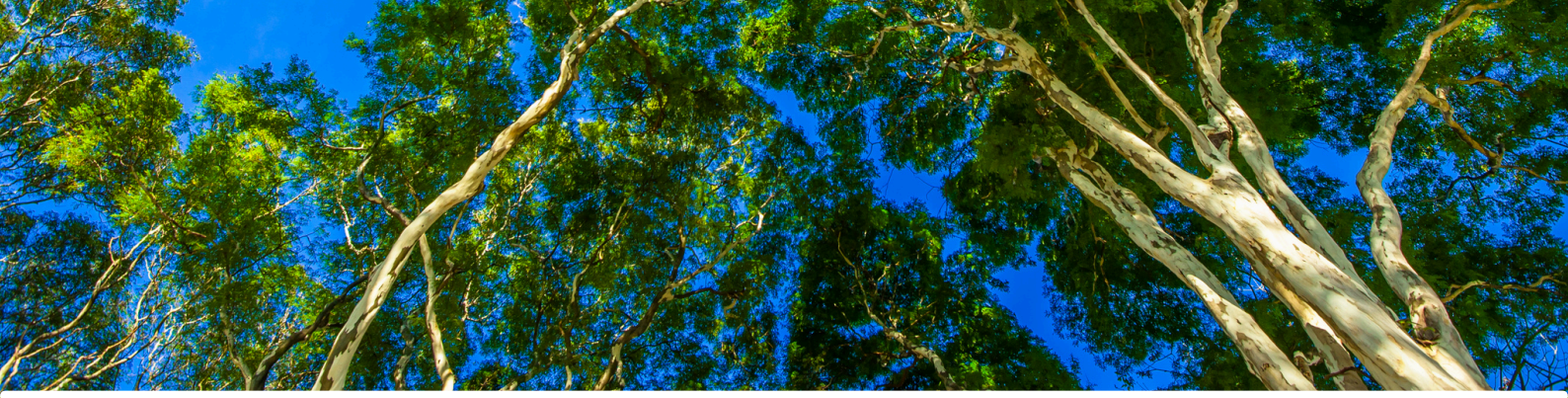
Intervenant



GUYLAINE POLETTE



ENVIRONNEMENT



ENVIRONNEMENT



RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES

Toute société est désormais tenue de s'interroger sur les impacts sociaux et environnementaux de ses activités. Dans ce cadre, comment intégrer la RSE dans sa gouvernance d'entreprise ? Comment communiquer et valoriser l'image de son entreprise ?

Public

SERVICE QUALITÉ, PRODUCTION, R&D,

1 à 2 jours

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

Nous contacter

CONTENU DE LA FORMATION

- Normes et principaux référentiels
- ISO 26 000
- La RSE dans les entreprises
- Les étapes incontournables de la démarche RSE
- Exercices et étude de cas

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Cerner les enjeux de la RSE
- Maîtriser les différents outils de la RSE
- Comprendre les principes et concepts inhérents au développement durable
- Mettre en œuvre et piloter avec succès une politique RSE avec les différentes parties prenantes

Intervenant



JULIE COIGNUS



ENVIRONNEMENT



ÉCOCONCEPTION

Vous souhaitez analyser l'impact environnemental de votre produit ? Réaliser des économies au cours de son cycle de vie ? Découvrez ce qu'est l'Ecoconception, comment l'adapter et la mettre en place au sein de votre stratégie d'entreprise.

Public

SERVICE ENVIRONNEMENT

1 jour

Aucune exigence de pré-requis

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

800 € HT	1 pers.
1 200 € HT	2 pers.
1 600 € HT	3 - 5 pers.
1 750 € HT	6 pers. & +

Intervenant



JULIE COIGNUS

CONTENU DE LA FORMATION

L'ECOCONCEPTION, UNE APPROCHE PRODUIT

- Ses principes, ses bénéfices stratégiques, définition d'un produit éco-conçu
- La démarche : focus sur ses 6 étapes clés
- Introduction à l'Analyse de Cycle de vie
- Etudes de cas

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les principes de base de la démarche d'écoconception
- Maîtriser les étapes de la démarche
- Savoir utiliser la vision cycle de vie dans son projet d'écoconception
- Identifier les facteurs de succès d'une démarche d'écoconception



MANAGEMENT ET EMPLOI



MANAGEMENT ET EMPLOI



NIVEAU 1 | JOUR N°1 -
MANAGEMENT D'ÉQUIPE (3 JOURS MODULABLES)

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques.

Objectif : Permettre à des managers d'équipe de mieux appréhender les enjeux liés à leur mission et d'adopter une véritable « posture » de manager d'équipe.

Public

Managers d'activités opérationnelles, responsables de secteurs, chefs d'équipes

3 jours modulables | à Metz

Apports théoriques et cas pratiques
Échanges d'expériences et mises en situation
Ateliers interactifs

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

980€

Niveau 1 : Occuper ou être sur le point d'occuper un poste de manager d'équipe et être amené à travailler sur les sujets liés au marketing et à la communication.

PROGRAMME

1 - Les fondamentaux

LE RÔLE FONDAMENTAL DU MANAGER D'ÉQUIPE

- Positionnement du manager d'équipe : entre recherche de rentabilité et bien-être des salariés
- Rôle central dans la circulation de l'information (montante et descendante)
- Travail individuel + échanges : quelle est ma valeur ajoutée en tant qu'animateur ?

TROUVER SON STYLE DE MANAGEMENT

- Les différents styles et modes de management
- Adapter son management à l'équipe et aux individus
- Savoir concilier souplesse, compréhension et fermeté
- Travail individuel + échanges : quel est mon style de management ? Est-il adapté à la situation ?

ADOPTER UNE POSTURE EFFICACE ET COHÉRENTE AVEC LA MISSION

- Différence et complémentarité entre le rôle et la posture
- Impact de la posture sur l'évaluation de vos compétences
- Inspirer la confiance et le respect (en faisant preuve d'humilité)
- Travail individuel + échanges : Comment suis-je perçu par mon équipe ? par ma direction ?

Intervenant



LAURENT LEGAND



MANAGEMENT ET EMPLOI



NIVEAU 1 | JOUR N°2 -
MANAGEMENT D'ÉQUIPE (3 JOURS MODULABLES)

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques.

Objectif : Permettre à des managers d'équipe d'identifier les leviers permettant de susciter, durablement et efficacement, l'engagement de leurs collaborateurs pour une performance accrue.

Public

Managers d'activités opérationnelles, responsables de secteurs, chefs d'équipes

3 jours modulables | à Metz

Apports théoriques et cas pratiques
Échanges d'expériences et mises en situation
Ateliers interactifs

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

980€

Niveau 1 : Occuper ou être sur le point d'occuper un poste de manager d'équipe et être amené à travailler sur les sujets liés au marketing et à la communication.

PROGRAMME

2 - Créer une dynamique de progrès continu favorisant l'engagement et la performance

INSCRIRE L'ÉQUIPE DANS UNE LOGIQUE DE PROGRÈS CONTINU

- Comprendre les principes de bases du Lean et de la résolution de problème
- Mettre en place un plan de progrès stimulant et fédérateur
- Faire du point journalier un outil de performance et d'engagement

DÉVELOPPER LA COHÉSION DE L'ÉQUIPE ET L'ENGAGEMENT DE TOUS SES MEMBRES

- Susciter et maintenir l'engagement des membres de son équipe
- Définir un système de valeurs communes

FAIRE GRANDIR SON ÉQUIPE

- Repérer et développer les talents présents au sein de l'équipe
- Valoriser les réussites collectives plutôt que les performances individuelles

Intervenant



LAURENT LEGAND



MANAGEMENT ET EMPLOI



NIVEAU 1 | JOUR N°3 -
MANAGEMENT D'ÉQUIPE (3 JOURS MODULABLES)

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques.

Objectif : Permettre à des managers d'équipe de se doter des outils et des méthodes lui permettant de continuer à conduire son équipe avec efficacité dans les situations difficiles.

Public

Managers d'activités opérationnelles, responsables de secteurs, chefs d'équipes

3 jours modulables | à Metz

Apports théoriques et cas pratiques
Échanges d'expériences et mises en situation
Ateliers interactifs

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

980€

Niveau 1 : Occuper ou être sur le point d'occuper un poste de manager d'équipe et être amené à travailler sur les sujets liés au marketing et à la communication.

PROGRAMME

3 - Gestion des incidents et des situations difficiles

MÉCANISMES DE PRISE DE DÉCISION

- Compréhension des 2 modes de la pensée : Rationnel / Intuitif
- Savoir utiliser 2 modes pour prendre les bonnes décisions
- Impact des situations de crises sur les mécanismes de prise de décision

GESTION DE CONFLITS

- Comprendre les mécanismes du conflit
- Les outils pour désamorcer les conflits : méthodes DESC, Communication Non Violente
- Gérer les personnalités difficiles

GESTION DES PRIORITÉS

- Savoir prioriser entre tâches urgentes et tâches importantes
- Outil de gestion des priorités : méthode GTD

Intervenant



LAURENT LEGAND



MANAGEMENT ET EMPLOI



NIVEAU 2 | JOUR N°1 -
MANAGEMENT D'ACTIVITÉ (5 JOURS MODULABLES)

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques.

Objectif : Optimiser le pilotage de l'activité tout en répondant aux attentes de la direction et des autres services.

Public

Managers d'activités opérationnelles, responsables de secteurs, chefs d'équipes

5 jours modulables | à Metz

Apports théoriques et cas pratiques
Échanges d'expériences et mises en situation
Ateliers interactifs

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

980€

Niveau 2 : Occuper ou être sur le point d'occuper un poste de manager d'activité opérationnel.

PROGRAMME

1. Piloter son activité

INTERAGIR EFFICACEMENT AVEC LA DIRECTION ET LES AUTRES SERVICES

- Comprendre les enjeux de la direction
- Identifier les besoins et attentes des parties prenantes
- Définir des objectifs stratégiques
- Adopter une posture crédible et connectée au terrain

DÉFINIR DES PROCESS DE REPORTING

- Identifier les indicateurs de pilotage
- Organiser la circulation de l'information (reporting montant et descendant)

METTRE EN PLACE DES ROUTINES DE PILOTAGE

- Utiliser le tableau de bord comme outil de gestion
- Animer les équipes via des réunions collectives

Intervenant



LAURENT LEGAND



MANAGEMENT ET EMPLOI



NIVEAU 2 | JOUR N°2 -
MANAGEMENT D'ACTIVITÉ (5 JOURS MODULABLES)

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques.

Objectifs :
- Maîtriser les fondamentaux de la gestion de projet
- Développer des compétences pour conduire efficacement les projets

Public

Managers d'activités opérationnelles, responsables de secteurs, chefs d'équipes

5 jours modulables | à Metz

Apports théoriques et cas pratiques
Échanges d'expériences et mises en situation
Ateliers interactifs

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

980€

Niveau 2 : Occuper ou être sur le point d'occuper un poste de manager d'activité opérationnel.

PROGRAMME

2 - Pourquoi est-ce important de savoir conduire un projet ?

CONCEPTS CLÉS DU MANAGEMENT DE PROJET
- Comprendre les enjeux liés à la gestion de projet
- Explorer les différentes typologies de projets
- Identifier les étapes clés du cycle de projet

PRÉPARATION D'UN PROJET : CADRAGE ET LANCEMENT
- Clarifier le besoin et les objectifs stratégiques
- Identifier et gérer les risques associés
- Planifier efficacement les étapes du projet
- Constituer une équipe projet compétente et motivée

CONSTRUIRE UN PLAN D'ACTION MOBILISATEUR
- Structurer le projet avec des phases et jalons précis
- Assurer le suivi et animer les instances de pilotage
- Organiser les tâches pour optimiser le travail quotidien
- Maintenir l'engagement grâce à une communication régulière et ciblée

Intervenant



LAURENT LEGAND



MANAGEMENT ET EMPLOI



NIVEAU 2 | JOUR N°3 -
MANAGEMENT D'ACTIVITÉ (5 JOURS MODULABLES)

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques.

Objectif : Aider les managers à optimiser la performance de leur activité, en garantissant l'adéquation avec les orientations stratégiques de l'entreprise.

Public

Managers d'activités opérationnelles, responsables de secteurs, chefs d'équipes

5 jours modulables | à Metz

Apports théoriques et cas pratiques
Échanges d'expériences et mises en situation
Ateliers interactifs

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

980€

Niveau 2 : Occuper ou être sur le point d'occuper un poste de manager d'activité opérationnel.

PROGRAMME

3 - Optimiser la performance de son activité

ALIGNER L'ORGANISATION AVEC LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

- Clarifier les missions de l'activité par l'approche processus
- Identifier les ressources nécessaires
- Aligner l'activité avec les besoins internes et externes

DÉCLINER LES ORIENTATIONS EN OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les axes d'amélioration
- Définir des objectifs opérationnels
- Mettre en place un système de suivi et de pilotage

CONSTRUIRE UN PLAN D'ACTION MOBILISATEUR

- Répartir les responsabilités et les tâches
- Animer et communiquer pour engager l'équipe

Intervenant



LAURENT LEGAND



MANAGEMENT ET EMPLOI



NIVEAU 2 | JOUR N°4 -
MANAGEMENT D'ACTIVITÉ (5 JOURS MODULABLES)

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques.

Objectif : Permettre aux managers de développer leur capacité à prendre des décisions stratégiques et efficaces.

Public

Managers d'activités opérationnelles, responsables de secteurs, chefs d'équipes

5 jours modulables | à Metz

Apports théoriques et cas pratiques
Échanges d'expériences et mises en situation
Ateliers interactifs

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

980€

Niveau 2 : Occuper ou être sur le point d'occuper un poste de manager d'activité opérationnel.

PROGRAMME

4 - La prise de décision

ENJEUX DE LA PRISE DE DÉCISION

- L'importance stratégique de la décision
- Décider en contexte d'incertitude
- L'impact de l'absence de décision

LE PROCESSUS DE PRISE DE DÉCISION

- Définition et étapes d'une décision
- Conséquences de la prise de décision

MÉCANISMES ET FACTEURS INFLUENTS

- Utiliser les 2 modes de pensée pour décider
- Identifier les biais cognitifs
- Impact des crises sur la prise de décision

Intervenant



LAURENT LEGAND



MANAGEMENT ET EMPLOI



NIVEAU 2 | JOUR N°5 -
MANAGEMENT D'ACTIVITÉ (5 JOURS MODULABLES)

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques.

Objectif : Permettre aux managers de maîtriser le droit du travail pour gérer efficacement les relations de travail et se conformer aux obligations légales.

Public

Managers d'activités opérationnelles, responsables de secteurs, chefs d'équipes

5 jours modulables | à Metz

Apports théoriques et cas pratiques
Échanges d'expériences et mises en situation
Ateliers interactifs

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

980€

Niveau 2 : Occuper ou être sur le point d'occuper un poste de manager d'activité opérationnel.

PROGRAMME

5 - Connaître et appliquer les règles de droit social

LES RÈGLES DU DROIT SOCIAL

- Identifier les règles applicables à l'entreprise
- Accueillir et intégrer un nouveau salarié
- Accompagner les évolutions de la relation de travail

GÉRER LES COMPORTEMENTS FAUTIFS

- Identifier et traiter les comportements inadaptés
- Gérer l'insuffisance professionnelle et les fautes
- Appliquer le pouvoir de sanction

RESPONSABILITÉS DU MANAGER

- Obligation de sécurité
- Gérer les relations avec les représentants du personnel
- Responsabilité sociale et pénale

Intervenant



LAURENT LEGAND



MANAGEMENT ET EMPLOI



LES DATES 2025

- vend.25 avril : Management d’équipe J1
- vend.16 mail : Management d’équipe J2
- vend.20 juin : Management d’équipe J3
- vend.19 sept : Management d’activité J1
- vend.17 oct : Management d’activité J2
- vend.21 nov : Management d’activité J3
- vend.12 déc : Management d’activité J4

Information : Si nous n'avons pas suffisamment de participants, nous nous réservons le droit de reporter ou d'annuler les dates.

Intervenant



LAURENT LEGAND



MARKETING ET COMMUNICATION



MARKETING ET COMMUNICATION



INITIEZ-VOUS À LA STRATÉGIE MARKETING
ET À LA COMMUNICATION DIGITALE

Le marketing et la communication sont toujours une priorité, d'autant plus en temps de crise. Mais les façons de s'investir en marketing et communication sont multiples et propres à chaque entreprise. Comment démarrer avec la stratégie marketing et la communication digitale ? À quel moment en faire une priorité ? Comment structurer et cadencer son travail ?

Public
ENTREPRENEURS, DIRIGEANTS, ÉQUIPES COMMUNICATION DÉBUTANTES

1 jour

Pré-requis : travailler sur des projets liés au marketing ou à la communication

Cette formation peut se faire individuellement avec un groupe externe ou en collectif avec des managers internes

800 € HT	1 pers.
1 200 € HT	2 pers.
1 600 € HT	3 - 5 pers.
1 750 € HT	6 pers. & +

PROGRAMME

CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE MARKETING

- Le marketing : un grand mot pour définir une organisation de vos gammes et de vos marques
- Les composantes d'une stratégie marketing et leur mode de construction
- Etudes de cas de réussites en la matière et application à vos métiers

FAIRE LE LIEN ENTRE MARKETING ET COMMUNICATION

- Construire ses éléments de langage
- Définir ses cibles et ses objectifs

DÉMARRER EN COMMUNICATION

- Les multiples modes de communication et leurs intérêts respectifs
- Communiquer, c'est forcément cher ?
- Cas particulier de la communication digitale

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Permettre à des entrepreneurs ou à des équipes de se doter des outils et des méthodes leur permettant de mettre en place une stratégie marketing et un plan de communication, seuls ou accompagnés de structure conseil (agences)
- Prendre conscience de la place du marketing et de la communication dans la vie d'une entreprise et de ses marques

Intervenant



AGATHE VETTIER



STRATÉGIE COMMERCIALE



STRATÉGIE COMMERCIALE



OPTIMISER SON ORGANISATION COMMERCIALE

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques. Un livret sera remis à la fin de la formation reprenant les thèmes abordés.

Public

ENTREPRENEUR, DIRECTEUR COMMERCIAL, COMMERCIAL, TECHNICO-COMMERCIAL, RESPONSABLE GRANDS

1 jour

Fiches évaluation formation, questionnaires de formation, QCM, partage d'expériences

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

750€

PROGRAMME

ÉVALUER LE BESOIN EN RESSOURCE COMMERCIALE

- Le besoin humain
- Quel type de commercial
- Quel budget pour quel coût ?

METTRE EN PLACE DES OUTILS DE VENTE

- Catalogue, book de vente, présentation société
- Les outils CRM
- Les outils digitaux
- Quel type de commercial ?
- Quel budget pour quel coût ?

METTRE EN PLACE DES OUTILS DE VENTE

- Les indicateurs commerciaux
- Le reporting chiffré

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mettre en place une organisation commerciale optimale qui répondra aux besoins de développement de l'entreprise
- Établir les outils de vente nécessaires à l'équipe commerciale
- Mettre en place les indicateurs de performance commerciale

Intervenant



CHRISTOPHE SIMOUTRE



STRATÉGIE COMMERCIALE



LE MIX PRODUIT

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques. Un livret sera remis à la fin de la formation reprenant les thèmes abordés.

Public

Entrepreneur, Directeur commercial, Commercial, Technico-commercial, Responsable Grands Comptes.

1 jour

Fiches évaluation formation, questionnaires de formation, QCM, partage d'expériences

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

530€

PROGRAMME

- Enjeux de l'entreprise, ses valeurs, sa culture, ses objectifs, ses contraintes
- Analyse de l'activité et du marché
- Situer l'offre dans le contexte : la valeur ajoutée
- Caractéristiques des produits de la gamme
- Conditionnement des gammes, nom et protection
- Politique de prix
- Politique de vente
- Politique de promotion
- Tableau de bord et indicateurs

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser son marché et concurrents
- Définir des gammes de produits rentables
- Animer les gammes de produits

Intervenant



CHRISTOPHE SIMOUTRE



STRATÉGIE COMMERCIALE



LES CANAUX DE DISTRIBUTION

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques. Un livret sera remis à la fin de la formation reprenant les thèmes abordés.

Public

Entrepreneur, Directeur commercial, Commercial, Technico-commercial, Responsable Grands Comptes.

1 jour

Fiches évaluation formation, questionnaires de formation, QCM, partage d'expériences

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

530€

PROGRAMME

- Les différents modèles de circuits de distribution
  - Circuit de distribution direct (directement du fabricant au consommateur)
  - Circuit court (délivrance via des acteurs locaux)
  - Circuit long (via des intermédiaires, grossistes, détaillants, etc.)
  - Circuit hybride (combinaison de plusieurs types de circuits)
- Le choix du circuit de distribution pour un fabricant agroalimentaire
  - Critères de choix
  - Impact sur la stratégie marketing
  - Exemples de stratégies gagnantes
- Les choix logistiques dans les circuits de distribution agroalimentaire
  - Gestion de la chaîne d'approvisionnement
  - La gestion des délais et des risques de rupture de stock
  - Solutions innovantes en logistique

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Vendre et communiquer
- Prospecter et développer son chiffre d'affaires
- Concilier production et vente

Intervenant



CHRISTOPHE SIMOUTRE



STRATÉGIE COMMERCIALE



LA PROSPECTION
(AMÉLIORER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE)

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques. Un livret sera remis à la fin de la formation reprenant les thèmes abordés.

Public

Entrepreneur, Directeur commercial, Commercial, Technico-commercial, Responsable Grands Comptes.

1 jour

Fiches évaluation formation, questionnaires de formation, QCM, partage d'expériences

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

530€

PROGRAMME

- Comprendre les mécanismes de la relation client
- Développer son potentiel relationnel
- Maîtriser les outils de la communication
- Développer son potentiel de négociateur à la relation client
- Acquérir une méthode, un savoir-faire dans la négociation commerciale

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer son efficacité commerciale
- Mieux se connaître et développer son efficacité à la gestion de la relation commerciale
- Optimiser ses propres ressources en vue de réunir les conditions de réussite nécessaires à la pratique de la négociation

Intervenant



CHRISTOPHE SIMOUTRE



STRATÉGIE COMMERCIALE



LA NÉGOCIATION CLIENT

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques. Un livret sera remis à la fin de la formation reprenant les thèmes abordés.

Public

Entrepreneur, Directeur commercial, Commercial, Technico-commercial, Responsable Grands Comptes.

1 jour

Fiches évaluation formation, questionnaires de formation, QCM, partage d'expériences

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

530€

PROGRAMME

- Prospecter efficacement
  - Identifier et qualifier ses prospects
  - Identifier les différents canaux de prospection active (téléphonique, foires, salons, porte à porte, réseaux)
  - Analyser et planifier les actions de prospection (tableaux de bord, reporting)

- Optimiser son RDV de prospection
  - Préparer et objectiver son rdv
  - Anticiper les points susceptibles d'être négociés
  - Réussir la prise de contact, la découverte, l'écoute, l'argumentation, le traitement des objections et la conclusion
  - Évaluer la visite par un débriefing approfondi

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Organiser et savoir se préparer à la prospection
- Renforcer sa capacité de persuasion quelque soit son interlocuteur
- Mener un entretien téléphonique et physique en traitant les objections
- Adopter une écoute active, maitriser le silence, utiliser la reformulation et les feeds back

Intervenant



CHRISTOPHE SIMOUTRE



STRATÉGIE COMMERCIALE



LA NÉGOCIATION CLIENT

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques, des partages d'expérience et des apports théoriques. Un livret sera remis à la fin de la formation reprenant les thèmes abordés.

Public

Entrepreneur, Directeur commercial, Commercial, Technico-commercial, Responsable Grands Comptes.

1 jour

Fiches évaluation formation, questionnaires de formation, QCM, partage d'expériences

Cette formation peut se dérouler en individuel ou en collectif

530€

PROGRAMME

- Prospecter efficacement
  - Identifier et qualifier ses prospects
  - Identifier les différents canaux de prospection active (téléphonique, foires, salons, porte à porte, réseaux)
  - Analyser et planifier les actions de prospection (tableaux de bord, reporting)

- Optimiser son RDV de prospection
  - Préparer et objectiver son rdv
  - Anticiper les points susceptibles d'être négociés
  - Réussir la prise de contact, la découverte, l'écoute, l'argumentation, le traitement des objections et la conclusion
  - Évaluer la visite par un débriefing approfondi

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Organiser et savoir se préparer à la prospection
- Renforcer sa capacité de persuasion quelque soit son interlocuteur
- Mener un entretien téléphonique et physique en traitant les objections
- Adopter une écoute active, maitriser le silence, utiliser la reformulation et les feeds back

Intervenant



CHRISTOPHE SIMOUTRE



STRATÉGIE COMMERCIALE



LES DATES 2025

Vendredi 27/06 :
Le mix produit

Vendredi 12/09 :
Les canaux de distribution

Vendredi 10/10 :
La prospection (améliorer son efficacité commerciale)

Vendredi 28/11 :
La négociation client

Information : Si nous n'avons pas suffisamment de participants, nous nous réservons le droit de reporter ou d'annuler les dates.

Intervenant



CHRISTOPHE SIMOUTRE

INFOS UTILES

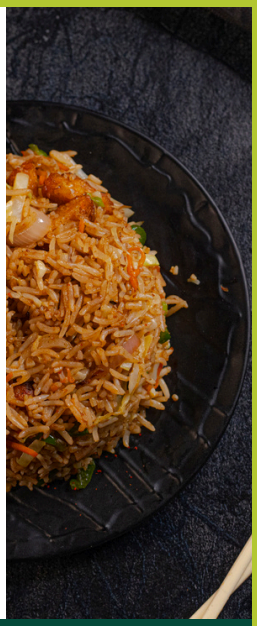
agria Grand Est



CONDITIONS D'ACCÉSSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, nous vous remercions de nous contacter en amont de la formation afin d'étudier, selon les cas, les aménagements et adaptations nécessaires pour l'accueil et le bon déroulé de la formation.

VOTRE CONTACT : JULIE COIGNUS - JULIE.COIGNUS@IAA-LORRAINE.FR - 06 25 51 21 23



NOS MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos formations sont proposées en fonctions des besoins et contraintes qui ont été exprimés par les candidats. Chaque module comprend au moins :

- une activité de découverte,
- des apports théoriques,
- des mises en application,
- une synthèse et/ou une évaluation.

Agria Grand Est évalue l'atteinte des objectifs via des tests de connaissances, des exercices d'application et des études de cas en lien avec leur activité professionnelle.

Un rendez-vous, pouvant être complété par un entretien téléphonique, permet de présenter et d'adapter les modalités de formation à chaque participant. Cela permet de présenter les modalités de formation les plus adaptées :

- horaires et lieux de la formation
- formation individuelle ou en groupe
- formation inter ou intra
- formation sur son lieu de travail ou au sein de nos locaux



NOS LOCAUX

Notre centre de formation est situé au sein de l'Ecole Nationale Supérieure de Géologie (campus de l'Université de Lorraine-site de Brabois). Adaptée à l'acceuil individuel et collectif et facile d'accès via les transports en commun ou en voiture avec un espace d'acceuil pour les stagiaires, une salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur et écran ainsi que plusieurs parkings intérieurs.

2 RUE DU DOYEN MARCEL ROUBAULT – BÂTIMENT GÉOLOGIE BP 10162 54500 VANDOEUVRE-LES-NANCY

Lien Google Maps ici



NOS TARIFS

Nos tarifs s'incluent pas les frais de déplacements de formateurs, pour les formations qui se déroulent en dehors de la Métropole du Grand Nancy.

INFOS UTILES



FORMATION À DISTANCE

Agria Grand Est est en capacité d'organiser des formations inter et intra-entreprise à distance.

N'hésitez pas à nous soumettre vos projets.





RÉFÉRENTS FORMATION

RÉFÉRENTE PÉDAGOGIQUE

Julie Coignus
julie.coignus@iaa-lorraine.fr
06 25 51 21 23

RÉFÉRENTE ADMINISTRATIVE

Alexia Garofoli
alexia.garofoli@iaa-lorraine.fr
06 34 11 12 68

RÉFÉRENTE QUALITÉ & HANDICAP

Julie Coignus
julie.coignus@iaa-lorraine.fr
06 25 51 21 23



ACCUEIL DES STAGIAIRES EN SITUATION DE HANDICAP

Agria Grand Est est à votre écoute pour assurer l'accessibilité de ses formations à tous.



VOS FORMATEURS



JULIE COIGNUS
Responsable du pôle technique
06 25 51 21 23
julie.coignus@iaa-lorraine.fr
Agria Grand Est



STÉPHANE CHARRIER
Directeur
07 57 76 83 13
stephane.charrier@iaa-lorraine.fr
Agria Grand Est



GUYLAINE POLETTE
Chargée de missions QHSE
07 43 36 44 12
guylaine.polette@iaa-lorraine.fr
Agria Grand Est



AGATHE VETTIER
Chargée de projets marketing
06 37 81 51 56
agathe.vettier@iaa-lorraine.fr
Agria Grand Est



NICOLAS RIGAUX
Chargé de missions Emploi-Formation
06 17 40 30 04
nicolas.rigaux@iaa-lorraine.fr
Agria Grand Est



CHRISTOPHE SIMOUTRE
Fondateur YNSA
07 43 36 44 12
christophe.simoutre@gmail.com
You'll Never Sell Alone



LAURENT LEGAND
Fondateur Perform Management
06 31 87 11 27
laurent.legand@chezperform.fr
Perform Management

You'll Never Sell Alone

Perform Management

agria Grand Est

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS (1/9)

1. PREAMBULE - OBJET DES PRESENTES CONDITIONS GENERALES

1.1. PRÉAMBULE

AGRIA GRAND EST (association dont le siège social est sis 2, rue du Doyen Roubault à Vandœuvre-lès-Nancy (54518) et immatriculée au Répertoire SIRENE sous le numéro 341 148 328) a pour activité l'accompagnement des entreprises de la bioéconomie. AGRIA GRAND EST propose notamment une offre adaptée et personnalisée de **formations, inter-entreprises et intra-entreprises.**

1.2. OBJET DES PRÉSENTES CONDITIONS GÉNÉRALES

Les présentes Conditions Générales de Formations (les « Conditions Générales ») ont pour objet de définir les termes et conditions afférents à la réalisation des Formations, ainsi que, plus généralement, de stipuler les droits et obligations respectifs de AGRIA GRAND EST et du Client et, in fine, leur responsabilité respective.

AGRIA GRAND EST et le Client sont ci-après désignés collectivement les « Parties » et, individuellement « Partie »

Toute commande de Formation par le Client, quelle qu'en soit le support et les modalités (y compris par un moyen de communication à distance, notamment par email) sera régie par les présentes Conditions Générales.

Les conditions générales d'achat du Client et, plus généralement, tout autre document émanant du Client, sont expressément exclus et sont, en tout état de cause, inopposables à AGRIA GRAND EST.

2. DEFINITIONS

Outre ceux définis à l'article 1 ci-dessus, pour les besoins de la compréhension, de l'interprétation et de l'exécution des présentes Conditions Générales, les termes clés commençant par une majuscule sont définis de la manière énoncée en page suivante.

• « Affilié » signifie (i) toute société qui contrôle, directement ou indirectement, l'une des Parties, ou (ii) d'une société qui est contrôlée, directement ou indirectement, par l'une des Parties ou (iii) d'une société qui est contrôlée, directement ou indirectement, par la même personne morale que l'une des Parties. La notion de « contrôle » ci-dessus est définie à l'article L 233-3 du Code de commerce.

• « Catalogue » signifie le catalogue édité par AGRIA GRAND EST comportant le détail des formations proposées. Ce Catalogue de Formations est notamment accessible sur son site internet.

• « Client » signifie toute entreprise (à savoir notamment entreprise individuelle, société, union de coopératives agricoles, etc.) ? association ou personne morale de droit public (notamment collectivité locale), agissant à des fins entrant dans le cadre de son activité professionnelle.

• « Convention de Formation » signifie la convention établie par AGRIA GRAND EST en application de l'article L6353-1 du Code du travail qui comporte notamment, l'intitulé de la Formation commandée, ses modalités de mise en œuvre et d'évaluation, ainsi que le prix et les modalités de paiement. La Convention de Formation est éditée par AGRIA GRAND EST postérieurement à la signature du Devis par le Client. La Convention de Formation est signée par le Client.

• « Devis » signifie les documents établis par AGRIA GRAND EST, quel que soit leur intitulé, qui comportent notamment l'énoncé de la Formation, le programme de la Formation et ses objectifs, l'énoncé du déroulement de la Formation et ses modalités de réalisation, le public visé et les prérequis, ainsi que le prix de la Formation et les autres conditions financières.

La proposition de Formation(s) éditée par AGRIA GRAND EST, qui est communiquée au Client, fait partie du Devis.

• « Formation » signifie la ou les formation(s), en présentiel et/ou à distance, commandée(s) par le Client auprès de AGRIA GRAND EST.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS (2/9)

La Formation contractuelle est celle énoncée dans le Devis signé par le Client.

- « Formateur » signifie la ou les personnes physiques dispensant la Formation aux Participants.

- « Participant » signifie toute personne physique faisant partie du Personnel du Client et participant à la Formation.

- « Personnel du Client » signifie les employés (salariés, Participants), les associés et les mandataires sociaux non salariés du Client ainsi que ses prestataires tiers.

- « Personnel de AGRIA GRAND EST » signifie les employés, les associés et les mandataires sociaux non-salariés de AGRIA GRAND EST. Le Formateur fait partie du Personnel de AGRIA GRAND EST.

- « Supports de Formation » signifie tous les documents et supports pédagogiques, quel que soit leur forme, leur intitulé et leur support (imprimé ou numérique ou fichier informatique), communiqués / fournis par AGRIA GRAND EST au Client et/ou aux Participants pour les besoins de la réalisation de la / des Formation(s).

Selon le contexte, les termes définis au présent article 2 peuvent être écrits au singulier ou au pluriel dans les clauses des Conditions Générales ci-après. En outre, d'autres termes et expressions sont définis dans les clauses ci-après des présentes Conditions Générales. Ces termes et expressions commençant par une majuscule ont le sens qui leur est ultérieurement attribué dans les clauses ci-après.

3. CATALOGUE DE FORMATIONS – DESCRIPTION ET CHOIX DE LA FORMATION

Le détail des formations étant énoncé dans le Catalogue, le choix de la Formation appartient exclusivement au Client. En cas de doute sur l'adéquation d'une Formation par rapport aux objectifs et/ou aux besoins du Client, ce dernier a la faculté de demander expressément un complément d'informations ou des conseils à AGRIA GRAND EST.

En outre, chaque Formation spécifie le public ciblé ainsi que le niveau initial (les prérequis) des Participants. Le Client est tenu de s'assurer que tout Participant dispose des prérequis de la Formation commandée.

Par conséquent, AGRIA GRAND EST ne peut aucunement être tenue pour responsable d'une éventuelle inadéquation entre la Formation commandée et le niveau initial et/ou les fonctions des Participants.

4. COMPOSITION DU CONTRAT – FORMATION DU CONTRAT

4.1. COMPOSITION DU CONTRAT : LES DOCUMENTS CONTRACTUELS

Les documents énoncés ci-dessous sont appelés conjointement les « Documents Contractuels », ils sont complémentaires et composent le contrat de formation (le « Contrat ») conclu par les Parties et formé dans les conditions énoncées ci-dessous.

Les Documents Contractuels sont :

- le Devis signé par le Client

ET

- la Convention de Formation

ET

- les présentes Conditions Générales

En cas de contradiction ou de discordance entre des stipulations des présentes Conditions Générales et le contenu du Devis signé, ce seront les termes de ce dernier qui prévaudront. Le Devis devra toutefois être interprété à la lumière des présentes Conditions Générales.

4.2. FORMATION DU CONTRAT

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS (3/9)

Le Contrat est formé, et engage les Parties, à compter de la signature du Devis par le Client. Toutefois, si la date de signature du Devis par le Client est postérieure à la date d'expiration de la période de validité du Devis, AGRIA GRAND EST sera en droit d'invoquer la caducité du Contrat, et ce, sans engager sa responsabilité. Cette faculté d'invoquer la caducité peut uniquement être exercée par AGRIA GRAND EST. Le Client accepte expressément que son consentement à la conclusion du Contrat soit valablement donné par voie électronique, notamment au moyen de cases à cocher et de « clics » de validation. Cette acceptation sera réputée avoir la même valeur qu'une signature manuscrite de la part du Client.

4.3. FACULTÉ DE REFUS DE COMMANDE

Dans le cas où un Client s'inscrirait à une formation, sans avoir procédé au paiement d'une formation précédente, AGRIA GRAND EST pourra refuser d'honorer la commande de Formation, et ce, sans engager sa responsabilité et sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit. Il en sera de même en cas de litige antérieur entre AGRIA GRAND EST et ledit Client et/ou l'un des Participants.

5. ENTREE EN VIGUEUR ET DUREE DU CONTRAT

5.1. ENTRÉE EN VIGUEUR

Le Contrat entre en vigueur à la date de signature du Devis par le Client (la « Date d'Entrée en Vigueur »).

5.2. DURÉE DU CONTRAT

Le Contrat est conclu pour toute la durée nécessaire à la réalisation de la Formation.

La durée prévisionnelle nécessaire à la réalisation de la Formation est indiquée dans le Devis.

Il est entendu expressément entre les Parties que le Contrat est conclu pour une durée déterminée au sens de l'article 1212 du Code civil. Par conséquent, le Contrat ne pourra prendre fin de manière anticipée qu'en cas d'accord commun des Parties formalisé expressément par un document écrit et signé par les deux Parties ou en cas de résiliation (cf. article 15).

6. TARIFS, PRIX DE LA FORMATION ET FRAIS - FACTURATION, PAIEMENT ET PENALITES

6.1. TARIFS DES FORMATIONS

Les tarifs indiqués dans le Catalogue sont réservés aux adhérents d'AGRIA GRAND EST. Pour les non adhérents, les tarifs sont majorés de dix (10) %. Tous les tarifs sont indiqués hors taxes (HT) et seront ainsi majorés de la TVA au taux en vigueur au moment de la facturation.

6.2. PRIX DE LA FORMATION

Le prix (le « Prix ») que le Client doit payer en contrepartie de la Formation commandée est mentionné dans le Devis.

Le montant du Prix dépend notamment du nombre de Participants.

Le Client doit généralement payer un acompte, lequel devra être réglé par le Client concomitamment à la signature du Devis. Le montant de l'acompte est indiqué dans le Devis et/ou dans la Convention de Formation

6.3. FRAIS

Le Prix comprend les frais d'animation et les Supports de Formation remis à chaque Participant. Le Prix ne comprend aucunement les frais de déplacement et d'hébergement des Participants, lesquelles restent à la charge exclusive du Client.

Les éventuels frais de déplacement, d'hébergement et de repas du Formateur sont à la charge du Client.

Ces frais seront remboursés à AGRIA GRAND EST sur présentation des justificatifs y afférents ou, selon le cas, conformément au forfait indiqué dans le Devis ou dans la Convention de Formation.

6.4. FINANCEMENT DE LA FORMATION PAR UN OPCO

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS (4/9)

AGRIA GRAND EST étant certifiée QUALIOPI, le Prix de la Formation peut, en principe, être pris en charge financièrement par l'Opérateur de Compétence (OPCO) mentionné dans le Catalogue.

Il appartient au Client de se renseigner et d'effectuer toutes les démarches nécessaires relatives à une éventuelle prise en charge financière de la Formation par ledit OPCO, et ce, avant le début de la Formation.

L'accord définitif de financement doit être communiqué à AGRIA GRAND EST qui le mentionnera alors dans la Convention de Formation que le Client signera.

La responsabilité de AGRIA GRAND EST ne pourra, en aucun cas, être engagée en cas de refus de l'OPCO de prise en charge, totale ou partielle, du prix de la Formation commandée par le Client. En outre, l'absence de prise en charge, totale ou partielle, de la Formation par l'OPCO ne remet pas en cause la validité du Contrat formé qui demeure en vigueur. AGRIA GRAND EST se réserve ainsi la possibilité de facturer la totalité du Prix au Client.

6.5. FACTURATION

Les modalités de facturation sont différentes lorsque le Prix de de la Formation est financé par l'OPCO et lorsqu'il n'y a pas de f inancement par un OPCO. Dans le premier cas, la facture émise par AGRIA GRAND EST sera transmise pour règlement à l'OPCO. Dans l'hypothèse, où le financement de l'OPCO porterait sur une partie du Prix, le solde sera facturé par AGRIA GRAND EST au Client, ce dernier s'engage expressément à régler ledit solde.

Dans le cas où il n'y pas de financement par un OPCO, AGRIA GRAND EST émettra une facture à l'ordre du Client que ce dernier devra régler en intégralité. Hormis la facture d'acompte qui devra être réglée concomitamment à la formation du Contrat, toute facture émise par AGRIA GRAND EST devra être réglée dans un délai maximal de trente (30) jours à compter de sa date d'émission.

6.6. RETARD DE PAIEMENT : PÉNALITÉS, RECOUVREMENT ET AUTRES CONSÉQUENCES

En cas de non-paiement d'une facture à l'échéance, les sommes dues par le Client seront de plein droit, automatiquement et sans mise en demeure, majorées d'une pénalité égale à trois (3) fois le taux d'intérêt légal et de l'indemnité forfaitaire de recouvrement de 40 € en application des articles L 441-10 et D 441-5 du Code de commerce. En cas de retard de paiement persistant, AGRIA GRAND EST aura également la faculté de recouvrer par voie contentieuse les sommes dues par le Client. La totalité des frais engagés à cette fin (frais d'huissier, d'expertise, honoraires d'avocat, etc.) seront remboursés par ce dernier à AGRIA GRAND EST, sur présentation des justificatifs y afférents. En outre et nonobstant ce qui précède, AGRIA GRAND EST aura la faculté, en application des articles 1219 et 1220 du Code civil, de suspendre la réalisation de la Formation jusqu'à la date de réception de la somme impayée et/ou de résilier le Contrat (cf. article 15).

7. TERMES ET MODALITES RELATIFS A LA REALISATION DES FORMATIONS

7.1. COMMUNICATION DES MODALITÉS DE RÉALISATION

Suite à la conclusion du Contrat, AGRIA GRAND EST communiquera à chaque Participant, par tous moyens appropriés, les informations utiles et les modalités afférentes à la réalisation de la Formation, telles que notamment les lieux, dates et horaires de la Formation.

7.2. SITE DE RÉALISATION DE LA FORMATION

La Formation sera réalisée dans les locaux de AGRIA GRAND EST et/ou dans ceux du Client (« Site du Client ») ou dans tout autre lieu approprié.

Le(s) site(s) de réalisation de la Formation sera(ont) indiqué(s) dans le Devis et/ou dans la Convention de Formation.

7.3. FORMATION EN DISTANCIEL

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS (5/9)

Lorsque la Formation est réalisée en distanciel (en e-learning et/ ou ou en visio-conférence), AGRIA GRAND EST communiquera, à chaque Participant, les informations et les codes d'accès permettant de suivre à la Formation.

Les codes d'accès fournis sont personnels et confidentiels, et ce, pour chaque Participant. Ils ne peuvent en aucun cas être cédés et/ou partagés à une autre personne, membre du Personnel du Client ou non, et ce, de quelque manière que ce soit.
La Formation en distanciel étant réalisée via internet, les Participants devront disposer d'une connexion internet satisfaisante, laquelle relève de la responsabilité exclusive du Client / des Participants. Ces dernier devront respecter les éventuels prérequis techniques (par exemple : le navigateur internet) indiqués par AGRIA GRAND EST.

Il appartient aux Participants de se connecter à la date et à l'heure convenus pour assister à la Formation. Aucun remboursement ne pourra intervenir si un ou plusieurs Participants n'a / n'ont pu assister à la Formation, et ce, qu'elle qu'en soit la cause, sauf cela est imputable à AGRIA GRAND EST.

De manière générale, AGRIA GRAND EST ne saurait être tenue pour responsable des difficultés de connexion ou d'accès à la Formation qui seraient liées à un dysfonctionnement du réseau internet et/ou à des interruptions liées aux prestataires, hébergeurs et fournisseurs d'accès internet et/ou à des problèmes liés au matériel informatique du Participant et/ou du navigateur internet utilisé par ce dernier.

7.4. SOUS-TRAITANCE

AGRIA GRAND EST pourra confier la réalisation de tout ou partie de la Formation à un ou plusieurs sous-traitant(s) de son choix doté(s) des compétences appropriées (les « Sous-Traitants »).

7.5. MODIFICATIONS DES MODALITÉS DE RÉALISATION DE LA FORMATION

AGRIA GRAND EST se réserve le droit, en cas de circonstances indépendantes de sa volonté, de modifier le site de déroulement de la Formation, le contenu du programme de la Formation ou le Formateur, dès lors que la qualité pédagogique et la finalité de la Formation effectivement réalisée s'avèrent objectivement équivalents à celles de la Formation telle que prévue initialement. Dans une telle hypothèse, AGRIA GRAND EST en informera le Client et les Participants dans les meilleurs délais possibles.

7.6. ATTESTATION DE FORMATION

A l'issue de la Formation, une attestation de Formation sera remise à chaque Participant conformément à ce qui est énoncé dans la Convention de Formation.

8. ANNULATIONOU REPORT D'UNE FORMATION INTER-ENTREPRISE

8.1. ANNULATION OU REPORT À L'INITIATIVE DU CLIENT

Le Client peut annuler la commande d'une Formation inter entreprise ou en demander le report s'il le notifie à AGRIA GRAND EST, par écrit (par courrier postal, télécopie ou par mail), à AGRIA GRAND EST, au moins huit (8) jours ouvrés avant le jour et l'heure prévus de ladite Formation.

Il appartient aux Participants de se connecter à la date et à l'heure convenus pour assister à la Formation. Aucun remboursement ne pourra intervenir si un ou plusieurs Participants n'a / n'ont pu assister à la Formation, et ce, qu'elle qu'en soit la cause, sauf cela est imputable à AGRIA GRAND EST.

De manière générale, AGRIA GRAND EST ne saurait être tenue pour responsable des difficultés de connexion ou d'accès à la Formation qui seraient liées à un dysfonctionnement du réseau internet et/ou à des interruptions liées aux prestataires, hébergeurs et fournisseurs d'accès internet et/ou à des problèmes liés au matériel informatique du Participant et/ou du navigateur internet utilisé par ce dernier.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS (6/9)

8.2. EST ANNULATION OU REPORT À L'INITIATIVE D'AGRIA GRAND

Lorsque le nombre de Participants est considéré comme insuffisant pour des raisons pédagogiques, AGRIA GRAND EST se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler, tout ou partie de la Formation, au plus tard huit (8) jours ouvrés avant la date prévue de ladite Formation.

Dans cette hypothèse, le Client et les Participants recevront une notification écrite (par courrier postal, télécopie ou par mail). Le Client sera remboursé des sommes payées à AGRIA GRAND EST pour ladite Formation ou, à la convenance du Client, un avoir pourra être émis.

9. REPORT D'UNE FORMATION INTRA-ENTREPRISE

Toute commande d'une Formation intra-entreprise est irrévocable, le Client ne peut donc aucunement l'annuler sauf à en payer l'intégralité du Prix à AGRIA GRAND EST.

En cas de nécessité de report de la date de réalisation de la Formation convenue initialement, les Parties s'engagent à se concerter afin de valider d'un commun accord une date de report dans les meilleurs délais possibles.

10. OBLIGATIONS DU CLIENT ET DES PARTICIPANTS RELATIVES A LA REALISATION DE LA FORMATION

Outre les obligations du Client et des Participants stipulées dans les autres articles des présentes Conditions Générales, leurs principales obligations relatives à la réalisation de la Formation sont stipulées ci-dessous.

10.1. OBLIGATIONS DE PAIEMENT DU PRIX ET DES FRAIS

Le Client s'engage à payer à AGRIA GRAND EST le Prix de la Formation ainsi que les frais y afférents, et ce, conformément à ce qui est stipulé à l'article 6.

10.2. OBLIGATIONS EN CAS DE FORMATION RÉALISÉE SUR SITE DU CLIENT – ASSURANCE

Lorsque tout ou partie de la Formation est réalisée sur site(s) du Client (« Site du Client »), à savoir les locaux dans lesquels le Client exerce tout ou partie de son activité ou dans des locaux d'un prestataire ou partenaire du Client, le Client s'engage à permettre aux membres du Personnel de AGRIA GRAND EST d'accéder sans difficulté audit Site du Client aux dates et horaires convenus d'un commun accord par les Parties.

En outre, le Client s'engage à ce que la Formation se déroule dans des conditions d'hygiène et de sécurité appropriées, et ce, conformément à la règlementation applicable. Par ailleurs, le Client s'engage à souscrire, et à maintenir en vigueur pendant toute la durée du Contrat, une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects, susceptibles de survenir dans le cadre de la Formation.

Par ailleurs, si dans le cadre de la réalisation de la Formation sur Site du Client, le Client ou toute personne placée sous sa responsabilité, demande au Formateur d'effectuer des actions ou des manipulations, et notamment sur ses équipements de production et/ou sur tout autre équipement ou matériel, toute conséquence ou sinistre incombera exclusivement au Client. Toute responsabilité d'AGRIA GRAND EST est exclue sauf si le Client apporte la preuve d'une faute commise par le Formateur.

10.3. OBLIGATIONS EN CAS DE FORMATION NE SE DÉROULANT PAS SUR SITE DU CLIENT

Le Client et les Participants s'engagent à respecter le règlement intérieur applicable sur le site de réalisation de la Formation.

11. OBLIGATIONS D'AGRIA GRAND EST

Outre les éventuelles autres obligations d'AGRIA GRAND EST stipulées dans les autres articles des présentes Conditions Générales, ses principales obligations relatives à la réalisation de la Formation sont celles énoncées ci-dessous dans le présent article 11.

AGRIA GRAND EST s'engage à apporter tous les soins nécessaires à la réalisation de la Formation et s'engage à affecter à la réalisation de la Formation un Formateur doté des compétences requises.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS (6/9)

AGRIA GRAND EST s'engage en outre, tant pour son compte que pour le compte du Formateur dont elle se porte fort, à préserver le caractère confidentiel des informations techniques, scientifiques, financières et/ou commerciales qui lui seraient communiquées par le Client dans le cadre de la réalisation de la Formation. Cette obligation de confidentialité est applicable uniquement aux informations que le Client a expressément indiquées à AGRIA GRAND EST comme étant confidentielles. La charge de la preuve de ladite indication incombe au Client.

12. LES SUPPORTS DE FORMATIONS : DROITS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE Y AFFERENTS – CONDITIONS D'UTILISATION PAR LE CLIENT / LES PARTICIPANTS

12.1. DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE AFFÉRENTS AUX SUPPORTS DES FORMATIONS

A titre préalable, il est rappelé que les Supports de Formations sont élaborés par AGRIA GRAND EST et constituent ainsi des œuvres de l'esprit qui sont protégées par des droits de propriété intellectuelle, notamment des droits d'auteur en application des articles L 111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

AGRIA GRAND EST est, et demeurera, le propriétaire exclusif du contenu des Supports de Formations ainsi que des droits de propriété intellectuelle y afférents.

12.2. CONDITIONS UTILISATION PAR LE CLIENT ET LES PARTICIPANTS

Le Client et les Participants disposent uniquement d'un droit d'utilisation des Supports de Formations dans le cadre et pour la participation à la Formation. Le Client s'engagent expressément, tant pour son compte que pour le compte de son Personnel et de ses Affiliés, à ne pas :

- communiquer tout ou partie des Supports de Formations ou de leur contenu à un tiers, quel qu'il soit ;
- adapter, modifier, traduire, tout ou partie des Supports de Formation ;
- publier tout ou partie des Supports de Formation, de quelque manière ce soit et en particulier sur internet ;
- modifier ou supprimer la mention de copyright AGRIA GRAND EST figurant sur les Supports de Formation ;
- porter atteinte, de quelque manière que ce soit, directement ou indirectement, aux droits de propriété intellectuelle de AGRIA GRAND EST afférents aux Formations et aux Supports de Formation. En cas de non-respect de l'une ou l'autre des obligations stipulées ci-dessus, AGRIA GRAND EST se réserve le droit d'engager toute action judiciaire.

13. NON-SOLLICITATION ET NON-EMBAUCHE DU PERSONNEL DE AGRIA GRAND EST

Le Client s'engage, tant pour son propre compte que pour celui de son Personnel et de ses Affiliés dont il se porte fort en application de l'article 1204 du Code civil, à ne pas embaucher, directement ou indirectement, tout membre du Personnel de AGRIA GRAND EST. Cette obligation est en vigueur pendant toute la durée du Contrat et pendant une période supplémentaire de vingt-quatre (24) mois à compter de l'expiration ou de la cessation du Contrat, et ce, pour quelque cause que ce soit. Le respect de cette obligation par le Client est érigé en une condition essentielle à la conclusion du Contrat par AGRIA GRAND EST, à son exécution et, plus généralement, à la collaboration entre les Parties.

En cas de non-respect de cet engagement, le Client versera au AGRIA GRAND EST une indemnité égale à douze (12) fois la dernière rémunération brute mensuelle perçue par ledit membre du Personnel, cette indemnité ne pouvant être inférieure à quarante mille (40 000) €. Cette indemnité sera due quand bien même la sollicitation serait à l'initiative dudit membre du Personnel. En outre, AGRIA GRAND EST sera en droit, sans engager sa responsabilité, de résilier immédiatement le Contrat aux torts du Client en le notifiant à ce dernier par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

14. GARANTIE DE AGRIA GRAND EST

AGRIA GRAND EST garantit que la Formation sera réalisée par un Formateur doté des compétences appropriées compte tenu de l'objet de la Formation, à l'exclusion de toute autre garantie.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS (7/9)

Les éventuels conseils et/ou préconisations émanant de AGRIA GRAND EST / du Formateur dans le cadre de la Formation sont, en tout état de cause, prodigués au Client de bonne foi et à titre professionnel mais sans garantie de résultat. Le Client est, et demeurera, en tout état de cause, le décisionnaire final quant à la mise en application des éventuels conseils et préconisations prodigués par AGRIA GRAND EST / par le Formateur.

En outre, AGRIA GRAND EST ne garantit pas que la Formation aboutira aux résultats escomptés par le Client.

15. RESILIATION DU CONTRAT

Chacune des Parties sera en droit de résilier de manière anticipée le Contrat en cas de manquement caractérisé par l'autre Partie de l'une de ses obligations stipulées dans les présentes Conditions Générales, et en particulier de l'une de celles énoncées ci-dessous :

- en cas de non-respect par le Client de son obligation de paiement du Prix et/ou des autres sommes due à AGRIA GRAND EST conformément à ce qui est stipulé à l'article 6 du présent Contrat ;
- en cas de manquement de AGRIA GRAND EST à ses obligations stipulées à l'article 11 ;
- en cas de manquement du Client, ou des personnes dont ce dernier se porte-fort, à tout ou partie des obligations stipulées aux articles 10, 12 ou 13.

Cette résiliation anticipée du Contrat sera effective, si bon semble à la Partie créancière, à l'issue d'un délai de quinze (15) jours après l'envoi d'une mise en demeure adressée à la Partie défaillante par LRAR, à moins que la Partie défaillante n'ait entre temps remédié à ce manquement (sous réserve toutefois de la gravité dudit manquement). Outre la résiliation du Contrat, des dommages-intérêts pourront être réclamés à la Partie défaillante en réparation du préjudice subi.

16. RESPONSABILITE DE AGRIA GRAND EST

16.1. ETENDUE ET LIMITATION DE SA RESPONSABILITÉ

AGRIA GRAND EST est tenue exclusivement à une obligation de moyens. Sa responsabilité ne pourra être engagée qu'en cas de faute prouvée.

En outre, la responsabilité de AGRIA GRAND EST sera exonérée, à tout le moins partiellement, en cas de manquement du Client à ses obligations stipulées dans les présentes Conditions Générales.

La responsabilité de AGRIA GRAND EST est expressément exclue pour les dommages indirects ou non consécutifs subis par le Client ou tout tiers, qu'ils soient matériels ou immatériels, tels que notamment : perte de chance, perte de bénéfices, pertes de données, pertes de production, pertes d'exploitation, pertes de marché, atteinte à l'image de marque du Client, qui découleraient de la réalisation de la Formation et/ou de ses suites.

Si la responsabilité de AGRIA GRAND EST s'avérait effectivement engagée, pour quelque raison que ce soit et quel que soit le fondement juridique invoqué ou retenu, le montant des dommages-intérêts alloué au Client, tous préjudices confondus et cumulés, sera expressément plafonné au montant du Prix de la Formation, hormis en cas de faute lourde de AGRIA GRAND EST et sous réserve de dispositions légales d'ordre public contraires.

En outre, le Client s'engage à prendre toutes les mesures raisonnables pour limiter son préjudice et ne pas l'aggraver.

16.2. DÉLAI DE PRESCRIPTION

Toute action en responsabilité à l'encontre de AGRIA GRAND EST devra être engagée, en tout état de cause dans un délai maximal d'un (1) an à compter de la date de survenance du manquement invoqué ou du fait générateur sur lequel le Client fonderait son action / sa réclamation ou de la date de la découverte dudit manquement ou fait générateur.

A l'expiration de ce délai d'un (1) an précité, toute demande / réclamation ou contestation à l'encontre de AGRIA GRAND EST, quelle qu'en soit la cause ou le fondement, sera prescrite.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS (8/9)

16.3. FORCE MAJEURE

En outre, la responsabilité de AGRIA GRAND EST sera exonérée en cas de Force Majeure.

La « Force Majeure » est définie aux termes des présentes comme un événement de nature insurmontable et irrésistible, mais pas nécessairement imprévisible au moment de la conclusion du Contrat, qui consiste notamment en un événement ou une série d'événements de nature climatique, épidémique, pandémique, bactériologique, militaire, politique ou diplomatique, ou encore relative à une cyber-attaque ou à un dysfonctionnement des réseaux de télécommunication, et empêchant AGRIA GRAND EST d'exécuter ses obligations conformément aux termes et modalités stipulés dans le Contrat et/ou en rendant l'exécution de ses obligations nettement plus onéreuses qu'en l'absence de ladite Force Majeure.

17. ABSENCE DE MISE A DISPOSITION DE PERSONNEL - REGLEMENTATION EN DROIT SOCIAL

La conclusion du Contrat et la réalisation de la Formation n'emporte aucunement de transfert ni de mise à disposition de personnel entre les Parties.

Le Personnel du Client restera, en tout état de cause et quelles qu'en soient les circonstances, sous l'autorité hiérarchique et disciplinaire de ce dernier. En outre, AGRIA GRAND EST s'engage à ne faire exécuter la Formation que par des personnes régulièrement employées conformément aux dispositions légales d'ordre public en vigueur du Code du travail.

18. REFERENCE COMMERCIALE ET COMMUNICATION

Le Client autorise expressément AGRIA GRAND EST à mentionner sa dénomination et son logo sur tout support imprimé (exemple plaquettes, brochures de présentation, rapports d'activité, bannières pour un salon, articles de presse, etc.) et/ ou digital, et à les publier, notamment sur son site internet et sa page entreprise via des réseaux sociaux, ou des articles de presse en ligne, à des fins de communication / de promotion de son activité. Une action de communication spécifique relative à la collaboration des Parties / à la Formation pourra également, le cas échéant, être effectuée selon les modalités convenues par écrit et d'un commun accord par les deux Parties.

19. LOI APPLICABLE - REGLEMENT DES DIFFERENDS

Le Contrat conclu entre les Parties est exclusivement régi par le droit français, quelle que soit la nationalité du Client. En cas de différend, les Parties privilégieront, dans la mesure du possible compte tenu notamment de son objet, de le régler par voie amiable.

Les Parties attribuent irrévocablement une compétence exclusive au Tribunal matériellement compétent de Nancy pour trancher tout litige relatif à la validité, l'interprétation, à l'exécution et/ ou à la cessation du Contrat, et ce, y compris pour statuer en procédure d'urgence ou en procédure conservatoire, nonobstant toute demande ou appel en garantie accessoire ou en cas de pluralité de défendeurs.

20. STIPULATIONS FINALES

20.1. INTÉGRALITÉ DU CONTRAT, MODIFICATIONS, PRIMAUTÉ

Le Contrat (cf. définition à l'article 2) constitue l'intégralité de l'accord conclu entre les Parties, lequel a valeur de loi entre elles en application de l'article 1103 du Code civil. Toute modification devra être formalisée expressément dans un document signé par les deux Parties.

Le Contrat prévaut, sur tout autre accord antérieur des Parties, qu'il soit écrit ou oral, ayant trait à son contenu.

20.2. DIVISIBILITÉ

Si une stipulation des présentes Conditions Générales est jugée non écrite, nulle, illégale ou inapplicable par un tribunal, la validité des stipulations restantes ne sera pas affectée, elles conserveront ainsi plein effet. Dans une telle situation, les Parties s'engagent à négocier de bonne foi afin de convenir la formule d'une nouvelle stipulation, devant remplacer celle devenue non écrite, nulle, illégale ou inapplicable, qui se rapprochera le plus possible de l'intention des Parties exprimée dans les présentes Conditions Générales lors de la conclusion du Contrat.

20.3. SURVIVANCE DE CERTAINES CLAUSES

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DES FORMATIONS (9/9)

Il est entendu expressément entre les Parties que la cessation du Contrat, pour quelque cause que ce soit (expiration, résolution ou résiliation), n'affectera aucunement les clauses des articles 12, 13, 16 18, 19 et 20 des présentes Conditions Générales. Lesdites clauses resteront pleinement en vigueur.

20.4. TOLÉRANCE – ABSENCE DE RENONCIATION

Le fait pour l'une ou l'autre des Parties de ne pas se prévaloir temporairement de l'une des clauses des présentes Conditions Générales ne saurait être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

20.5. INTERPRÉTATION

L'utilisation du terme « notamment » signifie que l'énumération qui le suit n'est pas exhaustive et ne revêt donc pas un caractère limitatif.

20.6. SIGNATURE ÉLECTRONIQUE

Les Parties acceptent que tout ou partie des Documents Contractuelles puisse être signé par un dispositif de signature électronique garantissant son intégrité et permettant d'identifier les signataires au sens de l'article 1366 du Code civil. Dans cette hypothèse, les Parties reconnaitront au(x) Document(s) Contractuel(s) signé(s) électroniquement la qualité de document original et l'admettent à titre de preuve de leurs obligations contractuelles au même titre qu'un document sur support papier signé de leur main.

20.7. REPRODUCTION INTERDITE DES PRÉSENTES CONDITIONS GÉNÉRALES

Les présentes Conditions Générales ont été rédigées sur mesure **pour AGRIA GRAND EST** par le **Cabinet Grand Est Avocats** (situé à Nancy). **Toute reproduction et/ou utilisation par un tiers – y compris partiellement et/ou par voie de modification et/ou adaptation – est interdite.**

agria Grand Est

2 RUE DU DOYEN MARCEL ROUBAULT – BÂTIMENT GÉOLOGIE BP 10162 54500 VANDOEUVRE-LES-NANCY

06 34 11 12 68