



Formations
intragroupement et
intergroupements



Les formations



FÉDÉRATION DU COMMERCE
COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ

POUR LES GROUPEMENTS
MEMBRES DE LA FCA
ET LEURS ADHÉRENTS



**Commerce
en réseau**



Distribution



Coopérative



**Gouvernance
& management**

Édition **mars 2024**

Depuis plus de 60 ans, nous défendons et promouvons le modèle du **Commerce Coopératif et Associé**

Le modèle du Commerce Coopératif et Associé désigne une forme de commerce organisée en réseaux de points de ventes (magasins, agences, hôtels, etc.) constitués et contrôlés par des entrepreneurs indépendants, qui se sont associés au sein d'un groupement dans le but de mettre en place des actions et des outils communs résultant de la mutualisation de leurs moyens et de leurs savoir-faire.

Propriétaires de leurs affaires et de leur réseau, ils en sont à la fois les acteurs et les décideurs.

Sommaire

L'offre de formations.....	4
Modalités d'inscription	64
Informations pratiques pour le stagiaire	64
Prise en charge du coût de la formation.....	66
Construire une formation sur mesure intragroupement.....	66
Conditions générales d'utilisation	67
Règlement intérieur	69
Liste des groupements membres de la FCA.....	71
L'agenda des formations.....	74

Les atouts de FCA Formations

Organisme de formation depuis 1980, la FCA a décidé de développer pleinement son activité de formation en 2024 en lançant son premier catalogue de formations pour tous les acteurs du Commerce Coopératif et Associé.

1.

Des formations pour tous

FCA Formations est un nouveau service qui propose des formations spécifiquement construites pour les groupements du Commerce Coopératif et Associé et leurs adhérents.

Administrateurs de groupement ou filiale, chefs d'entreprise associés de groupement ou affiliés, dirigeants, collaborateurs, Membres Experts, tous les acteurs qui font la vie des réseaux organisés en groupements d'indépendants bénéficient désormais d'un vaste choix de formations professionnelles réalisées par des experts sélectionnés par leur fédération.

2.

Trois familles de formations

- Les formations dédiées aux **acteurs du groupement** (administrateurs, dirigeants et collaborateurs)
- Les formations dédiées aux **acteurs du lieu de vente** (chefs d'entreprise, dirigeants et collaborateurs)
- Les **formations transverses** qui intéresseront tous ces acteurs

3.

Un service premium à la carte

Groupements, centrales, têtes de réseaux : **construisez vos propres formations en intra.**

Pour chaque formation de ce catalogue, il est possible de construire des formats sur mesure en intra-groupement, voire d'intégrer des modules au sein de ceux de vos propres écoles de formation.

N'hésitez pas à nous consulter !

En 2023...

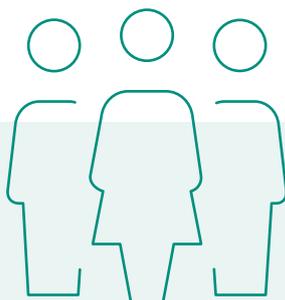


91%

des stagiaires accueillis ont été satisfaits de nos formations et ont trouvé les occasions d'échanges suffisantes

93%

de taux de satisfaction concernant l'intervention du ou des formateurs/formatrices



116

stagiaires formés

(taux de retours enquêtes : 49 %)

Plus de 888 heures de formation



Organisme certifié

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée par AFNOR Certification au titre de la catégorie d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION

8

programmes de formation distincts

Aucune interruption en cours de formation

L'offre de formations

Les formations pour les acteurs du groupement

(Administrateurs, dirigeants et collaborateurs)

— PERFORMANCE EXTRA-FINANCIÈRE

Mettre en place la CSRD et les ESRS dans son organisation – expert (1 journée)	6
Comprendre en une matinée la CSRD et les impacts au sein de mon organisation (1 demi-journée).....	8
Adapter son reporting RH pour répondre aux normes sociales prévues par la CSRD (1 journée et demie).....	10
Service Achats/Environnement : Adapter votre organisation pour répondre à la CSRD et aux normes ESRS (2 journées)	12
Taxonomie verte : comprendre les concepts clés pour la mettre en place au sein de la CSRD (1 journée).....	14

— GOUVERNANCE – RELATIONS ADHÉRENTS – COMMUNICATION

Conseil d'administration : les fondamentaux de la gouvernance d'une coopérative (1 journée)	16
Mise en situation du dirigeant : media training (1 demi-journée)	18
Le groupement face à la défaillance de l'adhérent (1 demi-journée).....	20

— NÉGOCIATION COMMERCIALE

La Journée de la négo (1 journée)	22
---	----

— DROIT DE LA CONSOMMATION

Mettre en conformité ses Conditions Générales de Vente (CGV) ou de Services (CGS) (1 journée)	24
---	----

— DONNÉES PERSONNELLES

Gestion des données clients/prospects et marketing au sein d'un groupement de commerçants (1 journée).....	26
--	----

Les formations pour les acteurs du lieu de vente

(Chefs d'entreprise, dirigeants et collaborateurs)

— BAUX COMMERCIAUX

Révision du loyer en cours de bail : vers une baisse de loyer (1 demi-journée)	30
Fin du bail : vers une baisse de loyer (1 demi-journée)	32
Contester un commandement de payer : vérifier les charges appelées (1 demi-journée)	34
Indemnités d'éviction (1 demi-journée)	36

— DONNÉES PERSONNELLES

Les données personnelles expliquées au chef d'entreprise membre d'un groupement – RGPD initiation (1 demi-journée).....	38
--	----

— TRANSMISSION/REPRISE

Savoir anticiper pour mieux transmettre (1 journée)	40
La transmission intrafamiliale (1 demi-journée).....	42
Transmission d'entreprise et OBO (1 demi-journée)	44

Les formations transverses

(Tout public)

— DROIT COOPÉRATIF

Introduction aux principes coopératifs et application pratique (1 demi-journée)	48
Le droit coopératif et les contrats (2 demi-journées)	50
Le droit coopératif et le droit de la concurrence (1 demi-journée)	52
Le droit coopératif et le droit commun des sociétés (1 demi-journée)	54

— MÉDIATION ENTREPRISES

Comment utiliser au mieux la médiation (1 journée)	56
--	----

— MANAGEMENT – COMMUNICATION

Argumenter pour convaincre – Rhétorique (1 journée).....	58
Captiver son auditoire – Prise de parole en public (1 journée)	60
Gérer sa communication de crise (1 journée)	62

Mettre en place la CSRD et les ESRS dans son organisation



DURÉE

1 journée (7h)
9h30 – 18h



LIEU

Paris



PRÉ-REQUIS

- Réseau membre FCA ou Membre Expert FCA
- Expériences dans le reporting RSE- DPEF
- Répondre à un court questionnaire



PUBLIC

- Organisation ayant mis en place la DPEF ou un rapport RSE cohérent avec l'ISO 26000
- 6 à 15 participants par session



DATES EN PRÉSENTIEL

30/05/2024
ou 05/09/2024



COÛT

940 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



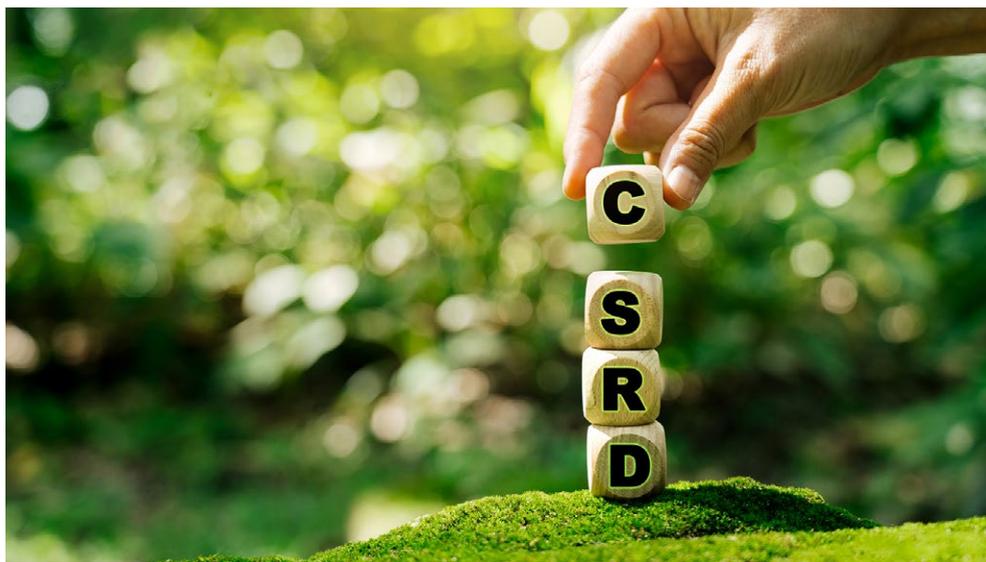
MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation en format classe pour la prise de note
- Salle équipée pour la projection d'un support de présentation
- Ordinateur non indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

La France a transposé fin décembre 2023 la **CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)**.

Ce nouveau « rapport durabilité » est applicable dès 2025 pour un nouveau champ d'entreprises : les ETI qui dépassent 2 seuils sur 3 : 250 salariés, 40 M€ de chiffre d'affaires, 20 M€ de bas de bilan.

Les entreprises déjà soumises à la DPEF doivent aussi se soumettre à ce nouveau reporting à partir de 2024 (en fonction de leur situation juridique).

La stratégie européenne (*Green Deal*) s'articule autour de 4 grands textes fondamentaux incluant d'un côté les entreprises privées et de l'autre les entreprises financières. L'objectif est de **rediriger les flux de capitaux vers des investissements durables**, intégrer la durabilité dans la **gestion des risques** et **promouvoir la transparence** ainsi qu'une perspective long-terme.

L'évolution du rapport de durabilité permettra une homogénéité et une comparabilité des données au sein de l'Union européenne.

La CSRD comporte 12 normes dont 10 normes thématiques avec des indicateurs bien définis et identiques pour tous les pays européens.

La formation vise à **présenter et assurer la compréhension de chaque norme** de durabilité (ESRS), comprendre les **nouvelles notions clés** et la **méthodologie** à appliquer. Les participants comprendront les attentes de la réglementation avec une **analyse critique** du passage du rapport RSE ou DPEF actuel vers le rapport CSRD. Enfin, le **processus opérationnel** sera évoqué pour un déploiement dans son entreprise.

Des illustrations pratiques et des échanges avec les participants permettront de rendre concret la mise en place de ce nouveau rapport.

Les formations **pour les acteurs du groupement** **Performance extra-financière**

Mettre en place la CSRD et les ESRS dans son organisation



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Comprendre le CSRD et les ESRS
- Mettre en place une double matérialité
- Réaliser un gap analysis de votre reporting actuel vers la CSRD
- Adapter votre processus de reporting actuel pour répondre à celui de la CSRD



AU PROGRAMME

1. Présentation de chaque norme ESRS
 - ESRS Environnementale
 - ESRS Sociale et sociétale
 - ESRS Gouvernance et Ethique
2. Points clés de la double matérialité : méthodologie appliquée
3. Comprendre les points attendus et réaliser une analyse critique du passage de son rapport RSE DPEF vers un rapport CSRD
4. Les étapes pour mettre en place son reporting CSRD
5. Illustrations avec des cas pratiques

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.



FORMATRICES



Sarah Guéreau

Expert-comptable, commissaire aux comptes, responsable du pôle développement durable et RSE chez Crowe Fideliace

Elle accompagne ses clients, tant les grands groupes sur leurs rapports RSE que les PME dans leurs démarches de société à mission. Elle sensibilise également les collaborateurs aux enjeux du changement climatique et à leur impact carbone. Implication et transmission sont des maîtres-mots pour Sarah Guéreau qui donne des cours aux étudiants en finance et à des experts-comptables, et s'investit dans des groupes de travail pour l'AFNOR, la CNCC et l'OEC sur les thématiques RSE.



Laura Mechinaud

Responsable RSE chez Crowe Fideliace

Elle a rejoint les équipes de Fideliace début octobre 2023 en qualité de Responsable RSE. Basée à Fontainebleau et Paris, elle est directement rattachée aux associés en charge de la RSE.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin
d'inscription



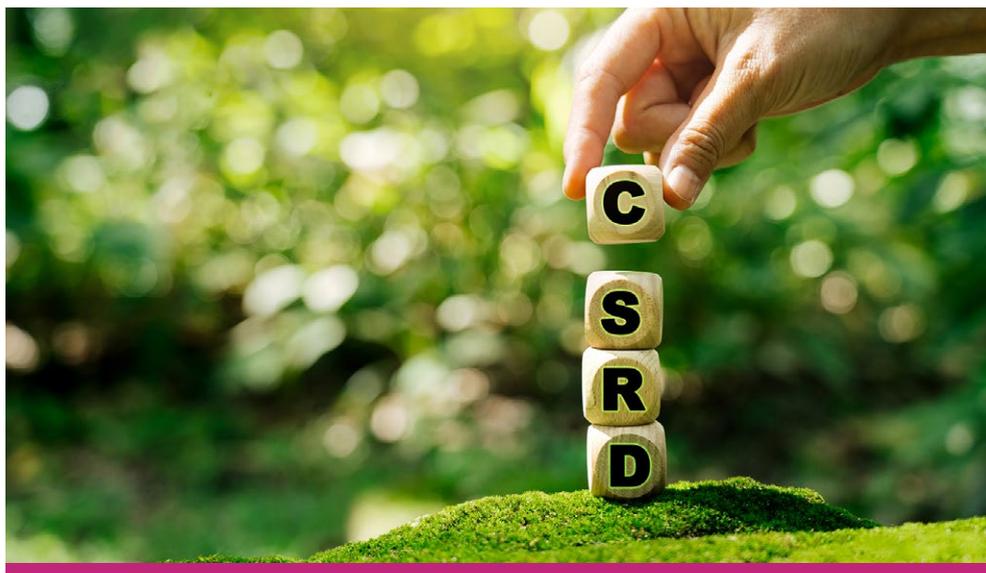
ou
scannez ce QR Code

**POUR RETOURNER LE
BULLETIN D'INSCRIPTION
OU TOUTE AUTRE
INFORMATION**

[serviceformation@fca-
commerce-associe.fr](mailto:serviceformation@fca-commerce-associe.fr)

Comprendre en une matinée la CSRD et les impacts au sein de son organisation

- DURÉE**
1 demi-journée (3h30)
9h30 – 13h
- LIEU**
Paris
- PRÉ-REQUIS**
Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA
- PUBLIC**
 - Gouvernance
 - Direction financière
 - 6 à 15 participants
par session
- DATES EN PRÉSENTIEL**
23/05/2024
ou 06/09/2024
- COÛT**
760 € TTC/pers.
- MOYENS PÉDAGOGIQUES**
 - Exposés suivis de
questions-réponses
 - Études de cas
- MOYENS TECHNIQUES**
 - Salle de formation
en format classe
pour la prise de note
 - Salle équipée pour
la projection d'un
support de présentation
 - Ordinateur non
indispensable
- MODALITÉS
D'ÉVALUATION**
 - Quiz d'évaluation
à l'entrée et à la sortie
 - Progression des
participants évaluée
aussi par le formateur
tout au long de la
formation (temps
d'échange, exercice
d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

La France a transposé fin décembre 2023 la **CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)**.

Ce nouveau « rapport durabilité » est applicable dès 2025 pour un nouveau champ d'entreprises : les ETI qui dépassent 2 seuils sur 3 : 250 salariés, 40 M€ de chiffre d'affaires, 20 M€ de bas de bilan.

Les entreprises déjà soumises à la DPEF doivent aussi se soumettre à ce nouveau reporting à partir de 2024 (en fonction de leur situation juridique).

La stratégie européenne (*Green Deal*) s'articule autour de 4 grands textes fondamentaux incluant d'un côté les entreprises privées et de l'autre les entreprises financières. L'objectif est de **rediriger les flux de capitaux vers des investissements durables**, intégrer la durabilité dans la **gestion des risques** et **promouvoir la transparence** ainsi qu'une perspective long-terme.

L'évolution du rapport de durabilité permettra une homogénéité et une comparabilité des données au sein de l'Union européenne.

La CSRD comporte 12 normes dont 10 normes thématiques avec des indicateurs bien définis et identiques pour tous les pays européens.

La formation vise à **présenter et assurer la compréhension de chaque norme** de durabilité (ESRS), comprendre les **nouvelles notions clés** et la **méthodologie** à appliquer. Les participants comprendront les attentes de la réglementation avec une **analyse critique** du passage du rapport RSE ou DPEF actuel vers le rapport CSRD. Enfin, le **processus opérationnel** sera évoqué pour un déploiement dans son entreprise.

Des illustrations pratiques et des échanges avec les participants permettront de rendre concret la mise en place de ce nouveau rapport.

Les formations **pour les acteurs du groupement** **Performance extra-financière**

Comprendre en une matinée la CSRD et les impacts au sein de son organisation



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Comprendre le contexte de la mise en place de la CSRD et les impacts dans l'environnement économique
- Comprendre les normes applicables (ESRS)
- Adapter votre organisation pour répondre à ce nouvel enjeu



AU PROGRAMME

1. Explication du contexte européen avec le Green Deal
2. Explication du contexte économique français
3. Présentation de chaque norme ESRS
 - ESRS transverse (double matérialité, chaîne de valeur)
 - ESRS Environnementale
 - ESRS Sociale et sociétale
 - ESRS Gouvernance et Ethique
4. Points clés de la taxonomie
5. Les étapes pour mettre en place son reporting CSRD
6. Illustrations pratiques

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.



FORMATRICES



Sarah Guéreau

Expert-comptable, commissaire aux comptes, responsable du pôle développement durable et RSE chez Crowe Fideliace

Elle accompagne ses clients, tant les grands groupes sur leurs rapports RSE que les PME dans leurs démarches de société à mission. Elle sensibilise également les collaborateurs aux enjeux du changement climatique et à leur impact carbone. Implication et transmission sont des maîtres-mots pour Sarah Guéreau qui donne des cours aux étudiants en finance et à des experts-comptables, et s'investit dans des groupes de travail pour l'AFNOR, la CNCC et l'OEC sur les thématiques RSE.



Laura Mechinaud

Responsable RSE chez Crowe Fideliace

Elle a rejoint les équipes de Fideliace début octobre 2023 en qualité de Responsable RSE. Basée à Fontainebleau et Paris, elle est directement rattachée aux associés en charge de la RSE.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associé.fr

Adapter son reporting RH pour répondre aux normes sociales prévues par la CSRD

- DURÉE**
1 journée et demie
(10h30)
9h30 – 17h30
9h30 – 13h
- LIEU**
Paris
- PRÉ-REQUIS**
Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA
- PUBLIC**
 - Ressources humaines
 - 6 à 15 participants
par session
- DATES EN PRÉSENTIEL**
10 et 11/06/2024
ou 02 et 03/10/2024
- COÛT**
760 € TTC/pers.
- MOYENS PÉDAGOGIQUES**
 - Exposés suivis de
questions-réponses
 - Études de cas
- MOYENS TECHNIQUES**
 - Salle de formation
en format classe
pour la prise de note
 - Salle équipée pour
la projection d'un
support de présentation
 - Ordinateur non
indispensable
- MODALITÉS
D'ÉVALUATION**
 - Quiz d'évaluation
à l'entrée et la sortie
 - Progression des
participants évaluée
aussi par le formateur
tout au long de la
formation (temps
d'échange, exercice
d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

La France a transposé fin décembre 2023 la **CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)**.

Ce nouveau « rapport durabilité » est applicable dès 2025 pour un nouveau champ d'entreprises : les ETI qui dépassent 2 seuils sur 3 : 250 salariés, 40 M€ de chiffre d'affaires, 20 M€ de bas de bilan.

Les entreprises déjà soumises à la DPEF doivent aussi se soumettre à ce nouveau reporting à partir de 2024 (en fonction de leur situation juridique).

La stratégie européenne (*Green Deal*) s'articule autour de 4 grands textes fondamentaux incluant d'un côté les entreprises privées et de l'autre les entreprises financières. L'objectif est de **rediriger les flux de capitaux vers des investissements durables**, intégrer la durabilité dans la **gestion des risques** et **promouvoir la transparence** ainsi qu'une perspective long-terme.

L'évolution du rapport de durabilité permettra une homogénéité et une comparabilité des données au sein de l'Union européenne.

La CSRD comporte 12 normes dont 10 normes thématiques avec des indicateurs bien définis et identiques pour tous les pays européens.

La formation vise à **présenter et assurer la compréhension de chaque norme** de durabilité (ESRS), comprendre les **nouvelles notions clés** et la **méthodologie** à appliquer. Les participants comprendront les attentes de la réglementation avec une **analyse critique** du passage du rapport RSE ou DPEF actuel vers le rapport CSRD. Enfin, le **processus opérationnel** sera évoqué pour un déploiement dans son entreprise.

Des illustrations pratiques et des échanges avec les participants permettront de rendre concret la mise en place de ce nouveau rapport.

Les formations **pour les acteurs du groupement** **Performance extra-financière**

Adapter son reporting RH pour répondre aux normes sociales prévues par la CSRD



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Comprendre le CSRD et les ESRS sociaux
- Mettre en place une double matérialité
- Réaliser un gap analysis de votre reporting actuel vers la CSRD sur la thématique sociale
- Adapter votre processus de reporting actuel pour répondre à celui de la CSRD



AU PROGRAMME

1. Explication du contexte européen et français de cette nouvelle réglementation
2. Présentation générale de la CSRD et des ESRS
3. Focus sur les normes
 - ESRS S1 : effectif propre
 - ESRS S2 : travailleurs dans la chaîne de valeur
4. Focus sur le devoir de vigilance et la chaîne de valeur
5. Points clés de la double matérialité : méthodologie appliquée
6. Comprendre les points attendus et réaliser une analyse critique du passage de son rapport RSE DPEF vers un rapport CSRD
7. Les étapes pour mettre en place son reporting CSRD
8. Illustrations pratiques

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.



FORMATRICES



Sarah Guéreau

Expert-comptable, commissaire aux comptes, responsable du pôle développement durable et RSE chez Crowe Fideliace

Elle accompagne ses clients, tant les grands groupes sur leurs rapports RSE que les PME dans leurs démarches de société à mission. Elle sensibilise également les collaborateurs aux enjeux du changement climatique et à leur impact carbone. Implication et transmission sont des maîtres-mots pour Sarah Guéreau qui donne des cours aux étudiants en finance et à des experts-comptables, et s'investit dans des groupes de travail pour l'AFNOR, la CNCC et l'OEC sur les thématiques RSE.



Laura Mechinaud

Responsable RSE chez Crowe Fideliace

Elle a rejoint les équipes de Fideliace début octobre 2023 en qualité de Responsable RSE. Basée à Fontainebleau et Paris, elle est directement rattachée aux associés en charge de la RSE.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associé.fr

Service achats/environnement : adapter son organisation pour répondre à la CSRD et aux normes ESRS



DURÉE

2 journées (14h)
9h30 – 18h
9h30 – 18h



LIEU

Paris



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Responsable qualité
santé sécurité
environnement
- Responsable achats
- 6 à 15 participants
par session



DATES EN PRÉSENTIEL

13 et 14/06/24
ou 16 et 17/10/2024



COÛT

760 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de
questions-réponses
- Études de cas



MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation
en format classe
pour la prise de note
- Salle équipée pour
la projection d'un
support de présentation
- Ordinateur non
indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation
à l'entrée et à la sortie
- Progression des
participants évaluée
aussi par le formateur
tout au long de la
formation (temps
d'échange, exercice
d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

La France a transposé fin décembre 2023 la **CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)**.

Ce nouveau « rapport durabilité » est applicable dès 2025 pour un nouveau champ d'entreprises : les ETI qui dépassent 2 seuils sur 3 : 250 salariés, 40 M€ de chiffre d'affaires, 20 M€ de bas de bilan.

Les entreprises déjà soumises à la DPEF doivent aussi se soumettre à ce nouveau reporting à partir de 2024 (en fonction de leur situation juridique).

La stratégie européenne (*Green Deal*) s'articule autour de 4 grands textes fondamentaux incluant d'un côté les entreprises privées et de l'autre les entreprises financières. L'objectif est de **rediriger les flux de capitaux vers des investissements durables**, intégrer la durabilité dans la **gestion des risques** et **promouvoir la transparence** ainsi qu'une perspective long-terme.

L'évolution du rapport de durabilité permettra une homogénéité et une comparabilité des données au sein de l'Union européenne.

La CSRD comporte 12 normes dont 10 normes thématiques avec des indicateurs bien définis et identiques pour tous les pays européens.

La formation vise à **présenter et assurer la compréhension de chaque norme** de durabilité (ESRS), comprendre les **nouvelles notions clés** et la **méthodologie** à appliquer. Les participants comprendront les attentes de la réglementation avec une **analyse critique** du passage du rapport RSE ou DPEF actuel vers le rapport CSRD. Enfin, le **processus opérationnel** sera évoqué pour un déploiement dans son entreprise.

Des illustrations pratiques et des échanges avec les participants permettront de rendre concret la mise en place de ce nouveau rapport.

Les formations **pour les acteurs du groupement** **Performance extra-financière**

Service Achats/Environnement : adapter votre organisation pour répondre à la CSRD et aux normes ESRS



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Comprendre la CSRD et les ESRS
- Mettre en place une double matérialité
- Réaliser un gap analysis de votre reporting actuel vers la CSRD sur la thématique sociale
- Adapter votre processus de reporting actuel pour répondre à celui de la CSRD



AU PROGRAMME

1. Explication du contexte européen et français de cette nouvelle réglementation
2. Connaître les enjeux du climat en France et en Europe
3. Présentation générale de la CSRD et des ESRS
4. Focus des normes
 - ESRS Environnementale
 - ESRS Sociétale
 - ESRS Gouvernance et Ethique
5. Focus sur le devoir de vigilance et la chaîne de valeur
6. Points clés de la double matérialité : méthodologie appliquée
7. Comprendre les points attendus et réaliser une analyse critique du passage de son rapport RSE DPEF vers un rapport CSRD
8. Les étapes pour mettre en place son reporting CSRD
9. Illustrations pratiques



FORMATRICES



Sarah Guéreau

Expert-comptable, commissaire aux comptes, responsable du pôle développement durable et RSE chez Crowe Fideliante

Elle accompagne ses clients, tant les grands groupes sur leurs rapports RSE que les PME dans leurs démarches de société à mission. Elle sensibilise également les collaborateurs aux enjeux du changement climatique et à leur impact carbone. Implication et transmission sont des maîtres-mots pour Sarah Guéreau qui donne des cours aux étudiants en finance et à des experts-comptables, et s'investit dans des groupes de travail pour l'AFNOR, la CNCC et l'OEC sur les thématiques RSE.



Laura Mechinaud

Responsable RSE chez Crowe Fideliante

Elle a rejoint les équipes de Fideliante début octobre 2023 en qualité de Responsable RSE. Basée à Fontainebleau et Paris, elle est directement rattachée aux associés en charge de la RSE.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

**POUR RETOURNER LE
BULLETIN D'INSCRIPTION
OU TOUTE AUTRE
INFORMATION**

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Taxonomie verte : comprendre les concepts clés pour la mettre en place au sein de la CSRD



DURÉE

1 journée
9h30 – 18h



LIEU

Paris



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Référent financier
- Référent environnement
- 6 à 15 participants par session



DATES EN PRÉSENTIEL

2/07/2024
ou 4/10/2024



COÛT

760 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



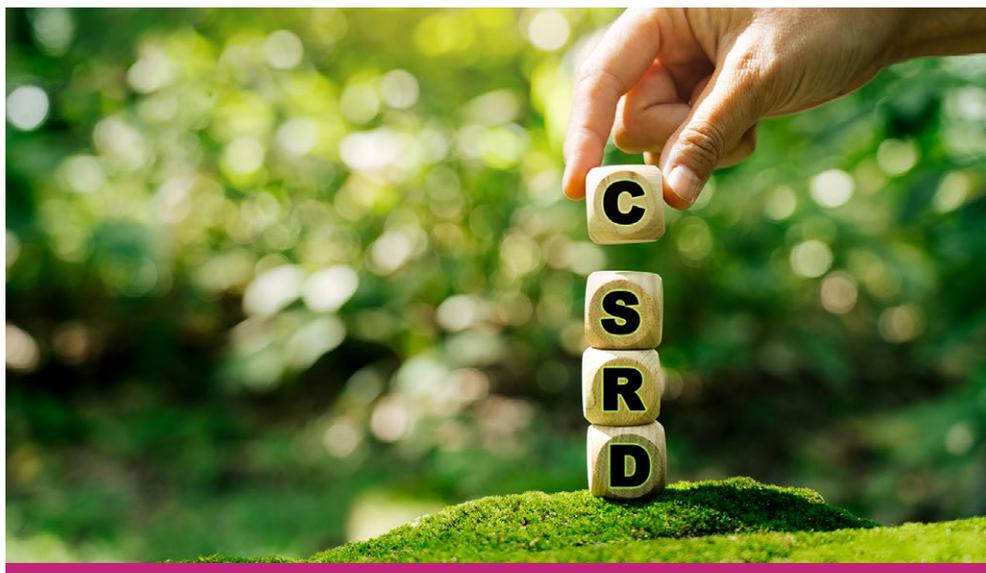
MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation en format classe pour la prise de note
- Salle équipée pour la projection d'un support de présentation
- Ordinateur non indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

La France a transposé fin décembre 2023 la **CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)**.

Ce nouveau « rapport durabilité » est applicable dès 2025 pour un nouveau champ d'entreprises : les ETI qui dépassent 2 seuils sur 3 : 250 salariés, 40 M€ de chiffre d'affaires, 20 M€ de bas de bilan.

Les entreprises déjà soumises à la DPEF doivent aussi se soumettre à ce nouveau reporting à partir de 2024 (en fonction de leur situation juridique).

La stratégie européenne (*Green Deal*) s'articule autour de 4 grands textes fondamentaux incluant d'un côté les entreprises privées et de l'autre les entreprises financières. L'objectif est de **rediriger les flux de capitaux vers des investissements durables**, intégrer la durabilité dans la **gestion des risques** et **promouvoir la transparence** ainsi qu'une perspective long-terme.

L'évolution du rapport de durabilité permettra une homogénéité et une comparabilité des données au sein de l'Union européenne.

La CSRD comporte 12 normes dont 10 normes thématiques avec des indicateurs bien définis et identiques pour tous les pays européens.

La formation vise à **présenter et assurer la compréhension de chaque norme** de durabilité (ESRS), comprendre les **nouvelles notions clés** et la **méthodologie** à appliquer. Les participants comprendront les attentes de la réglementation avec une **analyse critique** du passage du rapport RSE ou DPEF actuel vers le rapport CSRD. Enfin, le **processus opérationnel** sera évoqué pour un déploiement dans son entreprise.

Des illustrations pratiques et des échanges avec les participants permettront de rendre concret la mise en place de ce nouveau rapport.

Les formations **pour les acteurs du groupement** **Performance extra-financière**

Taxonomie verte : comprendre les concepts clés pour la mettre en place au sein de la CSRD



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Comprendre les attendus de la taxonomie verte
- Identifier vos activités éligibilité
- Identifier vos activités alignées
- Calculer les KPI



AU PROGRAMME

1. Explication du contexte économique de la taxonomie
2. Comment lire la taxonomie
3. Comment identifier son activité éligible
4. Alignement des activités
 - Comprendre les critères techniques
 - Comprendre les DNHS
 - Comprendre les garanties minimales
5. Modalités de calcul des 3 KPI : CA, CAPEX, OPEX
6. Modalités de présentation dans le reporting CSRD
7. Les étapes pour mettre en place la taxonomie
8. Application sur un cas pratique



FORMATRICES



Sarah Guéreau

Expert-comptable, commissaire aux comptes, responsable du pôle développement durable et RSE chez Crowe Fideliace

Elle accompagne ses clients, tant les grands groupes sur leurs rapports RSE que les PME dans leurs démarches de société à mission. Elle sensibilise également les collaborateurs aux enjeux du changement climatique et à leur impact carbone. Implication et transmission sont des maîtres-mots pour Sarah Guéreau qui donne des cours aux étudiants en finance et à des experts-comptables, et s'investit dans des groupes de travail pour l'AFNOR, la CNCC et l'OEC sur les thématiques RSE.



Laura Mechinaud

Responsable RSE chez Crowe Fideliace

Elle a rejoint les équipes de Fideliace début octobre 2023 en qualité de Responsable RSE. Basée à Fontainebleau et Paris, elle est directement rattachée aux associés en charge de la RSE.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associé.fr

Conseil d'administration : les fondamentaux de la gouvernance d'une coopérative



DURÉE

1 journée (7h)
9h30 – 18h
Durée et horaires
adaptables



LIEU

Paris



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Administrateurs
et candidats
administrateurs
d'une coopérative
- 7 à 20 participants
par session



DATES

Sur mesure



COÛT

Nous consulter



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de
questions-réponses
- Études de cas



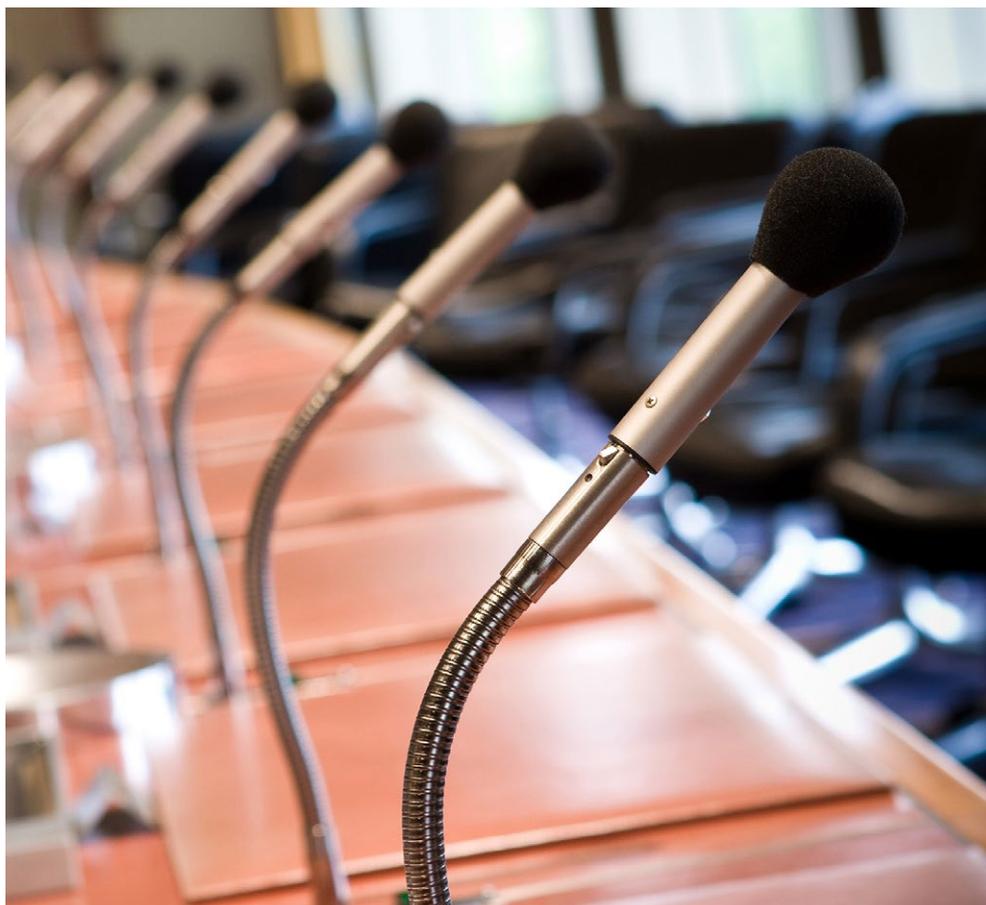
MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation
en format classe
pour la prise de note
- Salle équipée pour
la projection d'un
support de présentation
- Ordinateur non
indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation
à l'entrée et à la sortie
- Progression des
participants évaluée
aussi par le formateur
tout au long de la
formation (temps
d'échange, exercice
d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Un administrateur dans un groupement de commerçants n'est pas nécessairement au fait du rôle qu'il a à tenir au sein du Conseil d'administration du groupement.

Il devra différencier cette nouvelle fonction de son rôle de chef d'entreprise et de commerçant. Sa posture en tant qu'administrateur n'est pas évidente et pas forcément intuitive.

L'objectif de cette formation est d'initier aux missions qui sont celles attendues d'un administrateur qu'il soit d'une coopérative, d'un groupement ou de n'importe quelle autre entreprise.

Cette formation sera adaptée aux coopératives et groupements et mettra également l'accent sur les fonctions génériques d'un administrateur.

Les formations **pour les acteurs du groupement** **Gouvernance – Relations adhérents – Communication**

Conseil d'administration : les fondamentaux de la gouvernance d'une coopérative



OBJECTIFS

Sous réserve d'autres objectifs pédagogiques construits sur mesure, à l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les attendus et les contours de la gouvernance et la répartition des rôles
- Assimiler les particularités de la gouvernance dans le cas particulier d'une coopérative de commerçants
- Inventorier les actions qui incombent en principe à un administrateur
- Planifier et organiser les actions possibles à entreprendre pour améliorer le fonctionnement du Conseil d'administration au regard des pratiques des autres groupements



AU PROGRAMME

1. Principes coopératifs et gouvernance

- Les fondamentaux de la gouvernance
- Les fondamentaux des principes coopératifs

2. Être administrateur

- L'administrateur, un ambassadeur
- L'administrateur, un coach

3. Séances du conseil et usages des groupements

- Avant la séance
- Pendant la séance
- Après (et avant) la séance, communiquer avec le réseau

Au cours d'une réunion de préparation, nous vous proposons de construire votre formation à partir de cette trame de programme très ouverte.



FORMATEURS



Olivier Urrutia

Délégué général de la FCA

Olivier Urrutia a de longues années de pratiques de formation en entreprises. Il est au contact direct des dirigeants de coopératives et apporte son regard politique et de spécialiste des relations d'influence.



Alain Souilleaux

Directeur juridique de la FCA

Alain Souilleaux est spécialiste des coopératives de commerçants détaillants, contributeur de plusieurs articles de doctrine en droit coopératif. Il dispense également des formations en droit coopératif pour les groupements coopératifs membres de la FCA. Depuis plus de dix ans il est au contact direct des dirigeants, juristes et autres parties prenantes des groupements coopératifs et de commerce associé membres de la fédération en qualité de conseil ou de formateur.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR EN SAVOIR PLUS



Téléchargez la présentation détaillée



ou
scannez ce QR Code

**POUR EFFECTUER
UNE DEMANDE DE DEVIS**

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Mise en situation : argumenter en media training

- DURÉE**
1 demi-journée (3h30)
- LIEU**
Paris
- PRÉ-REQUIS**
Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA
- PUBLIC**
 - Dirigeant/élu, directeur/
responsable de la
communication,
administrateur
ou adhérent de
groupement
 - Formation pour un
stagiaire sur mesure
- DATES**
Sur mesure
- COÛT**
Sur mesure en fonction
de la prestation
souhaitée
- MOYENS PÉDAGOGIQUES**
Mise en situation avec
matériel professionnel
- MOYENS TECHNIQUES**
Studio de 40 m² avec
plateau TV et réalisateur
- MODALITÉS
D'ÉVALUATION**
Réalisation
et enregistrement
de séquences avec
visionnage sur place
et analyse avec
le formateur



Pourquoi cette formation ?

Cette formation d'une demi-journée reprend les fondamentaux de la formation « Argumenter pour convaincre : rhétorique ». Elle offre au stagiaire un moment de coaching privilégié avec le formateur, qui lui permettra de maîtriser les clés en matière de communication face aux médias.

Cette formation sur mesure, à destination des chefs d'entreprise et des dirigeants,

se déroule dans un studio de 40 m² avec mise en situation sur un plateau TV. Le stagiaire bénéficie des conseils avisés d'un formateur expert, et d'une argumentation face caméra, avec un maintien de ses réactions et un contrôle de sa communication.

Accompagné d'un réalisateur, un enregistrement de séquences est possible avec un visionnage sur place.

Les formations **pour les acteurs du groupement**

Gouvernance – Relations adhérents – Communication

Mise en situation : argumenter en media training



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Renforcer votre force de persuasion
- Défendre plus efficacement vos revendications
- Elaborer un discours crédible et convaincant
- Mobiliser les émotions de vos publics
- Orienter les préférences



AU PROGRAMME

Mise en situation sur plateau TV

- Connaître les outils et techniques de la persuasion
- Savoir préparer son argumentaire
- Savoir mener des échanges gagnant/gagnant
- S'entraîner activement à la force de conviction

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.



FORMATEUR



Jacky Isabello

Communicant, dirigeant d'entreprises

Fondateur et dirigeant de plusieurs agences de communication institutionnelle et de crise (Press & Vous, Coriolink, Parlez-moi d'impact), Jacky Isabello intervient et accompagne élus locaux et fédérations professionnelles sur les sujets média training, RP, rhétorique ou encore prise de parole en public.

Fort d'expériences en cabinets ministériels, notamment au sein du cabinet de Jean-Pierre Raffarin, Jacky Isabello est un spécialiste des thématiques institutionnelles, économiques et de sécurité/défense. Chroniqueur dans les médias, il est également l'auteur de plusieurs ouvrages, tels que *Créer son entreprise ; En finir avec la dictature du salariat*.

**POUR EFFECTUER
UNE DEMANDE
DE DEVIS**



serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Le groupement face à la défaillance de l'adhérent

- DURÉE**
1 demi-journée (3h30)
9h – 12h30
- LIEU**
Paris
- PRÉ-REQUIS**
Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA
- PUBLIC**
 - Juristes, dirigeants, DAF, comptables
 - 9 à 15 participants par session
- DATE EN PRÉSENTIEL**
21/11/2024
- COÛT**
670 € TTC/pers.
- MOYENS PÉDAGOGIQUES**
 - Exposés suivis de questions-réponses
 - Études de cas
- MOYENS TECHNIQUES**
 - Salle de formation en format classe pour la prise de note
 - Salle équipée pour la projection d'un support de présentation
 - Ordinateur non indispensable
- MODALITÉS D'ÉVALUATION**
 - Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
 - Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Face à l'augmentation du nombre de procédures collectives, les groupements ont un intérêt renforcé à développer les moyens de préserver leurs intérêts.

Lorsqu'un de leurs adhérents fait l'objet d'une procédure collective : sauvegarde, redressement ou liquidation judiciaire, les groupements ont non seulement vocation à défendre leurs intérêts

de créancier, mais encore peuvent se saisir d'une opportunité de participer au redressement du point de vente et son maintien au sein du réseau, que ce soit en accompagnant l'adhérent ou, si le point de vente a vocation à être vendu, en favorisant sa reprise au sein du groupement voire même en se positionnant comme repreneur.



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Identifier les signes annonciateurs de la défaillance d'un adhérent
- Agir efficacement après l'ouverture de la procédure collective

Les formations **pour les acteurs du groupement** **Gouvernance – Relations adhérents – Communication**

Le groupement face à la défaillance de l'adhérent



AU PROGRAMME

1. Le groupement face à l'adhérent en difficulté – les points de vigilance :

- Direction de fait et immixtion dans la gestion, actes conclus en période suspecte, rupture des relations contractuelles

2. L'intervention du tribunal de commerce :

- Présentation des différentes procédures
- Les procédures confidentielles
- Les procédures publiques
- Les moyens d'actions du groupement
- Le groupement créancier : déclaration de créance et revendication des marchandises
- Le groupement contrôleur
- Le groupement et le plan de redressement : quel rôle ?

3. Le groupement acteur de la reprise du point de vente :

- Présentation du contexte de la reprise à la barre du tribunal
- La préparation de l'offre, son financement, la procédure devant le tribunal

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.



FORMATRICES



Marion Stebel

Avocate et médiateur

Marion Stebel est avocate au barreau de Paris depuis 1989. Elle développe son activité principalement en droit des affaires et travaille pour des coopératives depuis plus de 30 ans. Dans ce cadre, elle a développé une expertise dans l'accompagnement des créanciers en cas de défaillance de leurs clients et adhérents. Elle est également médiateur, titulaire du DU2 de médiation de l'IFOMENE et inscrite sur la liste des médiateurs de la Cour d'Appel de Paris.



Assia Medrouni

Avocate inscrite au barreau de Paris

Titulaire d'une maîtrise de droit des affaires délivrée par l'université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Assia Medrouni est également ingénieure de formation initiale et a complété ce cursus par le Mastère Spécialisé HEC Entrepreneurs en 1992. Maître de Conférences à HEC Entrepreneurs, Assia Medrouni a également été chargée d'enseignement à l'École de Formation du Barreau (EFB).

Elle a travaillé une quinzaine d'années dans une étude d'administrateurs judiciaires avant de créer son cabinet d'avocats en droit des affaires en 2010. Son activité dominante est la prévention et le traitement des difficultés d'entreprises ainsi que la reprise d'entreprises en difficulté et la gestion de situations complexes en général (conflits d'associés, administrations provisoires, etc.) ; sujets sur lesquels elle écrit régulièrement dans des magazines et publications juridiques.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associé.fr

La Journée de la négo

- DURÉE**
1 journée (7h)
9h30 - 18h
- LIEU**
Paris
- PRÉ-REQUIS**
Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA
- PUBLIC**
 - Juriste, acheteur, collaborateur et dirigeants intéressés par les questions de négociation commerciale
 - 9 à 14 participants par session
- DATE EN PRÉSENTIEL**
27/06/2024
- COÛT**
920 € TTC/pers.
- MOYENS PÉDAGOGIQUES**
Formation en binôme avec études de cas et retours d'expérience
- MOYENS TECHNIQUES**
 - Salle de formation en format classe pour la prise de note
 - Salle équipée pour la projection d'un support de présentation
 - Ordinateur non indispensable
- MODALITÉS D'ÉVALUATION**
 - Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
 - Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Jusqu'où peut-on aller dans une négociation ? Tous les procédés sont-ils acceptables pour atteindre ses objectifs ? Quelles sont les limites à l'usage du rapport de force à la table de négociation ? Cette formation inédite qui s'adresse au binôme juriste/acheteur vise à faire lien entre le savoir juridique et la pratique des achats. Deux formateurs expérimentés

proposent pas moins de 6 stratégies de négociation déployables en fonction du positionnement. Bien négocier implique à la fois des connaissances de stratégie et de tactique à appréhender dans le respect des contraintes réglementaires. C'est pourquoi cette formation très opérationnelle s'adresse tant aux praticiens juristes qu'acheteurs de la négociation commerciale.

Les formations **pour les acteurs du groupement**

Négociation commerciale

La Journée de la négo



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Déterminer les stratégies de négociation les plus modernes et performantes, génératrice de différenciation concurrentielle favorable pour son entreprise
- Déployer les conditions de déploiement et les outils de préparation tactiques adaptées à ces nouvelles stratégies
- Maîtriser les conditions juridiques de déploiement de ces stratégies et tactiques de négociation d'achats modernes et innovantes



AU PROGRAMME

1. Stratégies de négociation

- Préparation stratégique des négociations :
 - > Positionnement stratégique des centrales d'achats et des fournisseurs
 - > 6 stratégies de négociation déployables en fonction de ce positionnement
- Conséquences juridiques de cette préparation stratégique :
 - > Débat droit de la distribution national/droit européen
 - > Précautions indispensables liées au droit de la concurrence dans la mise en place de stratégies d'arbitrage
 - > Cadre juridique des stratégies de coopération

2. Tactiques de négociation

- Préparation tactique des négociations :
 - > En Marchandage 2.0
 - > En Territoire
 - > En Acte Unique
- Conséquences juridiques de cette préparation stratégique :
 - > Equilibre général du contrat : concessions économiques/contreparties commerciales
 - > Précautions à prendre dans la formalisation du contrat
 - > Pratiques de négociation à proscrire



FORMATEURS



Olivier Leroy

Avocat, Cabinet Vertice

Président du Cabinet Vertice, Olivier Leroy est un expert juridique des négociations commerciales. Il est chargé d'enseignement à l'École des avocats de la région Rhône-Alpes en droit de la concurrence et de la distribution depuis 2010 et au sein du Master II Juriste d'affaires commerce distribution consommation à l'Université de Dijon depuis 2009. Il est également Membre Expert de la FCA.



Laurent Plantevin

Expert en stratégie de relations et négociations

Co-fondateur du think tank « Lab' Accords d'Avenir », Laurent Plantevin a écrit l'ouvrage *Bâtisseurs d'accords – La voie de la négociation inclusive*. Il est président fondateur d'Armonia Consultant.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associé.fr

Mettre en conformité ses Conditions Générales de Vente (CGV) ou de Services (CGS)



DURÉE

1 journée (7h)
9h30 - 18h



LIEU

Paris



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Juriste, collaborateur intéressé par la mise à jour des CGV
- 7 à 15 participants par session



DATE EN PRÉSENTIEL

25/06/2024



COÛT

1070 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation en format classe pour la prise de note
- Salle équipée pour la projection d'un support de présentation
- Ordinateur non indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Les conditions générales de vente ou de services constituent le socle de la relation contractuelle qui lie le professionnel à son client (professionnel ou consommateur). Elles déterminent le prix de la prestation, du service ou du bien, les conditions d'exécution de la prestation ou de réalisation de la vente, les responsabilités du professionnel vendeur ou prestataire de services, les conditions de résolution, etc. En votre qualité de professionnel, que vos conditions générales de vente

ou de services soient d'adhésion ou négociables, il est déterminant pour vous de maîtriser la portée de vos obligations et engagements, et de connaître les clauses obligatoires, les clauses interdites, etc. d'un tel document. Tel est l'objectif de cette formation qui vous permettra de mettre à jour vos conditions générales de vente ou de services au regard des dernières évolutions réglementaires, jurisprudentielles et doctrinales.

Les formations **pour les acteurs du groupement**

Droit de la consommation

Mettre en conformité ses Conditions Générales de Vente (CGV) ou de Services (CGS)



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Identifier le cadre juridique applicable aux conditions générales de vente ou de services
- Maîtriser la rédaction de vos conditions générales de vente ou de services (clauses impératives, clauses optionnelles, clauses interdites), ainsi que les obligations liées à leur conclusion en ligne le cas échéant (site web marchand, plateforme web, etc.)
- Connaître et intégrer à ces conditions générales de vente ou de services les spécificités du droit de la consommation



AU PROGRAMME

Introduction aux notions (professionnel, consommateur, conditions générales, conditions particulières, etc.) et multiplicité des régimes juridiques applicables

1. Rédaction des CGV/CGS

- Les clauses imposées par les textes
- Les clauses essentielles
- Les autres clauses

Brainstorming : les clauses complémentaires adaptées à votre activité

2. Adaptation des CGV/CGS au contexte de la vente en ligne (notion de double clic, clauses spécifiques liées à la contractualisation en ligne)

3. Spécificités propres aux CGV/CGS en droit de la consommation (vente ou prestation en BtoC)

- Les clauses obligatoires imposées par les textes
- Les clauses abusives
- Les pratiques commerciales déloyales
- Les garanties
- Le formalisme et le support durable
- Le commencement d'exécution
- Le droit de rétractation (calcul du délai, exigences rédactionnelles, sanctions)
- La résiliation par voie électronique



FORMATRICE



Laure Landes-Gronowski

Avocate associée IT & Data Protection au sein du cabinet AGILI'T

Avocate au barreau de Paris, Laure Landes-Gronowski dispose d'une expertise reconnue dans les domaines suivants : droit de l'internet, des plateformes et de la communication digitale, droit de l'informatique et des technologies de l'information, droit de la protection des données à caractère personnel, sécurité et cybercriminalité.

Elle accompagne ses clients dans la valorisation et la sécurisation juridique de leurs projets numériques et de transition digitale. Ses autres domaines d'intervention (non exhaustif) : valorisation et sécurisation juridique des projets numériques et de transition digitale, droit des contrats (rédaction et négociation), prestations de contrats management et contentieux issues de situations contractuelles.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Gestion des données clients/prospects et marketing au sein d'un groupement de commerçants



DURÉE

1 journée (7h)
9h30 - 18h



LIEU

Paris



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Juriste, responsable marketing, dirigeant, responsable commercial et autres collaborateurs intéressés par la gestion des données clients
- 7 à 15 participants par session



DATE EN PRÉSENTIEL

04/06/2024



COÛT

1070 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation en format classe pour la prise de note
- Salle équipée pour la projection d'un support de présentation
- Ordinateur non indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Profiling, emailing, fidélisation, autant d'activités qui impliquent de traiter les données à caractère personnel des clients et prospects dans le respect des règles applicables et des droits et libertés fondamentaux de ces derniers.

La sensibilisation, l'information, et la formation à tous les niveaux d'un groupement sont des leviers essentiels pour maîtriser les risques liés aux traitements de données à caractère personnel. La conformité en matière de protection des données est une responsabilité collective au sein

d'un groupement. Cette formation vise à accroître la connaissance et la compréhension des enjeux, des réflexes, et des bonnes pratiques spécifiques au domaine du commerce coopératif et associé.

L'objectif de cette formation est également de permettre aux groupements de commerçants indépendants d'adopter une politique interne alignée en matière de protection des données à caractère personnel aux fins de sécurisation juridique de leurs opérations marketing.

Les formations **pour les acteurs du groupement** **Données personnelles**

Gestion des données clients/prospects et marketing au sein d'un groupement de commerçants



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Appréhender les enjeux spécifiques en matière de protection des données à caractère personnel des clients et prospects
- Comprendre et maîtriser les éléments clés d'une conformité aux obligations légales et réglementaires s'agissant des données à caractère personnel des clients et prospects
- Savoir déployer les actions concrètes et adaptées au secteur du commerce associé en matière de gestion des opérations marketing (prospection, fidélisation, etc.)



AU PROGRAMME

1. Introduction

Périmètre, concepts d'accountability et privacy by design, contentieux de la protection des données en matière d'opérations marketing, rappel des principes directeurs, gouvernance

2. Relations entre les membres du groupement (données clients et prospects)

- Identifier les acteurs en fonction de l'organisation du groupement (fichiers clients et bases de données) et en fonction de la répartition des rôles (cf. entité en charge des opérations marketing notamment)
- Déterminer leur qualification juridique et leurs obligations et responsabilités
- Organiser les relations contractuelles entre les acteurs (au sein du groupement et en cas de recours à un tiers)

Brainstorming : « propriété » des données et départ/sortie d'un adhérent

3. Bonnes pratiques de prospection et de fidélisation

- Rappel des principes en matière d'utilisation des données à caractère personnel à des fins de prospection (obligations et droits des personnes concernées)
- Supports d'information adaptés
- Difficultés liées au recueil de consentement
- Achat de fichiers
- Spécificités de la carte de fidélité
- Ticket de caisse dématérialisé



FORMATRICE



Laure Landes-Gronowski

Avocate associée IT & Data Protection au sein du cabinet AGILI'T

Avocate au barreau de Paris, Laure Landes-Gronowski dispose d'une expertise reconnue dans les domaines suivants : droit de l'internet, des plateformes et de la communication digitale, droit de l'informatique et des technologies de l'information, droit de la protection des données à caractère personnel, sécurité et cybercriminalité.

Elle accompagne ses clients dans la valorisation et la sécurisation juridique de leurs projets numériques et de transition digitale. Ses autres domaines d'intervention (non exhaustif) : valorisation et sécurisation juridique des projets numériques et de transition digitale, droit des contrats (rédaction et négociation), prestations de contrats management et contentieux issues de situations contractuelles.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associe.fr



Baux commerciaux

Plusieurs modules

Nous vous proposons **un cursus original de formations pour optimiser son bail commercial, spécial commerces organisés en réseau.**

Le cursus est construit par sessions de trois heures trente, essentiellement en visioconférence, réparties sur plusieurs mois, en petits groupes, des modules à prendre ensemble ou « à la carte ».

Optimiser son bail commercial

En 4 modules

Thématique	Date	Lieu et horaire
Module n°1 (p. 36) Révision du loyer en cours de bail : vers une baisse du loyer	07/06/2024 ou 04/09/2024	Visioconférence 9h-12h30
Module n°2 (p. 38) Fin du bail : vers une baisse du loyer	26/06/2024 ou 11/09/2024	Visioconférence 9h-12h30
Module n°3 (p. 40) Contester un commandement de payer : vérifier les charges appelées	03/07/2024 ou 18/09/2024	Visioconférence 9h-12h30
Module n°4 (p. 42) Indemnités d'éviction	10/07/2024 ou 25/09/2024	Visioconférence 9h-12h30

Des tarifs dégressifs

Pour cette formation, profitez de tarifs dégressifs **en inscrivant plusieurs personnes** de votre groupement/réseau !

(Montants indiqués pour une personne inscrite)

	Tarif standard	Tarif spécial pour plusieurs inscrits d'un même groupement/réseau		
		-10% à partir de 3 inscrits	-20% à partir de 5 inscrits	Forfait 7 inscrits et plus
1 module (3h30 de formation)	650 € TTC	585 € TTC	520 € TTC	480 € TTC
2 modules (7h de formation)	1 300 € TTC	1 170 € TTC	1 040 € TTC	960 € TTC
3 modules (10h30 de formation)	1 950 € TTC	1 755 € TTC	1 560 € TTC	1 440 € TTC
4 modules (14h de formation)	2 600 € TTC	2 340 € TTC	2 080 € TTC	1 920 € TTC

Révision du loyer en cours de bail : vers une baisse de loyer

Module 1 du cursus « Optimiser son bail commercial »

-  **DURÉE**
1 demi-journée (3h30)
9h30 – 13h
-  **LIEU**
Visioconférence
-  **PRÉ-REQUIS**
Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA
-  **PUBLIC**
 - Chefs d'entreprise, développeur et animateur réseau
 - 5 à 15 participants par session
-  **DATES EN DISTANCIEL**
07/06/2024
ou 04/09/2024
-  **COÛT**
Se référer à la grille tarifaire page 35
-  **MOYENS PÉDAGOGIQUES**
 - Exposés suivis de questions-réponses
 - Études de cas
-  **MOYENS TECHNIQUES**
Support de présentation diffusé en visioconférence
-  **MODALITÉS D'ÉVALUATION**
 - Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
 - Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Face à l'inflation galopante et aux diverses crises passées et actuelles, il convient de sécuriser et valoriser les emplacements commerciaux.

Cette formation est le module 1 du cursus de formation « Optimiser son bail commercial ». Les différents modules permettront au stagiaire de cerner les étapes clés de la vie du bail commercial, pour saisir les opportunités de réduire les principaux coûts, à savoir les loyers et les charges.

En prenant date par de simples actes, le preneur ouvrira les négociations avec son bailleur, en disposant des moyens juridiques pour aboutir à des solutions amiables et favorables aux lieux de commerce.

Le statut des baux commerciaux protège les preneurs à bail ; en connaître les règles permet d'être en mesure de discuter avec le bailleur.

Les formations **pour les acteurs du lieu de vente** **Baux commerciaux**

Révision du loyer en cours de bail : vers une baisse de loyer



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Déterminer l'opportunité d'agir en vue d'obtenir une baisse de loyer au cours de votre bail
- Discuter avec le bailleur au regard des règles que vous aurez identifiées



AU PROGRAMME

Conditions de la révision du loyer

- Textes officiels
- Auteur de la demande de révision L. 145-39 et formalisme
- Modification matérielle des facteurs locaux
- Variation de 25 %
- Lissage en cas d'augmentation
- Indices

Détermination de la valeur locative

- Valeur locative de marché
- Valeur locative code de commerce
- Valeur locative de renouvellement amiable
- Recherche d'office et Eléments de référence
- Charte de l'expertise
- Minorer le loyer grâce aux dispositions spécifiques du code de commerce

Questions ouvertes

- Loi n° 2023-568 du 7 juillet 2023
- Illustration



FORMATEUR



Nicolas Pchibich

Avocat Associé Gouache Avocats

Nicolas Pchibich a rejoint en 2023 la société Retail Places, sous la marque Gouache Avocats, et dédie son activité aux emplacements commerciaux. Son offre en matière de baux commerciaux et fonds de commerce répond aux besoins des enseignes clientes de Gouache Avocats, acteur notoire du marché du droit de la distribution. Rigoureux et pédagogue, recherchant en premier lieu des solutions rapides, il dispense des formations en matière de bail commercial destinées au perfectionnement de juristes d'entreprises.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

**POUR VOUS
INSCRIRE**



Téléchargez le bulletin
d'inscription



ou
scannez ce QR Code

**POUR RETOURNER LE
BULLETIN D'INSCRIPTION
OU TOUTE AUTRE
INFORMATION**

[serviceformation@fca-
commerce-associe.fr](mailto:serviceformation@fca-commerce-associe.fr)

Fin du bail : vers une baisse de loyer

Module 2 du cursus « Optimiser son bail commercial »

DURÉE
1 demi-journée (3h30)
9h30 – 13h

LIEU
Visioconférence

PRÉ-REQUIS
Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA

PUBLIC
• Chefs d'entreprise,
développeur et
animateur réseau
• 5 à 15 participants
par session

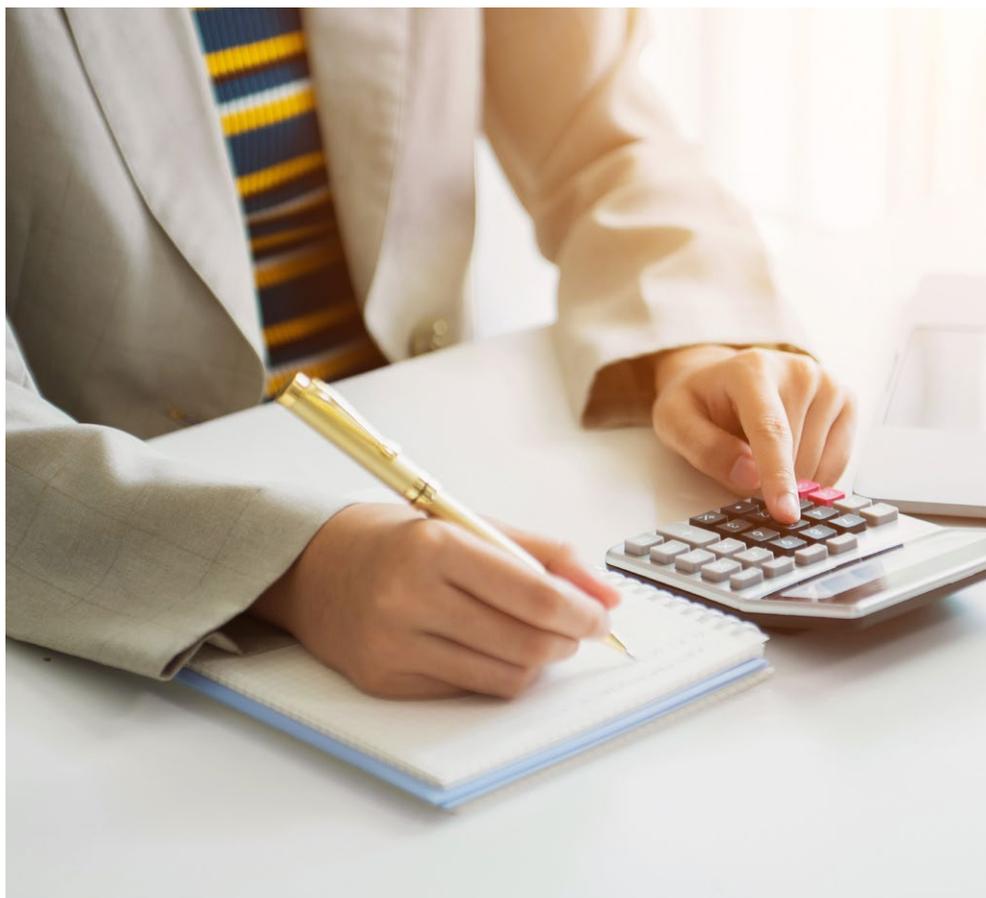
DATES EN DISTANCIEL
26/06/2024
ou 11/09/2024

COÛT
Se référer à la grille
tarifaire page 35

MOYENS PÉDAGOGIQUES
• Exposés suivis de
questions-réponses
• Études de cas

MOYENS TECHNIQUES
Support de
présentation diffusé
en visioconférence

**MODALITÉS
D'ÉVALUATION**
• Quiz d'évaluation
à l'entrée et à la sortie
• Progression des
participants évaluée
aussi par le formateur
tout au long de la
formation (temps
d'échange, exercice
d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Face à l'inflation galopante et aux diverses crises passées et actuelles, il convient de sécuriser et valoriser les emplacements commerciaux.

Cette formation est le module 2 du cursus de formation « Optimiser son bail commercial ». Les différents modules permettront au stagiaire de cerner les étapes clés de la vie du bail commercial, pour saisir les opportunités de réduire les principaux coûts, à savoir les loyers et les charges.

En prenant date par de simples actes, le preneur ouvrira les négociations avec son bailleur, en disposant des moyens juridiques pour aboutir à des solutions amiables et favorables aux lieux de commerce.

Le statut des baux commerciaux protège les preneurs à bail ; en connaître les règles permet d'être en mesure de discuter avec le bailleur.

Les formations **pour les acteurs du lieu de vente** **Baux commerciaux**

Fin du bail : vers une baisse de loyer



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Provoquer le renouvellement de votre bail
- Identifier les moyens de faire fixer le loyer de votre bail à la baisse
- Calculer un loyer plafonné



AU PROGRAMME

Renouveler son bail commercial

- Durée du bail commercial
- Pourquoi renouveler son bail commercial
- Comment renouveler son bail commercial
- Conflit relatif au congé avec offre de renouvellement et demande de renouvellement

Determination de la valeur locative

- Valeur locative de marché
- Valeur locative de renouvellement amiable
- Valeur locative code de commerce
- Recherche d'office et Eléments de référence
- Charte de l'expertise
- Minorer le loyer grâce aux dispositions spécifiques du code de commerce

Fixation du loyer

- Plafonnement du loyer
- Déplafonnement du loyer
- Lissage du loyer

Questions ouvertes

- Illustration
- Définitions et utilité du droit d'option



FORMATEUR



Nicolas Pchibich

Avocat Associé Gouache Avocats

Nicolas Pchibich a rejoint en 2023 la société Retail Places, sous la marque Gouache Avocats, et dédie son activité aux emplacements commerciaux. Son offre en matière de baux commerciaux et fonds de commerce répond aux besoins des enseignes clientes de Gouache Avocats, acteur notoire du marché du droit de la distribution. Rigoureux et pédagogue, recherchant en premier lieu des solutions rapides, il dispense des formations en matière de bail commercial destinées au perfectionnement de juristes d'entreprises.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

**POUR RETOURNER LE
BULLETIN D'INSCRIPTION
OU TOUTE AUTRE
INFORMATION**

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Contester un commandement de payer : vérifier les charges appelées

Module 3 du cursus « Optimiser son bail commercial »



DURÉE

1 demi-journée (3h30)
9h30 – 13h



LIEU

Visioconférence



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Chefs d'entreprise, développeur et animateur réseau
- 5 à 15 participants par session



DATES EN DISTANCIEL

03/07/2024
ou 18/09/2024



COÛT

Se référer à la grille
tarifaire page 35



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



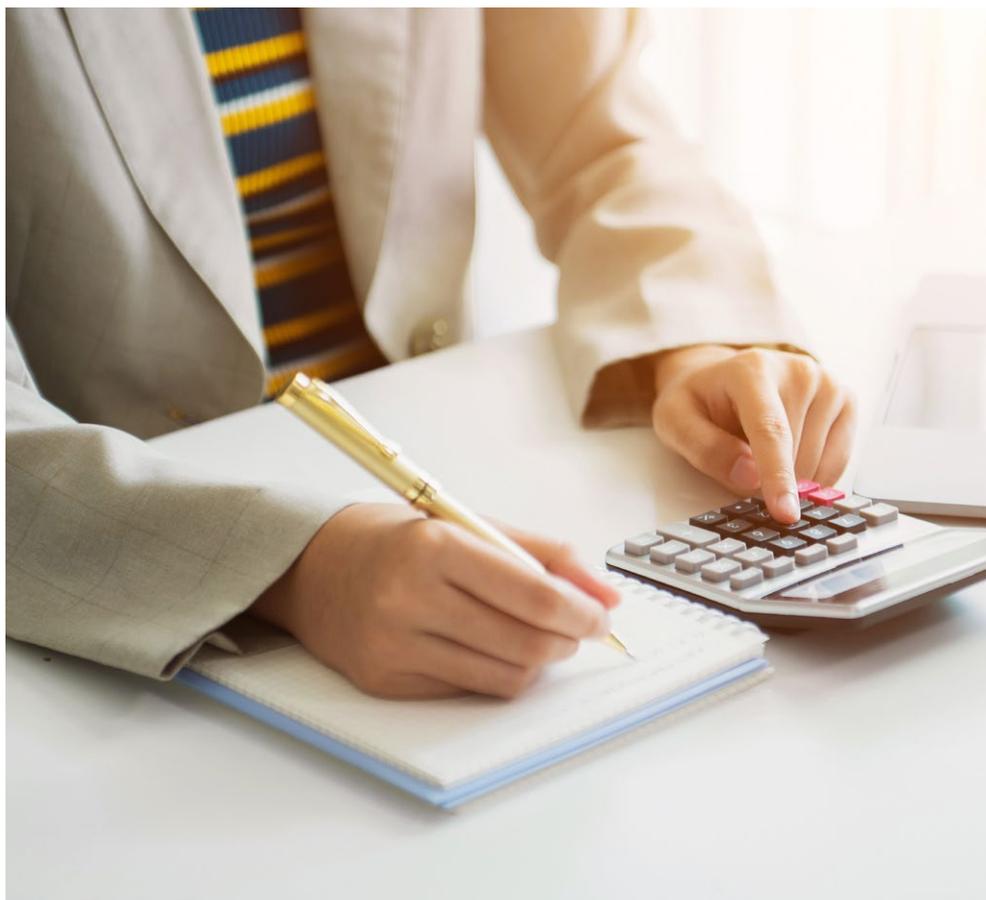
MOYENS TECHNIQUES

Support de
présentation diffusé
en visioconférence



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Face à l'inflation galopante et aux diverses crises passées et actuelles, il convient de sécuriser et valoriser les emplacements commerciaux.

Cette formation est le module 3 du cursus de formation « Optimiser son bail commercial ». Les différents modules permettront au stagiaire de cerner les étapes clés de la vie du bail commercial, pour saisir les opportunités de réduire les principaux coûts, à savoir les loyers et les charges.

En prenant date par de simples actes, le preneur ouvrira les négociations avec son bailleur, en disposant des moyens juridiques pour aboutir à des solutions amiables et favorables aux lieux de commerce.

Le statut des baux commerciaux protège les preneurs à bail ; en connaître les règles permet d'être en mesure de discuter avec le bailleur.

Les formations **pour les acteurs du lieu de vente** **Baux commerciaux**

Contester un commandement de payer : vérifier les charges appelées



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Contrôler vos charges
- Obtenir des restitutions le cas échéant tout en bénéficiant des moyens nécessaires pour contester les commandements de payer délivrés par les bailleurs



AU PROGRAMME

Les charges

- Historique
- Sur le transfert des charges : nécessité d'une stipulation expresse dans le bail
- Textes
- Les vérifications nécessaires
- Charges et renouvellement
- Actions à entreprendre

Contester un commandement de payer

- Notions et Texte
- Applications
- Motifs de contestation

Question ouverte

- Correctifs à appliquer sur la valeur locative



FORMATEUR



Nicolas Pchibich

Avocat Associé Gouache Avocats

Nicolas Pchibich a rejoint en 2023 la société Retail Places, sous la marque Gouache Avocats, et dédie son activité aux emplacements commerciaux. Son offre en matière de baux commerciaux et fonds de commerce répond aux besoins des enseignes clientes de Gouache Avocats, acteur notoire du marché du droit de la distribution. Rigoureux et pédagogue, recherchant en premier lieu des solutions rapides, il dispense des formations en matière de bail commercial destinées au perfectionnement de juristes d'entreprises.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin
d'inscription



ou
scannez ce QR Code

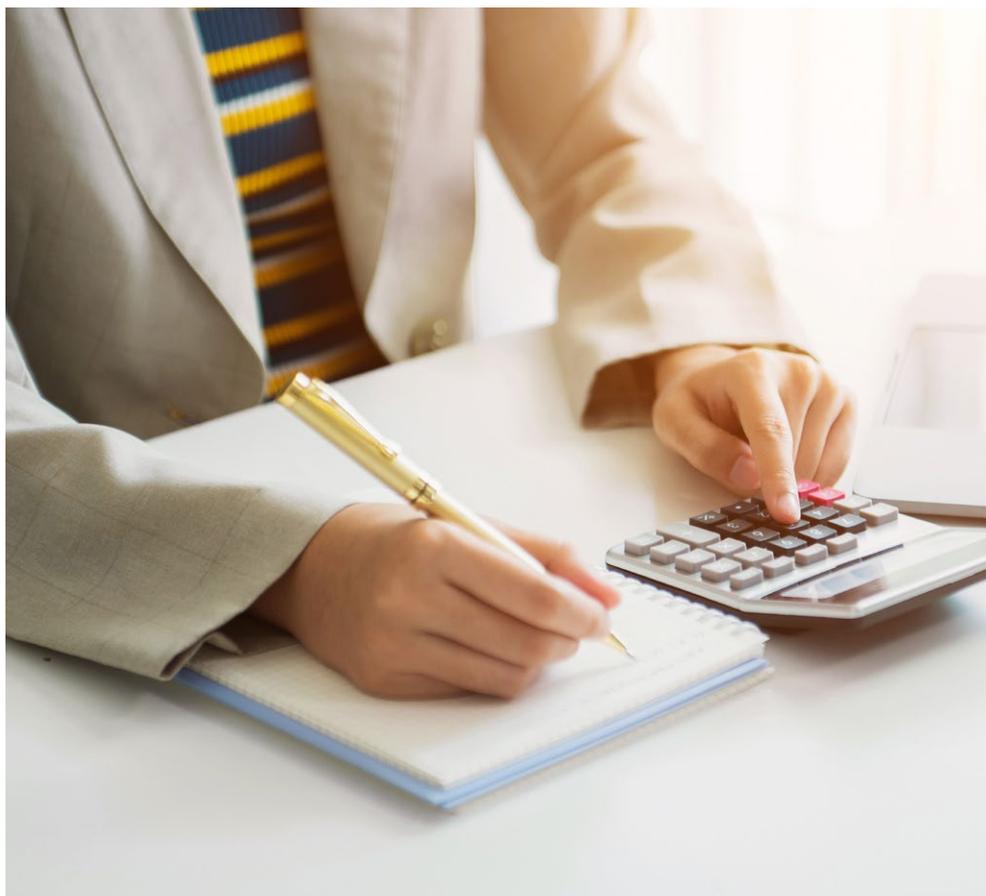
**POUR RETOURNER LE
BULLETIN D'INSCRIPTION
OU TOUTE AUTRE
INFORMATION**

[serviceformation@fca-
commerce-associe.fr](mailto:serviceformation@fca-commerce-associe.fr)

Indemnité d'éviction

Module 4 du cursus « Optimiser son bail commercial »

-  **DURÉE**
1 demi-journée (3h30)
9h30 – 13h
-  **LIEU**
Visioconférence
-  **PRÉ-REQUIS**
Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA
-  **PUBLIC**
 - Chefs d'entreprise, développeur et animateur réseau
 - 5 à 15 participants par session
-  **DATES EN DISTANCIEL**
10/07/2024
ou 25/09/2024
-  **COÛT**
Se référer à la grille tarifaire page 35
-  **MOYENS PÉDAGOGIQUES**
 - Exposés suivis de questions-réponses
 - Études de cas
-  **MOYENS TECHNIQUES**
Support de présentation diffusé en visioconférence
-  **MODALITÉS D'ÉVALUATION**
 - Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
 - Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Face à l'inflation galopante et aux diverses crises passées et actuelles, il convient de sécuriser et valoriser les emplacements commerciaux.

Cette formation est le module 4 du cursus de formation « Optimiser son bail commercial ». Les différents modules permettront au stagiaire de cerner les étapes clés de la vie du bail commercial, pour saisir les opportunités de réduire les principaux coûts, à savoir les loyers et les charges.

En prenant date par de simples actes, le preneur ouvrira les négociations avec son bailleur, en disposant des moyens juridiques pour aboutir à des solutions amiables et favorables aux lieux de commerce.

Le statut des baux commerciaux protège les preneurs à bail ; en connaître les règles permet d'être en mesure de discuter avec le bailleur.

Les formations **pour les acteurs du lieu de vente** **Baux commerciaux**

Indemnité d'éviction



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Affronter sereinement le refus de renouvellement du bailleur, en disposant des armes nécessaires pour percevoir une indemnité d'éviction, la plus élevée possible



AU PROGRAMME

Le droit à l'indemnité d'éviction

- Conditions objectives
- Validité du congé pour motif grave et légitime
- Question de la mise en demeure préalable
- Prescription de l'action du locataire

Le bail « résiduel »

- Indemnité d'occupation
- Rétractation de l'offre d'indemnité d'éviction

Determination de l'indemnité d'éviction

- Texte
- Cas de la perte du fonds de commerce
- Cas du transfert du fonds de commerce
- Indemnités accessoires

Questions ouvertes

- Attention au droit de repentir
- Gain Pinel
- Validité de la clause de fixation du loyer du bail renouvelé à la valeur locative de marché ?



FORMATEUR



Nicolas Pchibich

Avocat Associé Gouache Avocats

Nicolas Pchibich a rejoint en 2023 la société Retail Places, sous la marque Gouache Avocats, et dédie son activité aux emplacements commerciaux. Son offre en matière de baux commerciaux et fonds de commerce répond aux besoins des enseignes clientes de Gouache Avocats, acteur notoire du marché du droit de la distribution. Rigoureux et pédagogue, recherchant en premier lieu des solutions rapides, il dispense des formations en matière de bail commercial destinées au perfectionnement de juristes d'entreprises.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin
d'inscription



ou
scannez ce QR Code

**POUR RETOURNER LE
BULLETIN D'INSCRIPTION
OU TOUTE AUTRE
INFORMATION**

[serviceformation@fca-
commerce-associe.fr](mailto:serviceformation@fca-commerce-associe.fr)

Les données personnelles expliquées au chef d'entreprise membre d'un groupement – RGPD Initiation

- DURÉE**
3h30
- LIEU**
Distanciel
- PRÉ-REQUIS**
Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA
- PUBLIC**
Dirigeant
ou collaborateur
(point de vente, agence,
hôtel, etc.)
- DATE EN DISTANCIEL**
05/06/2024
- COÛT**
480 € TTC/pers.
- MOYENS PÉDAGOGIQUES**
 - Exposés suivis de questions-réponses
 - Études de cas
- MOYENS TECHNIQUES**
Support de présentation diffusé
en visioconférence
- MODALITÉS D'ÉVALUATION**
 - Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
 - Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

En matière de protection de données à caractère personnel, toutes les entreprises sont concernées, indépendamment de leur taille, de leur secteur d'activité, de leur typologie de clientèle, etc. En effet, toutes les activités impliquent le traitement de données à caractère personnel, et ces traitements doivent être réalisés dans le respect des règles applicables et

des droits et libertés fondamentaux des personnes concernées. Cette formation est spécialement adaptée au chef d'entreprise membre d'un groupement de commerçants indépendants. C'est par la sensibilisation, l'information et la formation qu'il contribuera à la maîtrise du risque en matière de protection des données à caractère personnel qui est l'affaire de tous.

Les formations **pour les acteurs du lieu de vente**

Données personnelles

Les données personnelles expliquées au chef d'entreprise membre d'un groupement – RGPD Initiation



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Appréhender les enjeux en matière de protection des données à caractère personnel
- Comprendre et maîtriser les éléments clés d'une conformité aux obligations légales et réglementaires
- Savoir déployer les actions concrètes et adaptées au secteur du commerce associé



AU PROGRAMME

1. Enjeux de la donnée pour les commerçants indépendants

- Le périmètre : quoi ? pour qui ? pourquoi ?
- Les acteurs de la protection des données à caractère personnel au sein d'un groupement
- Les concepts : accountability et privacy by design
- Les contentieux : plaintes et réclamations, contrôles de la Cnil, sanctions

2. Gouvernance de la donnée chez les commerçants indépendants

- Le recensement et l'analyse de la conformité des traitements
- Le délégué à la protection des données
- Élaboration des registres des traitements
- Les politiques, procédures et process internes

3. Principes directeurs à respecter par les commerçants indépendants

- Loyauté de la collecte de données à caractère personnel
- Limitation et licéité des finalités
- Proportionnalité et minimisation des données (activités commerciales, zones de commentaires libres)
- Données sensibles
- Durée de conservation des données
- Sécurité et confidentialité des données
- Relations avec les autres acteurs (sous-traitants, destinataires des données, responsables conjoints de traitement, etc.) et encadrement des transferts de données hors UE



FORMATRICE



Laure Landes-Gronowski

Avocate associée IT & Data Protection au sein du cabinet AGILI'T

Avocate au barreau de Paris, Laure Landes-Gronowski dispose d'une expertise reconnue dans les domaines suivants : droit de l'internet, des plateformes et de la communication digitale, droit de l'informatique et des technologies de l'information, droit de la protection des données à caractère personnel, sécurité et cybercriminalité.

Elle accompagne ses clients dans la valorisation et la sécurisation juridique de leurs projets numériques et de transition digitale. Ses autres domaines d'intervention (non exhaustif) : valorisation et sécurisation juridique des projets numériques et de transition digitale, droit des contrats (rédaction et négociation), prestations de contrats management et contentieux issues de situations contractuelles.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Savoir anticiper pour mieux transmettre



DURÉE

1 journée (7h)
9h30 – 18h



LIEU

Paris



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Chefs d'entreprise, juriste, DAF, développeur et animateur de réseau
- 5 à 15 participants par session



DATE EN PRÉSENTIEL

01/07/2024



COÛT

980 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation en format classe pour la prise de note
- Salle équipée pour la projection d'un support de présentation
- Ordinateur non indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Transmettre son entreprise est une opération complexe qui ne s'improvise pas !

Une transmission non maîtrisée sera le plus souvent synonyme de transmission subie avec un risque important tant pour la pérennité de l'entreprise que pour l'équilibre du chef d'entreprise lui-même.

Sur le plan humain, la transmission de l'entreprise, qu'elle soit à titre gratuit ou à titre onéreux, constitue un tournant dans la vie du chef d'entreprise.

Elle doit donc s'intégrer dans une réflexion globale visant notamment à préparer la succession du dirigeant.

Sur le plan de l'entreprise, la transmission doit être envisagée comme un levier de croissance : en anticipant le plus en amont possible, le chef d'entreprise se donnera la chance de trouver le bon repreneur qui assurera l'avenir de son entreprise.



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Maîtriser les enjeux de la transmission de son entreprise
- Appréhender les différentes étapes de la transmission
- Découvrir les différentes options de transmission
- Vous familiariser avec les différents dispositifs permettant d'alléger le coût fiscal de la transmission
- Anticiper l'impact psychologique de la transmission
- Mesurer les conséquences de la transmission sur le patrimoine du chef d'entreprise

Les formations **pour les acteurs du lieu de vente**

Transmission et reprise

Savoir anticiper pour mieux transmettre



AU PROGRAMME

1. Préparer la transmission

- Vérifications et actions à mener en amont de la transmission
- Actions à mener au sein de l'entreprise

2. La transmission

- Evaluation de l'entreprise et choix entre transmission à titre onéreux ou à titre gratuit
- Transmission de l'entreprise à titre gratuit
 - > Modalités de transmission
 - > Fiscalité de la transmission
 - > Stratégies d'optimisation
- Transmission de l'entreprise à titre onéreux
 - > Les différentes étapes de la cession de société
 - > Les différentes étapes de la cession du fonds de commerce
 - > Fiscalité du cédant

3. Gérer l'après transmission

- Maintien d'une activité professionnelle
- Structurer le patrimoine dégagé lors de la transmission

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.



FORMATRICES



Lucille Naepels

Notaire et co-dirigeante du service Transmissions d'Entreprise et Patrimoine de l'étude Monassier & Associés

Lucille Naepels dispose de plus de dix ans d'expérience en droit patrimonial de la famille, droit des sociétés et droit fiscal. Elle a développé une forte expertise en stratégies patrimoniales tant pour le patrimoine privé que professionnel. Elle intervient plus particulièrement dans des opérations de restructuration et de transmission d'entreprises et de patrimoines complexes. Également chargée d'enseignement à l'Université Paris-Dauphine, elle transmet son savoir auprès de ses étudiants et de ses collaborateurs.

Lucille Naepels participe à la rédaction du *Memento Transmission d'entreprise* édité par les Éditions Francis Lefebvre.



Virginie Acket-Desreumaux

Responsable du service Droit des sociétés de l'étude Monassier & Associés

Virginie Acket-Desreumaux est spécialisée en droit des sociétés non cotées. Elle conseille les chefs d'entreprise dans les domaines suivants : cession d'entreprises, prises de participation majoritaires ou minoritaires, opérations de haut de bilan, rédaction d'accords entre associés, gouvernance d'entreprise, management packages, restructurations d'entreprises ou de groupes.

Elle coanime, aux côtés de Lucille Naepels, le pôle de compétences Patrimoine et Entreprise au sein du Groupe Monassier, premier réseau notarial de France. Elle participe également à la rédaction du *Memento Transmission d'entreprise* édité par les Éditions Francis Lefebvre.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



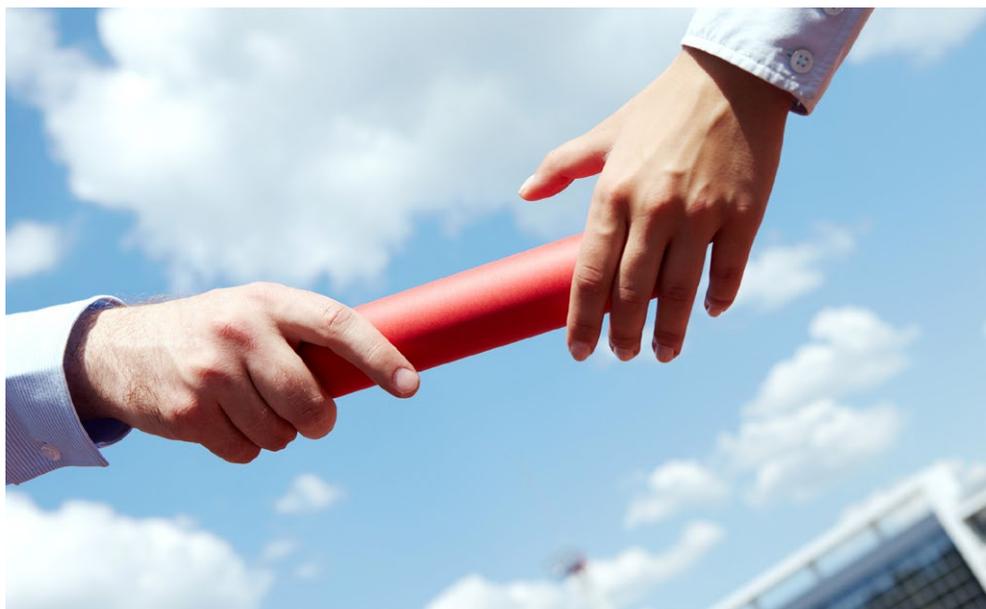
ou scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

La transmission intrafamiliale

- DURÉE**
1 demi-journée (3h30)
9h30 - 13h
- LIEU**
Paris
- PRÉ-REQUIS**
Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA
- PUBLIC**
 - Chefs d'entreprise, juriste, DAF, développeur et animateur de réseau
 - 5 à 15 participants par session
- DATE EN DISTANCIEL**
11/07/2024
- COÛT**
980 € TTC/pers.
- MOYENS PÉDAGOGIQUES**
 - Exposés suivis de questions-réponses
 - Études de cas
- MOYENS TECHNIQUES**
 - Salle de formation en format classe pour la prise de note
 - Salle équipée pour la projection d'un support de présentation
 - Ordinateur non indispensable
- MODALITÉS D'ÉVALUATION**
 - Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
 - Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

En France, 83 % des entreprises sont familiales.

Pourtant, le taux de transmission intrafamiliale est estimé à moins de 10 %.

Ce faible taux peut s'expliquer par de nombreux obstacles à franchir pour parvenir à une transmission intrafamiliale réussie et notamment, sans que cette liste soit exhaustive, le manque d'anticipation qui fragilise la reprise,

les difficultés à financer le coût de la transmission ou encore les difficultés à organiser la reprise de l'entreprise au sein de la famille.

Autant d'obstacles qui peuvent être surmontés si le chef d'entreprise, au moyen d'un encadrement adapté, parvient à anticiper la transmission de son entreprise.



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Appréhender les risques d'une succession non préparée en matière de transmission d'entreprise
- Découvrir les différentes options de transmission à titre gratuit
- Vous familiariser avec les différents dispositifs permettant d'alléger le coût fiscal de la transmission
- Organiser les règles de gouvernance au sein de l'entreprise pour parvenir à une transmission familiale réussie

Les formations **pour les acteurs du lieu de vente**

Transmission et reprise

La transmission intrafamiliale



AU PROGRAMME

1. Succession non préparée

- Règlement de la succession
- Conséquences du décès du chef d'entreprise au sein de l'entreprise

2. Succession préparée : la stratégie défensive

- L'encadrement de la succession par le biais du testament
- L'encadrement de la succession par le biais du Pacte Dutreil
- L'encadrement de la succession par le biais de clauses statutaires et/ou d'un pacte d'associé

3. Succession préparée : la stratégie offensive

- Préambule : séparation des activités pour mieux transmettre
- Les outils de la transmission
- Les stratégies d'optimisation
- L'organisation du contrôle familial de l'entreprise : illustrations pratiques

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.



FORMATRICES



Lucille Naepels

Notaire et co-dirigeante du service Transmissions d'Entreprise et Patrimoine de l'étude Monassier & Associés

Lucille Naepels dispose de plus de dix ans d'expérience en droit patrimonial de la famille, droit des sociétés et droit fiscal. Elle a développé une forte expertise en stratégies patrimoniales tant pour le patrimoine privé que professionnel. Elle intervient plus particulièrement dans des opérations de restructuration et de transmission d'entreprises et de patrimoines complexes. Également chargée d'enseignement à l'Université Paris-Dauphine, elle transmet son savoir auprès de ses étudiants et de ses collaborateurs.

Lucille Naepels participe à la rédaction du *Memento Transmission d'entreprise* édité par les Éditions Francis Lefebvre.



Virginie Acket-Desreumaux

Responsable du service Droit des sociétés de l'étude Monassier & Associés

Virginie Acket-Desreumaux est spécialisée en droit des sociétés non cotées. Elle conseille les chefs d'entreprise dans les domaines suivants : cession d'entreprises, prises de participation majoritaires ou minoritaires, opérations de haut de bilan, rédaction d'accords entre associés, gouvernance d'entreprise, management packages, restructurations d'entreprises ou de groupes.

Elle coanime, aux côtés de Lucille Naepels, le pôle de compétences Patrimoine et Entreprise au sein du Groupe Monassier, premier réseau notarial de France. Elle participe également à la rédaction du *Memento Transmission d'entreprise* édité par les Éditions Francis Lefebvre.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Transmission d'entreprise et OBO (*Owner Buy Out*)



DURÉE

1 demi-journée (3h30)
9h30 - 13h



LIEU

Visioconférence



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Chefs d'entreprise, dirigeants de points de vente, administrateurs et adhérents
- 6 à 15 participants par session



DATE EN DISTANCIEL

09/10/2024



COÛT

570 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Présentation orale avec support suivi de questions/réponses
- Réflexions de groupe
- Analyse de cas concrets et simulation d'une transmission



MOYENS TECHNIQUES

Support de présentation diffusé en visioconférence



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entraînement, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Une formation sur mesure à destination des chefs d'entreprise envisageant de transmettre leur entreprise.

Cette formation a pour vocation, dans un premier temps, d'aborder les points fondamentaux, qu'ils soient notionnels, processuels ou relatifs au régime des opérations de transmission d'entreprise ; mais surtout, et dans un second temps, d'approfondir les aspects pratiques de

telles opérations, les stratégies à adopter, les compétences pratiques nécessaires, les choix en termes d'équipe et de communication, les conséquences de ces opérations et l'analyse et la simulation de cas concrets, en mettant l'accent sur un mécanisme peu connu des entrepreneurs, dirigeants de TPE/PME : l'OBO (*Owner Buy Out*).

Les formations **pour les acteurs du lieu de vente**

Transmission et reprise

Transmission d'entreprise et OBO (*Owner Buy Out*)



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Comprendre les fondamentaux des opérations de transmission d'entreprise. Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de lister et de comprendre chacun des points clés de la transmission d'entreprise
- Maîtriser le processus des opérations de transmission d'entreprise. Au terme de la formation, l'apprenant doit avoir la connaissance de la chronologie d'une opération de transmission d'entreprise et des difficultés pouvant naître à chaque étape
- Développer une approche concrète et pratique des opérations de transmission d'entreprise. Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de citer et comprendre les stratégies, les choix concrets à opérer, les risques à calculer, et être capable d'interagir dans une opération de transmission d'entreprise



AU PROGRAMME

1. Introduction à la transmission d'entreprise

2. Compréhension des concepts fondamentaux de la transmission d'entreprise

- Succession/donation
- Cession
- Fusion
- LBO, OBO, MBO, etc.

3. Processus de transmission d'Entreprise : les étapes clés et l'accompagnement

- Préparation et anticipation de la transmission
- Evaluation de l'entreprise et recherche du partenaire/acquéreur
- Due diligence et négociation de la documentation contractuelle (protocole et garanties)

4. Focus sur l'OBO (*owner buy out*)

- Structuration (juridique et financement) de l'OBO
- Conséquences fiscales pour l'entreprise et les actionnaires/associés
- Etude de cas réussis d'OBO
- Exercice interactif d'un OBO



FORMATEUR



Mathieu Siraga

Avocat au barreau de Paris

Mathieu Siraga exerce depuis plus de 25 ans dans le domaine du Droit des affaires et plus particulièrement sur des opérations de fusion-acquisition et de capital investissement. Il est le cofondateur de la société d'avocats AGIL'IT au sein de laquelle il exerce en qualité d'associé en charge du pôle Droit des sociétés, Fusions & Acquisitions et Capital Investissement. Mathieu Siraga accompagne une clientèle française et internationale, dans ses opérations courantes de la vie des affaires, mais également dans ses projets de développement et de croissance. Il intervient notamment dans le secteur des nouvelles technologies, Internet et activités digitales, publicité, marketing et communication. Il est spécialisé dans les opérations de croissance externe, de venture capital & corporate venture, de capital transmission, et de structuration patrimoniale. Il est également chargé de conférence au DJCE (DESS de Juriste Conseil d'Entreprises).

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associé.fr



Droit coopératif

Plusieurs modules

Nous vous proposons **un cursus original de formation en droit coopératif, spécial coopérative de commerçants.**
Le cursus est construit par sessions de trois heures trente, essentiellement en visioconférence, réparties sur plusieurs mois, en petits groupes, des modules à prendre ensemble ou « à la carte ».

Se former au droit coopératif

En 4 modules

Thématique	Date	Lieu et horaire
Module n°1 (p. 54) Introduction aux principes coopératifs et application pratique	27/09/2024	Visioconférence 9h-12h30
Module n°2 (p. 56) Le droit coopératif et les contrats (parties 1 & 2)	Partie 1 : 21/10/2024 Partie 2 : 29/11/2024	Visioconférence 9h-12h30
Module n°3 (p. 58) Le droit coopératif et le droit de la concurrence	12/04/2024 ou 20/12/2024	Visioconférence 9h-12h30
Module n°4 (p. 60) Le droit coopératif et le droit commun des sociétés	24/05/2024 ou 24/01/2025	Visioconférence 9h-12h30

Des tarifs dégressifs

Pour cette formation, profitez de tarifs dégressifs
en inscrivant plusieurs personnes de votre groupement/réseau !

(Montants indiqués pour une personne inscrite)

	Tarif standard	Tarif spécial pour plusieurs inscrits d'un même groupement/réseau		
		-10% à partir de 3 inscrits	-20% à partir de 5 inscrits	Forfait 7 inscrits et plus
1 module (3h30 de formation)	475 € TTC	427,50 € TTC	380 € TTC	350 € TTC
2 modules (7h de formation)	950 € TTC	855 € TTC	760 € TTC	700 € TTC
Formation complète 4 modules (17h30 de formation)	1 925 € TTC	1 732,50 € TTC	1 540 € TTC	1 350 € TTC

Introduction aux principes coopératifs et application pratique

Module 1 du cursus « Se former au droit coopératif »



DURÉE

1 demi-journée (3h30)
9h - 12h30



LIEU

Visioconférence



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Juristes, dirigeants et autres collaborateurs de la coopérative, de ses filiales ou de ses sociétés adhérentes, associés
- 4 à 15 participants par session



DATE EN DISTANCIEL

27/09/2024



COÛT

Se référer à la grille tarifaire page 53



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas, infographies, coins de jurisprudence, bibliographie, quiz



MOYENS TECHNIQUES

Support de présentation diffusé en visioconférence



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, questions sur études de cas, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Pour la troisième année, la FCA renouvelle son cursus original de formation en droit coopératif, spécial coopérative de commerçants.

La formation s'adresse aux juristes, nouveaux ou aguerris, de coopérative, administrateurs, dirigeants ayant rejoint une coopérative de commerçants, collaborateurs ou adhérents de coopérative souhaitant parfaire leur

connaissances, Membre Expert ayant rejoint la FCA, etc.

Ce module d'introduction au droit coopératif s'adresse particulièrement à ceux qui souhaitent disposer d'une première initiation au droit coopératif avant de suivre éventuellement un autre module du cursus « Se former au droit coopératif ».

Les formations **transverses**

Droit coopératif

Introduction aux principes coopératifs et application pratique



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Maîtriser les fondamentaux concernant l'histoire et les fondements juridiques des principes coopératifs au regard du droit français et du droit international
- Comprendre le fonctionnement des principes coopératifs dans le cas particulier d'une coopérative de commerçants détaillants



AU PROGRAMME

Suivre l'origine des principes coopératifs des équitables pionniers de Rochdale à aujourd'hui

Cibler et comparer ces principes coopératifs dans le droit français et international

Déterminer puis appliquer chaque principe coopératif à la coopérative de commerçants

- La gestion démocratique (égalité dans la gestion, vote « une personne, une voix »)
- La rémunération de la coopération (travail vs capital)
- La porte ouverte (société à capital variable, *intuitu personae*, émission/radiation/exclusion)
- L'exclusivisme (double qualité : principe et exceptions, ouverture aux tiers)
- L'impartageabilité des réserves
- La formation des membres
- L'intercoopération



FORMATEUR



Alain Souilleaux
Directeur juridique de la FCA

Alain Souilleaux est spécialiste des coopératives de commerçants détaillants, contributeur de plusieurs articles de doctrine en droit coopératif et chargé de la mise à jour du Fascicule *Sociétés coopératives de commerçants détaillants* aux éditions LexisNexis. Depuis plus de dix ans il est au contact direct des dirigeants, juristes et autres parties prenantes des groupements coopératifs et de commerce associé membres de la fédération en qualité de conseil ou de formateur.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Le droit coopératif et les contrats

Module 2 du cursus « Se former au droit coopératif »



DURÉE

2 demi-journées
(2 x 3h30)
9h – 12h30
9h – 12h30



LIEU

Visioconférence



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Juristes, dirigeants et autres collaborateurs de la coopérative, de ses filiales ou de ses sociétés adhérentes, associés
- 4 à 15 participants par session



DATES EN DISTANCIEL

- Partie 1 : 21/10/2024
- Partie 2 : 29/11/2024



COÛT

Se référer à la grille tarifaire page 53



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas, infographies, coins de jurisprudence, bibliographie, quiz



MOYENS TECHNIQUES

Support de présentation diffusé en visioconférence



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, questions sur études de cas, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Pour la troisième année, la FCA renouvelle son cursus original de formation en droit coopératif, spécial coopérative de commerçants.

Ce module en deux sessions de 3h30 s'adresse aux juristes, nouveaux ou

aguerris, de coopérative, administrateurs, dirigeants ayant rejoint une coopérative de commerçants, collaborateurs ou adhérents de coopérative souhaitant parfaire leur connaissances, Membre Expert ayant rejoint la FCA, etc.

Les formations **transverses**

Droit coopératif

Le droit coopératif et les contrats



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Maîtriser les fondamentaux concernant les spécificités en matière contractuelle pour une coopérative de commerçants
- Disposer des principales clés pour arbitrer en tenant compte des spécificités coopératives, tout le long du processus contractuel que ce soit avec les adhérents ou les fournisseurs



AU PROGRAMME

Définir et comparer les différentes missions de la coopérative

- La centrale de référencement
- La centrale d'achat
- La centralisation des paiements et de la facturation
- Les autres activités

La coopérative et les contrats aval : la relation avec les adhérents

- Mémoriser les points communs et différences entre coopérative et franchise
- Différencier puis évaluer la pertinence des statuts et du règlement intérieur de la coopérative
- Situer le rôle et la valeur ajoutée des contrats Adhérent
- Inventorier les problématiques liées à l'information précontractuelle (DIP)
- Reconnaître les spécificités coopératives concernant les cotisations et le compte courant d'associé
- Dégager les principes directeurs et limites du mécanisme de distribution des excédents
- Énoncer les grandes lignes de la répartition des rôles au sein de la gouvernance coopérative et concernant l'implication des adhérents

La coopérative et les contrats amont : la relation avec les fournisseurs et prestataires

- Situer le régime particulier de facturation des services de coopération commerciale
- Reconnaître et interpréter la spécificité coopérative concernant :
 - > La formalisation de la négociation commerciale
 - > Les délais de paiement
 - > La rupture de la relation commerciale
 - > Le déséquilibre significatif



FORMATEUR



Alain Souilleaux
Directeur juridique de la FCA

Alain Souilleaux est spécialiste des coopératives de commerçants détaillants, contributeur de plusieurs articles de doctrine en droit coopératif et chargé de la mise à jour du Fascicule *Sociétés coopératives de commerçants détaillants* aux éditions LexisNexis. Depuis plus de dix ans il est au contact direct des dirigeants, juristes et autres parties prenantes des groupements coopératifs et de commerce associé membres de la fédération en qualité de conseil ou de formateur.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Le droit coopératif et le droit de la concurrence

Module 3 du cursus « Se former au droit coopératif »



DURÉE

1 demi-journée (3h30)
9h - 12h30



LIEU

Visioconférence



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Juristes, dirigeants et autres collaborateurs de la coopérative, de ses filiales ou de ses sociétés adhérentes, associés
- 4 à 15 participants par session



DATES EN DISTANCIEL

12/04/2024
ou 20/12/2024



COÛT

Se référer à la grille
tarifaire page 53



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas, infographies, coins de jurisprudence, bibliographie, quiz



MOYENS TECHNIQUES

Support de
présentation diffusé
en visioconférence



**MODALITÉS
D'ÉVALUATION**

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, questions sur études de cas, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Pour la troisième année, la FCA renouvelle son cursus original de formation en droit coopératif, spécial coopérative de commerçants.

Ce module de 3h30 s'adresse aux juristes, nouveaux ou aguerris, de coopérative, administrateurs, dirigeants ayant rejoint

une coopérative de commerçants, collaborateurs ou adhérents de coopérative souhaitant parfaire leur connaissances, Membre expert ayant rejoint la FCA sur les questions de droit de la concurrence spécifiques aux coopératives.

Les formations **transverses**

Droit coopératif

Le droit coopératif et le droit de la concurrence



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Maîtriser les fondamentaux concernant les spécificités du droit de la concurrence pour une coopérative de commerçants
- Disposer des clés pour arbitrer en tenant compte des spécificités d'une coopérative de commerçants concernant les principales problématiques liées à l'application du droit de la concurrence



AU PROGRAMME

Reconnaître le choix du droit des ententes

Différencier et résoudre la problématique concernant les accords horizontaux et verticaux

Interpréter et diagnostiquer les différentes applications pratiques possibles du droit de la concurrence dans le cas particulier d'une coopérative de commerçants

- La fixation du prix
- Les échanges d'informations
- Les engagements de non-concurrence et de non-affiliation
- Les droits de priorité
- Les zones d'exclusivité
- Le e-commerce
- Les alliances à l'achat
- Le droit des concentrations et la qualité d'indépendant



FORMATEUR



Alain Souilleaux
Directeur juridique de la FCA

Alain Souilleaux est spécialiste des coopératives de commerçants détaillants, contributeur de plusieurs articles de doctrine en droit coopératif et chargé de la mise à jour du Fascicule *Sociétés coopératives de commerçants détaillants* aux éditions LexisNexis. Depuis plus de dix ans il est au contact direct des dirigeants, juristes et autres parties prenantes des groupements coopératifs et de commerce associé membres de la fédération en qualité de conseil ou de formateur.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Le droit coopératif et le droit commun des sociétés

Module 4 du cursus « Se former au droit coopératif »



DURÉE

1 demi-journée (3h30)
9h - 12h30



LIEU

Visioconférence



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Juristes, dirigeants, et autres collaborateurs de la coopérative, de ses filiales ou de ses sociétés adhérentes, associés
- 4 à 15 participants par session



DATES EN DISTANCIEL

24/05/2024
ou 24/01/2025



COÛT

Se référer à la grille
tarifaire page 53



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas, infographies, coins de jurisprudence, bibliographie, quiz



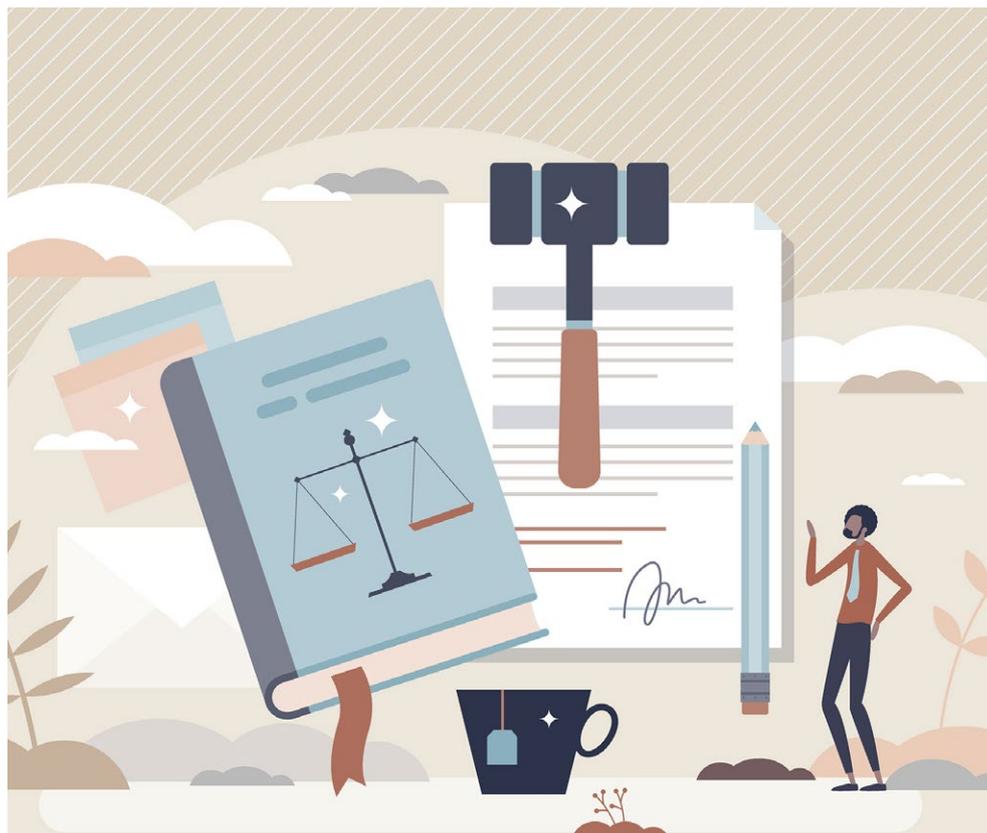
MOYENS TECHNIQUES

Support de
présentation diffusé
en visioconférence



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, questions sur études de cas, etc.)



Pourquoi cette formation ?

Pour la troisième année, la FCA renouvelle son cursus original de formation en droit coopératif, spécial coopérative de commerçants.

Ce module 4 (initialement le module 5 du cursus original de formation en droit coopératif) s'adresse aux juristes, nouveaux ou aguerris, de coopérative, administrateurs, dirigeants ayant rejoint une coopérative de commerçants,

collaborateurs ou adhérents de coopérative souhaitant parfaire leur connaissances, Membre Expert ayant rejoint la FCA. Ce module « expert » permettra d'entrer plus en profondeur sur de nombreuses notions de droit des sociétés concernant les coopératives et également sera l'occasion de réaliser un focus sur la procédure de révision coopérative.

Les formations **transverses**

Droit coopératif

Le droit coopératif et le droit commun des sociétés



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Acquérir la maîtrise des fondamentaux concernant les principales spécificités coopératives en droit des sociétés pour une coopérative de commerçants
- Disposer des outils juridiques pour identifier avec précision les applications pratiques des spécificités d'une coopérative de commerçant en droit des sociétés



AU PROGRAMME

Inventorier les différentes formes juridiques possibles de la coopérative

- Formes du groupement
- Formes de la coopérative de commerçants
- Se transformer en coopérative
- Quitter le statut de coopérative

Déterminer et clarifier les spécificités de la coopérative de commerçants

- Le capital social (diversité des parts, libération des parts)
- Le fonctionnement de l'Assemblée générale des associés
- Le fonctionnement de l'administration et de la direction

Distinguer et mettre en œuvre les différents principes de la procédure de révision d'une coopérative de commerçants

- Définition de la révision coopérative
- Seuils de la révision/guide ESS
- Parties prenantes
- Rapport de révision
- Procédure de révision
- Mise en conformité des statuts
- Période de révision
- Cahier des charges

Illustrer le fonctionnement et les finalités d'un groupe de sociétés de type coopératif

- Définition et raison d'être du groupe coopératif



FORMATEUR



Alain Souilleaux
Directeur juridique de la FCA

Alain Souilleaux est spécialiste des coopératives de commerçants détaillants, contributeur de plusieurs articles de doctrine en droit coopératif et chargé de la mise à jour du Fascicule *Sociétés coopératives de commerçants détaillants* aux éditions LexisNexis. Depuis plus de dix ans il est au contact direct des dirigeants, juristes et autres parties prenantes des groupements coopératifs et de commerce associé membres de la fédération en qualité de conseil ou de formateur.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou
scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Comment utiliser au mieux la médiation



DURÉE

1 journée (7h)
9h30 - 18h



LIEU

Présentiel



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Responsable juridique, directeur commercial, DAF, service RH, chefs d'entreprises et autres collaborateurs de groupement, filiale ou adhérent
- 9 à 15 participants par session



DATE EN PRÉSENTIEL

29/10/2024



COÛT

700 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas, infographies, coins de jurisprudence, bibliographie, quiz



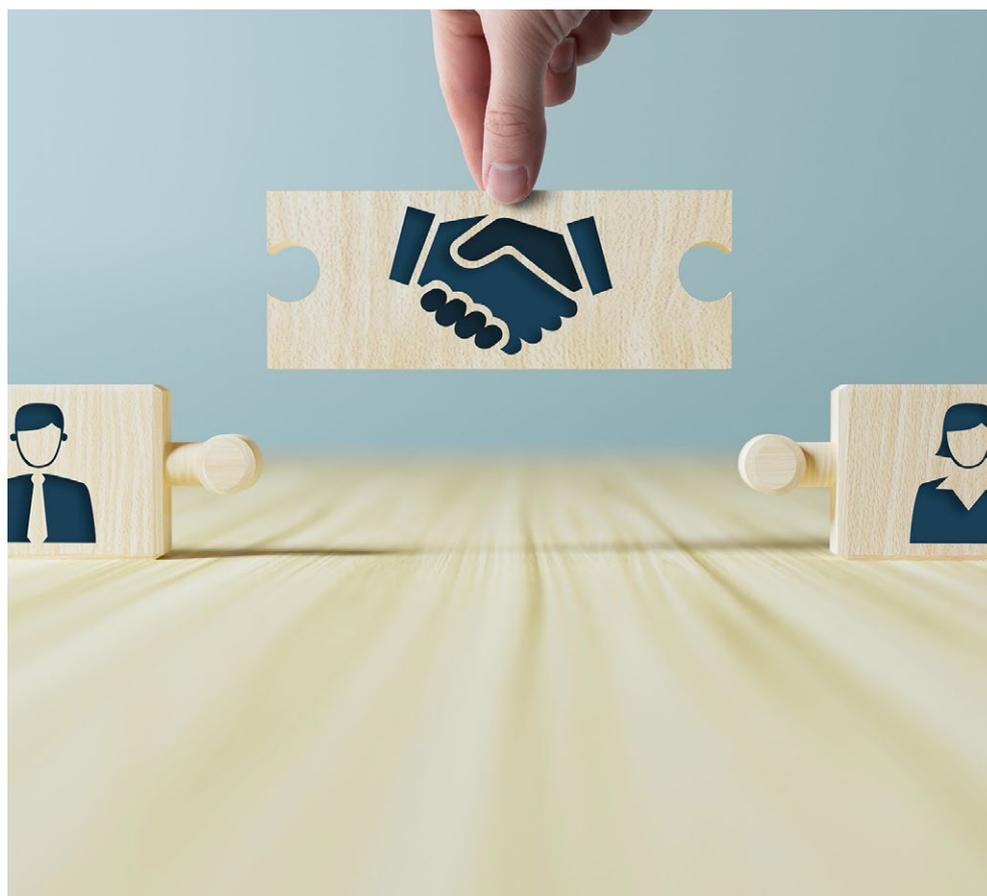
MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation en format classe pour la prise de note
- Salle équipée pour la projection d'un support de présentation
- Ordinateur non indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, questions sur études de cas, etc.)



Pourquoi cette formation ?

L'objectif de la formation est de permettre aux apprenants d'acquérir des réflexes leur permettant d'identifier des situations dans lesquelles l'intervention d'un médiateur peut être fructueuse, lorsque le contentieux est déjà engagé devant une juridiction, en présence d'une situation déjà conflictuelle susceptible de générer un contentieux, et à titre préventif dans le cadre d'une opération (rapprochements entre entreprises, négociation d'un contrat structurant pour l'activité et impliquant une forte collaboration entre les parties etc.) qui ne donne pas nécessairement lieu à un litige

mais fait naître un certain nombre de tensions qui, si elles ne sont pas traitées, peuvent dégénérer en litige et faire échouer l'opération.

L'objectif n'est pas de former des médiateurs mais les représentants des entreprises parties à la médiation pour qu'ils comprennent comment fonctionne le processus, ses tenants et aboutissants, et en deviennent des acteurs efficaces par la connaissance des comportements à adopter pour la réussir. L'aspect pratique de cette formation sera mis en avant par la mise en œuvre de jeux de rôle.

Les formations **transverses**

Médiation entreprises

Comment utiliser au mieux la médiation



OBJECTIFS

Vous serez en mesure de :

- Identifier les situations dans lesquelles il peut être opportun d'avoir recours à un médiateur
- Préparer efficacement une médiation pour en tirer le meilleur parti
- Consolider ses projets stratégiques à l'aide de la médiation de projet



AU PROGRAMME

Introduction, approche terminologique et cadre juridique

- Distinguer la médiation des autres modes alternatifs de règlement des litiges
- L'évolution du cadre juridique de la médiation
- Les avantages de la médiation

Etude des ressorts de la médiation

- La roue de la médiation (Fiutak)
- Les outils de la médiation

Préparation d'une médiation

- Bien choisir les participants à la médiation
- Définir ses objectifs à l'aide de la Batna

Vivre une médiation de l'intérieur : jeux de rôle

- Se répartir les rôles dans une médiation
- Faire un bon usage du médiateur

Conclusion de la journée

- Debriefing sur le jeu de rôle (ressenti et ce qui peut être amélioré)
- Questions



FORMATEURS



Olivier Cuperlier

Avocat et médiateur

Avocat au barreau de Paris depuis 1996, Olivier Cuperlier est spécialisé dans la gestion des différends commerciaux devant les juridictions étatiques et arbitrales en France et à l'étranger. Il intervient également comme médiateur agréé dans de nombreux domaines (contrats, distribution, immobilier, banque et assurance, litiges entre associés, etc.). Il dispense régulièrement des formations en matière de Modes Alternatifs de Règlement des Différends en France et à l'étranger. Il travaille en français et en anglais.



Marion Stebel

Avocate et médiateur

Marion Stebel est avocate au barreau de Paris depuis 1989. Elle développe son activité principalement en droit des affaires et travaille pour des coopératives depuis plus de 30 ans. Dans ce cadre, elle a développé une expertise dans l'accompagnement des créanciers en cas de défaillance de leurs clients et adhérents. Elle est également médiateur, titulaire du DU2 de médiation de l'IFOMENE et inscrite sur la liste des médiateurs de la Cour d'Appel de Paris.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

POUR VOUS INSCRIRE



Téléchargez le bulletin d'inscription



ou scannez ce QR Code

POUR RETOURNER LE BULLETIN D'INSCRIPTION OU TOUTE AUTRE INFORMATION

serviceformation@fca-commerce-associé.fr

Argumenter pour convaincre – Rhétorique



DURÉE

1 journée (7h)
9h30 – 18h



LIEU

Paris



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Tout public
- 6 à 15 participants
par session



DATE EN PRÉSENTIEL

05/11/2024



COÛT

970 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Théorie sur les
techniques utilisées
- Animation participative
avec des travaux en
sous-groupes
- Apports pédagogiques
du consultant formateur
- Mises en situation,
jeux de rôles



MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation en
format classe pour la
prise de note
- Salle équipée pour la
projection d'un support
de présentation
- Ordinateur non
indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En amont de la
formation : prise
en compte des fiches
de profil des stagiaires
- Début de formation :
échanges et questions
sur expériences
- En cours de formation :
jeu oral de questions/
réponses tout au long
de la formation ; travaux
pratiques individuels
ou en sous-groupe en fin
de chaque séquence
- Fin de formation : QCM



Pourquoi cette formation ?

Cette formation à l'argumentation permet d'acquérir des techniques pour défendre avec pertinence et savoir-être son point de vue.

Présenter des arguments ne signifie pas chercher à démontrer à tout prix que l'on a raison. Être capable de trouver des idées justes, de les présenter pour

susciter l'intérêt et les émotions de ses interlocuteurs et de les convaincre, c'est ce qu'on appelle l'argumentation.

C'est également l'art de réfuter avec pertinence tout en restant ouvert à la discussion.

Bref, revenir aux bases formulées par Cicéron : « Plaire, émouvoir, convaincre ».

Les formations **transverses** **Management et communication**

Argumenter pour convaincre – Rhétorique



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Renforcer votre force de persuasion
- Défendre plus efficacement vos revendications
- Elaborer un discours crédible et convaincant
- Mobiliser les émotions de vos publics
- Orienter les préférences



AU PROGRAMME

Connaître les outils et techniques de la persuasion

- L'art du cadrage (SMART, émotion)
- Techniques des 3 pivots
- L'attitude empathique pour susciter la confiance
- Technique argumentative ADIR, ORAL

Savoir préparer son argumentaire

- La structuration d'un message efficace : accroche, idées forces et chute
- Le choix des mots justes pour illustrer ses idées
- La construction d'un argumentaire convaincant
- L'anticipation des objections

Savoir mener des échanges gagnant/gagnant

- Les différents comportements face au changement
- L'assertivité : s'affirmer sans s'imposer
- L'adaptation de sa posture et ses arguments selon les interlocuteurs

S'entraîner activement à la force de conviction

- Comment influencer avec intégrité
- Le traitement et le refus des objections
- Comment conclure efficacement



FORMATEUR



Jacky Isabella
Communicant, dirigeant d'entreprises

Fondateur et dirigeant de plusieurs agences de communication institutionnelle et de crise (Press & Vous, Coriolink, Parlez-moi d'impact), Jacky Isabella intervient et accompagne élus locaux et fédérations professionnelles sur les sujets média training, RP, rhétorique ou encore prise de parole en public.

Fort d'expériences en cabinets ministériels, notamment au sein du cabinet de Jean-Pierre Raffarin, Jacky Isabella est un spécialiste des thématiques institutionnelles, économiques et de sécurité/défense. Chroniqueur dans les médias, il est également l'auteur de plusieurs ouvrages, tels que *Créer son entreprise ; En finir avec la dictature du salariat*.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

**POUR EFFECTUER
UNE DEMANDE
DE DEVIS**



serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Captiver son auditoire – Prise de parole en public



DURÉE

1 journée (7h)
9h30 – 18h



LIEU

Paris



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Dirigeant/élu, directeur/
responsable de la
communication,
administrateur ou adhérent
de groupement
- 6 à 15 participants
par session



DATE EN PRÉSENTIEL

31/10/2024



COÛT

930 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Théorie sur les techniques
utilisées
- Animation participative avec
des travaux en sous-groupes
- Apports pédagogiques du
consultant formateur
- Mises en situation,
jeux de rôles



MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation en format
classe pour la prise de note
- Salle équipée pour
la projection d'un support
de présentation
- Ordinateur non indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En amont de la formation :
prise en compte des fiches
de profil des stagiaires
- Début de formation :
échanges et questions
sur expériences
- En cours de formation : jeu
oral de questions/réponses
tout au long de la formation ;
travaux pratiques individuels
ou en sous-groupe en fin
de chaque séquence
- Fin de formation : QCM



Pourquoi cette formation ?

Cette formation à ce qu'on appelle parfois l'éloquence consiste à améliorer votre aisance à l'oral, devenir captivant lors de vos discours et partager vos idées efficacement. Découvrez comment construire son propos/discours et agencer ses idées, susciter l'engouement de votre public.

Éliminer son stress. Maîtriser sa voix, bref trouver son style. Un travail de formation pratiqué dans la bonne humeur condition essentielle pour s'auto-évaluer et apprendre des autres en conservant un esprit bienveillant et un processus de progression positif.

Les formations **transverses**

Management et communication

Capter son auditoire – Prise de parole en public



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- D'une plus grande aisance à l'oral
- De connaître les points clés de l'éloquence
- De faire passer un message avec conviction et efficacité
- De mieux gérer votre stress



AU PROGRAMME

Préparer son discours

- Quel discours, quel public
- Structure et organiser son discours
- Ecriture parlée
- Accroche, conclusion, mots clés
- Scénarisation (Powerpoint, projection si besoin)

Se préparer à l'oral

- Posture, voix, débit, etc.
- Langage corporel
- Gestion du temps
- Gérer l'attention avec les exemples, anecdotes
- S'approprier son discours (par cœur, mots inducteurs...)
- Gérer son stress
- Préparer la séance de questions

Se préparer au Jour J

- Plateau d'un média audiovisuel ou salle
- Repérer et s'approprier à l'endroit
- Préparer son entrée et sa sortie
- Répéter



FORMATEUR



Jacky Isabello
Communicant, dirigeant d'entreprises

Fondateur et dirigeant de plusieurs agences de communication institutionnelle et de crise (Press & Vous, Coriolink, Parlez-moi d'impact), Jacky Isabello intervient et accompagne élus locaux et fédérations professionnelles sur les sujets média training, RP, rhétorique ou encore prise de parole en public.

Fort d'expériences en cabinets ministériels, notamment au sein du cabinet de Jean-Pierre Raffarin, Jacky Isabello est un spécialiste des thématiques institutionnelles, économiques et de sécurité/défense. Chroniqueur dans les médias, il est également l'auteur de plusieurs ouvrages, tels que *Créer son entreprise ; En finir avec la dictature du salariat*.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

**POUR EFFECTUER
UNE DEMANDE
DE DEVIS**



serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Gérer sa communication de crise



DURÉE

1 journée (7h)
9h30 - 18h



LIEU

Paris



PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA
ou Membre Expert FCA



PUBLIC

- Dirigeant/élu, directeur/
responsable de la
communication,
administrateur ou adhérent
de groupement
- 6 à 12 participants
par session



DATE EN PRÉSENTIEL

16/12/2024



COÛT

930 € TTC/pers.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Théorie sur les techniques
utilisées
- Animation participative avec
des travaux en sous-groupes
- Apports pédagogiques du
consultant formateur
- Mises en situation,
jeux de rôles



MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation en format
classe pour la prise de note
- Salle équipée pour
la projection d'un support
de présentation
- Ordinateur non indispensable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En amont de la formation :
prise en compte des fiches
de profil des stagiaires
- Début de formation :
échanges et questions
sur expériences
- En cours de formation : jeu
oral de questions/réponses
tout au long de la formation ;
travaux pratiques individuels
ou en sous-groupe en fin
de chaque séquence
- Fin de formation : QCM



Pourquoi cette formation ?

Cette formation vous apprend à comprendre les crises, à les anticiper et à mieux se préparer. Comment mettre en place une cellule de crise et une veille, efficaces ? Quelles sont les questions appropriées à se poser pour résister à la pression médiatique ? Comment créer une stratégie de réponse efficace et redevenir proactif ?

La communication de crise est l'épine dorsale de la gestion de crise à l'ère des deep-fake, des trolls et des cyber attaques, du greenwashing, des crises économiques, sociales et sanitaires. Pour protéger l'e-réputation de l'entreprise/l'organisation, cette formation vous apprendra à identifier les pièges à éviter et les comportements à favoriser.

Les formations **transverses** **Management et communication**

Gérer sa communication de crise



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier, définir, alerter lors d'une gestion de crise
- Structurer les réponses pour gérer l'urgence ou éteindre la crise et faciliter le pilotage de son organisation/structure
- Organiser la communication de crise en mode proactif
- Atteindre la résilience des organisations en crise



AU PROGRAMME

Manager et piloter pendant une crise

- Le pilotage d'une cellule de communication de crise
- Définir sa stratégie en fonction de critères
- La communication dans une cellule de crise, la gestion du stress, de l'agressivité et des conflits
- Anticiper les critiques

Stratégie de communication de crise ou d'urgence

- Les différentes stratégies de communication de crise
- Les enjeux et spécificités de la communication de crise
- L'organisation de la communication de crise : acteurs, rôle, supports

Techniques et outils de la communication

- Définir les outils de communication en gestion de crise
- Tactique pour chaque outil de communication
- Les médias et le média-training

Les pièges de la communication à éviter en situation d'urgence

- Garder l'initiative, ne pas subir, gérer l'incertitude, ses émotions et la fatigue

Le retour à la normale, sortir de la crise

- Définir, récompenser, retrouver l'esprit collectif, créer un nouveau projet



FORMATEUR



Jacky Isabello **Communicant, dirigeant d'entreprises**

Fondateur et dirigeant de plusieurs agences de communication institutionnelle et de crise (Press & Vous, Coriolink, Parlez-moi d'impact), Jacky Isabello intervient et accompagne élus locaux et fédérations professionnelles sur les sujets média training, RP, rhétorique ou encore prise de parole en public.

Fort d'expériences en cabinets ministériels, notamment au sein du cabinet de Jean-Pierre Raffarin, Jacky Isabello est un spécialiste des thématiques institutionnelles, économiques et de sécurité/défense. Chroniqueur dans les médias, il est également l'auteur de plusieurs ouvrages, tels que *Créer son entreprise ; En finir avec la dictature du salariat*.

INFORMATIONS PRATIQUES

Retrouvez en fin de catalogue toutes les informations utiles pour le stagiaire : modalités prévues avant, pendant et après la formation, modalités pour les apprenants en situation de handicap, conditions générales d'utilisation et règlement intérieur en vigueur, etc.

**POUR EFFECTUER
UNE DEMANDE
DE DEVIS**



serviceformation@fca-commerce-associe.fr

En pratique

Modalités d'inscription

COMMENT S'INSCRIRE ?

Pour participer à l'une de nos formations, il vous suffit de remplir le bulletin d'inscription proposé pour la formation concernée et de le retourner au service de formation de la FCA, par e-mail :

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

ou par courrier :

FCA Service Formation, 77 rue de Lourmel – 75015 Paris

DÉLAI D'INSCRIPTION

Nous vous conseillons de vous inscrire le plus tôt possible. Sauf circonstances particulières, les inscriptions sont closes 7 jours ouvrés avant le démarrage de la session.

CONTACT & INFORMATIONS

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Fédération du Commerce Coopératif et Associé
Service formation

77, rue de Lourmel – 75015 Paris

Déroulé type d'une formation

AVANT LA FORMATION

- Chaque stagiaire reçoit quelques jours avant le début de la formation un e-mail contenant : le support pédagogique, l'adresse où sera dispensée la formation ou un lien de connexion (si distanciel) et un questionnaire en version électronique intitulé *Mieux vous connaître*.
- Ce court questionnaire, à remplir avant le début de la formation, a pour objectifs de faire un état des lieux des connaissances, attendus et besoins du stagiaire lors de cette formation. Ainsi le formateur pourra ajuster au mieux sa session et répondre aux besoins de tous.

PENDANT LA FORMATION

- Au démarrage de la session, un émargement est effectué très simplement en scannant avec son téléphone mobile le QR Code présenté (Edusign). En cas de difficultés quelconques, le stagiaire peut signer sur l'outil du personnel d'accueil ou être recontacté par mail pour émarger par simple clic sur un lien.
- Sauf modalités particulières expressément indiquées pour l'évènement, durant la session, le formateur évalue les connaissances du stagiaire, généralement par l'intermédiaire de **quiz et/ou de résolutions de cas pratiques** ou tous autres méthodes équivalentes.
- À la fin de la formation, un **questionnaire de satisfaction électronique** est mis à disposition du stagiaire généralement à la fin de la session de formation et permet d'indiquer un éventuel intérêt pour d'autres modules complémentaires de formation. L'avis du stagiaire est précieux pour améliorer les services et répondre toujours mieux à ses besoins. Chaque formateur reçoit ces réponses.

APRÈS LA FORMATION

- Un second **support de présentation enrichi** et intégrant de nombreux liens vers des ressources externes sera parfois communiqué au stagiaire après la séance pour lui permettre de réviser et compléter ses connaissances (par exemple concernant les 4 modules de droit coopératif).
- Lorsque l'acquisition de connaissances aura été évaluée par l'intermédiaire de quiz, le stagiaire reçoit les résultats de cette évaluation après la formation.

Les supports de présentation utilisés lors de la formation et diffusés sur écran sont systématiquement communiqués aux participants avant la séance.

Format des formations

MODALITÉS SPÉCIFIQUES AUX FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

- Nos formations en présentiel permettent aux stagiaires de pouvoir échanger avec le formateur plus aisément. Les interactions y sont plus fluides et dynamiques et le partage d'expériences et connaissances également.
- Lorsque la formation se déroule en présentiel une pause méridienne est prévue. Elle a généralement lieu de 12h à 13h30. Les frais de restaurant sont compris dans le prix de la formation, sauf précisions contraires. En amont de l'évènement ou le matin de la formation, le stagiaire a la possibilité de faire connaître d'éventuelles intolérances, allergies ou préférences alimentaires qui seront communiquées au restaurateur.

MODALITÉS SPÉCIFIQUES AUX FORMATIONS EN DISTANCIEL

- L'intervenant(e) et les participants (en petit nombre) sont invités à avoir leur caméra et microphone ouverts pour une plus grande fluidité des échanges. La présentation à l'écran est usuellement mise en pause pendant les moments d'échange.
- La salle à distance est ouverte une dizaine de minutes avant le démarrage de la session afin de permettre à chacun de se connecter confortablement et tester, le cas échéant, le bon fonctionnement du matériel.
- Une création de compte Zoom (ou autre plateforme équivalente) peut être requise afin d'identifier les personnes avant admission en session afin de s'assurer de la correcte identité des parties prenantes. Chaque participant s'engage à disposer d'un ordinateur avec caméra, son et microphones fonctionnels ainsi que d'une connexion internet suffisante.
- Aide à la connexion : un rendez-vous peut être programmé sur demande avant la session de formation pour tester la qualité d'écoute et de visualisation de la présentation.

ABSENCE DE FORMATION EN FORMAT HYBRIDE (DISTANCIEL + PRÉSENTIEL)

- Afin de délivrer des formations de qualité et dans un souci de fluidité des échanges et interactions lors de la session, nous ne proposons pas pour le moment de formations en format hybride. Ainsi, il n'est pas possible d'assister à distance aux formations proposées en présentiel.

Il n'est pas possible d'assister à distance aux formations proposées en présentiel afin de garantir la fluidité des échanges

Autres infos pratiques

INFORMATIONS DE PRÉREQUIS

- L'ensemble des formations sont, sauf exceptions indiquées, réservées aux groupements membres de la FCA, à savoir les collaborateurs des groupements, filiales et sociétés adhérentes, ainsi que les dirigeants et associés/affiliés (voir la liste des groupements et enseignes membres de la FCA à la fin de ce catalogue) et ne requièrent pas de connaissances particulières. Les formations sont également ouvertes aux Membres Experts de la FCA à jour de leur cotisation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

- Pour tout besoin spécifique en matière de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités d'aménagements afin de suivre la formation.
- Un livret d'accueil spécialement conçu pour les apprenants en situation de handicap est disponible ici : [livret d'accueil PSH](#)

CONDITIONS GÉNÉRALES ET RÈGLEMENT INTÉRIEUR

- Les conditions générales et le règlement intérieur en vigueur sont disponibles à la fin du présent catalogue.

PROTECTION DES DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

- Pour les besoins de l'organisation, de l'exécution des formations, de l'amélioration de l'offre de la FCA ainsi que pour la diffusion d'informations professionnelles (newsletter, invitations à des évènements, à des groupes de travail, etc.), la FCA peut être amenée à collecter et traiter des données à caractère personnel des stagiaires participants aux formations ainsi que des formateurs.
- Ces données font l'objet d'un traitement informatisé par la FCA dans les conditions décrites dans sa Politique de protection des données disponible sur [cette page](#), applicable aux données à caractère personnel collectées et traitées dans le cadre des relations et des échanges avec la fédération.
- Chaque participant dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification, d'opposition et de suppression des informations personnelles le concernant, qu'il peut exercer gratuitement en adressant sa demande à : vfenayon@fca-commerce-associe.fr

CONTACT ET INFORMATIONS

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Fédération du Commerce Coopératif et Associé –
Service formation – 77, rue de Lourmel, 75015 Paris

Prise en charge du coût de la formation

La FCA est un organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation. Pour le stagiaire qui souhaite s'inscrire à une ou plusieurs formations en qualité de salarié et souhaite bénéficier d'une prise en charge du coût d'inscription, il est conseillé de prendre préalablement contact avec son OPCO.

Étape 1 : identifiez votre OPCO

Les OPCO sont chargés d'accompagner à la formation professionnelle des collaborateurs d'une entreprise, aide au financement des contrats d'apprentissage, à la construction des certifications professionnelles des entreprises et augmente la transition professionnelle des salariés par la mise en œuvre du CPF (compte personnel de formation).

Il existe 11 OPCO :

- AFDAS
Culture, industries créatives, médias, sport, tourisme, loisirs
- ATLAS
Assurances, services financiers et conseil
- OCAPIAT
Agriculture, pêche, industrie agroalimentaire et territoires
- OPCO Cohésion Sociale
- OPCO de la Construction
- OPCOMmerce
- AKTO
Services à forte intensité de main d'œuvre
- OPCO2i
Inter-industriel
- OPCO Mobilités
- OPCO des Entreprises de Proximité
- OPCO de la Santé

Étape 2 : constituez votre dossier de prise en charge auprès de votre OPCO

Sur demande, l'organisme de formation adresse au stagiaire une convention de formation afin de lui permettre de constituer son dossier de prise en charge auprès de son OPCO et le cas échéant tout autre document requis par son OPCO. Le service de formation se tient à disposition du stagiaire pour toute information complémentaire.

Pourquoi ne pas créer votre propre formation ?

CONSTRUIRE UNE FORMATION SUR MESURE INTRAGROUPEMENT

Les groupements membres de la FCA ont la possibilité de contacter le service formation de la FCA en vue de construire des formations sur mesure à partir des thèmes et intervenants de ce catalogue.

Il s'agit alors de formations à destination des acteurs d'un même réseau que l'on appelle intragroupement.

Ces formations peuvent être réalisées dans un format en présentiel, distanciel ou hybride et selon un agenda à définir ensemble.

En pratique, après une réunion de préparation, le formateur examine la faisabilité de l'évènement puis réalise, avec le service de formation, un programme de formation construit sur mesure.

N'hésitez pas à nous contacter pour organiser une réunion d'échange à titre gracieux et/ou recevoir directement un devis estimatif.

Vous avez déjà une école de formation ? Il est possible d'insérer nos formations dans votre programme.

De nombreux groupements dispensent déjà des formations pour les parties prenantes de leur réseau.

Pour ne pas faire doublon et répondre aux besoins spécifiques de vos collaborateurs et adhérents, vous avez la possibilité d'insérer plusieurs des offres de formation FCA dans votre propre catalogue.

N'hésitez pas à nous contacter pour organiser une réunion d'échange sur les modalités pratiques et aussi sur des idées d'autres thèmes de formation.

CONTACTEZ-NOUS !

serviceformation@fca-commerce-associe.fr

Fédération du Commerce Coopératif et Associé –
Service formation – 77, rue de Lourmel, 75015 Paris

Conditions générales d'utilisation

Version au 05/12/2023

Préambule

La Fédération du Commerce Coopératif et Associé (ci-après la « FCA ») est une association sous statut loi 1901 dont le siège social est situé au 77, rue de Lourmel, 75015 PARIS, numéro SIRET 78441029200030, tel : 01 44 37 02 00, adresse email : vfenayon@fca-commerce-associe.fr

La FCA est une organisation professionnelle créée en 1963 qui exerce principalement des activités de représentation et de promotion du Commerce Coopératif et Associé. Elle constitue un lieu unique d'échanges et de travail entre acteurs du Commerce Coopératif et Associé. Dans ce cadre, la FCA organise ponctuellement des formations payantes destinées principalement aux collaborateurs, administrateurs et associés des entreprises membres et leurs filiales, ainsi qu'au bénéfice de parties prenantes non membres mais intéressées par le modèle du Commerce Coopératif et Associé ou par un thème relié à son univers.

A ce titre, la FCA a la qualité d'organisme de formation depuis 1980 (numéro d'activité : 11750368075). Pour en savoir plus sur la fédération, cliquer [ici](#).

Les formations proposées par la FCA interviennent sur tout thème pouvant intéresser le monde de l'entreprise et sont développées et dispensées par l'équipe de la FCA soit directement, soit par l'intermédiaire d'un ou plusieurs formateurs/formatrices externes.

Article 1^{er} – Objet

Les présentes conditions générales s'appliquent aux relations entre la FCA, les participants aux formations payantes proposées par la FCA et, le cas échéant, leur entreprise (ci-après le client). Elles définissent les conditions d'organisation et d'exécution de ces prestations.

Article 2 – Modalités de commande et d'inscription

Pour favoriser les meilleures conditions d'apprentissage, les formations sont soumises à un nombre maximum de stagiaires participants ; les inscriptions de participants pour une session donnée cessent d'être retenues lorsque le nombre maximum est atteint.

Les inscriptions se font auprès de la FCA dans l'Espace Membres du site www.commerce-associe.fr ou auprès du service formation, chargée de la formation et du développement, service formation // 01.44.37.02.49 // serviceformation@fca-commerce-associe.fr ou par courrier à l'adresse : FCA, service formation, 77, rue de Lourmel, 75015 PARIS.

Dans le cas d'une inscription sur envoi d'un devis par le service formation, l'inscription est définitive après renvoi du devis daté et signé en bonne et due forme par le représentant légal de la société du ou des stagiaires, par e-mail à : serviceformation@fca-commerce-associe.fr ou par courrier à l'adresse : FCA, 77, rue de Lourmel, 75015 PARIS.

Toute inscription emporte l'adhésion aux présentes conditions générales pour chaque entreprise et chacun des stagiaires qu'elle représente.

Article 3 – Conditions financières

Sauf indication contraire dans le programme de la formation, un tarif forfaitaire global est proposé pour une durée déterminée en présentiel incluant les éventuelles réunions de préparation, la réservation de salle, les pauses café et repas et les éventuels honoraires en cas d'intervenants extérieurs. L'absence d'un stagiaire durant la pause repas ne saurait donner lieu à une réduction de ce tarif forfaitaire.

Sauf indication contraire, les frais éventuels occasionnés pour participer à la formation (déplacement, hébergement, restauration avant ou après la session, assurance véhicule, etc.) sont à la charge du stagiaire ou de son entreprise.

A titre exceptionnel, des sessions peuvent être proposées exclusivement en visioconférence. Les modalités particulières à ce format de session sont explicitées dans le programme de la formation concernée.

Article 4 – Modalités de règlement

Les factures sont payables par chèque ou virement bancaire dans un délai maximal de 30 jours suivant réception de la facture, ou, le cas échéant, conformément à l'échéancier négocié entre les parties.

En cas de retard de paiement, la FCA se réserve le droit de refuser toute nouvelle commande de la part du client concerné jusqu'à réception intégral du paiement.

La FCA est un organisme non assujetti à la TVA.

Article 5 – Engagements de la FCA et responsabilité

La FCA est responsable de la bonne exécution de la formation établie en cohérence avec les objectifs préalablement déterminés et conformément à la description qui en est faite.

La FCA s'engage à recevoir les stagiaires participants à la formation dans des conditions adéquates et met en œuvre les moyens nécessaires à la réalisation de la formation (mise à disposition de documentation, support de présentation, équipements usuellement requis).

La FCA garantit la confidentialité des échanges avec le client et/ou avec les stagiaires dans le cadre de l'organisation ou de la réalisation de la formation et s'interdit de divulguer toute information, document, donnée ou concept, propre au client dont elle pourrait avoir connaissance dans le cadre de la formation.

La FCA ne saurait être tenue responsable d'une quelconque erreur, défaut ou oubli constaté dans la documentation et les supports pédagogiques fournis aux clients et/ou aux stagiaires de la formation.

Ces outils pédagogiques ne constituent en aucun cas des documents officiels énonçant la réglementation applicable et n'engagent en aucun cas la FCA sur leur exhaustivité ou leur mise à jour en temps réel.

À l'issue de toute action de formation une attestation de présence sera adressée au client ou à l'organisme payeur désigné par le client.

Article 6 – Engagements des stagiaires – Discipline – Sanctions

Chaque stagiaire s'engage à adopter pendant la formation un comportement conforme aux usages (assiduité, ponctualité, respect des autres stagiaires et des formateurs, etc.) et s'interdit de diffuser ou de faire commerce des informations et contenus pédagogiques fournis par la FCA ou par le ou les formateur(s) sans leur accord préalable.

Les horaires d'accueil et de formation sont renseignés dans le programme de formation. Sauf circonstances exceptionnelles, toute absence provisoire pendant la session de formation sera facturée.

La FCA est déchargée de toute responsabilité en cas de retard ou d'absence d'un stagiaire.

Le stagiaire s'engage à respecter les modalités particulières du règlement intérieur qui lui aura été communiqué en complément des présentes conditions générales et qui détermine les principales mesures applicables en matière de santé et de sécurité dans l'établissement ainsi que les règles applicables en matière de discipline, notamment la nature et l'échelle des sanctions applicables aux stagiaires ainsi que les droits de ceux-ci en cas de sanction.

Article 7 – Conditions d'annulation et de report

Toute annulation d'une session de formation à l'initiative du groupe client ou stagiaire, ainsi que toute annulation de la participation d'un stagiaire inscrit à une session de formation, doit être notifiée par écrit au service formation de la FCA préalablement à ladite formation, à l'adresse : serviceformation@fca-commerce-associe.fr ou par courrier postal.

Les annulations donnent lieu à un remboursement si elles sont reçues 15 jours ouvrés avant la formation.

Passé ce délai, et sauf circonstances exceptionnelles telles qu'un cas de force majeure, 50 % du montant de la participation est retenu à titre d'indemnité forfaitaire, ou 100 % en cas d'annulation 48 h ouvrées avant.

La FCA se réserve le droit d'annuler, de reporter une session de formation ou de modifier le lieu de son déroulement, en particulier si le nombre de participants est jugé insuffisant, ou si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent ou en cas de force majeure.

Dans le cas de sessions reportées par la FCA, les stagiaires inscrits bénéficient d'une priorité de réinscription.

Article 8 – Force majeure

La FCA ne peut être tenue responsable de la non-exécution de la formation dans le cas où elle en est empêchée par un cas de force majeure.

Sont considérés comme des cas de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence et sans que cette liste ne soit restrictive : maladie ou accident d'une ou des intervenant(s) à la formation, interruption ou grève des réseaux de transports, toute mesure de police administrative affectant la liberté de se réunir ou de se déplacer, désastres naturels, incendies, interruption des télécommunications ou de l'approvisionnement en énergie, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de la FCA.

Article 9 – Propriété intellectuelle

La FCA est titulaire des droits de propriété intellectuelle afférents aux contenus et supports remis dans le cadre d'une formation, qui demeurent la propriété exclusive de la FCA ou des formateurs/formatrices externes.

À ce titre, les stagiaires ne peuvent en faire qu'un usage personnel et ne peuvent les transmettre à un tiers, de quelque façon que ce soit, sans accord exprès de la FCA.

Tout usage des contenus et supports de formation, en intégralité ou par extraits, à des fins commerciales ou professionnelles, directement et/ou indirectement, sans accord préalable exprès de la FCA est strictement interdit.

Les stagiaires engagent leur responsabilité sur le fondement des articles L. 122-4 et L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle en cas de cession ou de communication non autorisée des contenus et supports de formation.

Article 10 – Données à caractère personnel

Pour les besoins de l'organisation, de l'exécution des formations, de l'amélioration de l'offre de la FCA ainsi que pour la diffusion d'informations professionnelles (newsletter, invitations à des événements, à des groupes de travail, etc.), la FCA peut être amenée à collecter et traiter des données à caractère personnel des stagiaires participants aux formations.

Ces données font l'objet d'un traitement informatisé par la FCA dans les conditions décrites dans sa Politique de protection des données disponible sur [cette page](#), applicable aux données à caractère personnel collectées et traitées dans le cadre des relations et des échanges avec la fédération.

Chaque participant dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification, d'opposition et de suppression des informations personnelles le concernant, qu'il peut exercer gratuitement en adressant sa demande à : vfenayon@fca-commerce-associe.fr

Article 11 - Hygiène et sécurité

La prévention des risques d'accidents et de maladies est impérative et exige de chacun le respect de toutes les prescriptions applicables en matière d'hygiène et de sécurité.

Les stagiaires s'engagent à respecter les consignes générales et particulières de sécurité en vigueur lors de sessions de formation sous peine de sanctions disciplinaires, incluant celles établies dans le règlement intérieur mis à disposition.

La FCA a souscrit une assurance responsabilité civile auprès de MMA ENTREPRISE – MMA IARD Assurance Mutuelles, 14 boulevard Marie et Alexandre Oyon, 72030 LE MANS Cedex 09, police n° 144 565 891, vis-à-vis du stagiaire lui-même, de l'entreprise ou structure de stage et de tous les tiers qui se trouveraient impliqués dans un accident survenu du fait du stagiaire.

Article 12 – Accessibilité handicapés

Un questionnaire de recueil spécifique des besoins est remis à tout stagiaire en situation de handicap qui en effectue la demande afin de délivrer une formation adaptée.

Les locaux des formations permettent l'accès aux personnes en situation de handicap, avec notamment la présence des éléments utiles suivants : ascenseur, rampe d'accès.

Article 13 – Règlement des litiges

Le fait que l'une ou l'autre des parties ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des dispositions des présentes conditions générales ne pourra jamais être considéré comme une renonciation de sa part aux droits qu'elle tient des présentes.

Les présentes conditions générales sont soumises à la loi française.

En cas de réclamation ou de différend relatif à l'application de celles-ci, les deux parties feront leurs meilleurs efforts pour parvenir à un accord amiable. A défaut, la partie la plus diligente pourra saisir le tribunal compétent.

Règlement intérieur

Version au 06/06/2023

Préambule – Article 1

La Fédération du Commerce Coopératif et Associé (ci-après la « FCA ») est une association sous statut loi 1901 dont le siège social est situé au 77, rue de Lourmel, 75015 PARIS, numéro SIRET 78441029200030, tel : 01 44 37 02 00, adresse e-mail : vfayon@fca-commerce-associe.fr

La FCA est une organisation professionnelle créée en 1963 qui exerce principalement des activités de représentation et de promotion du Commerce Coopératif et Associé. Elle constitue un lieu unique d'échanges et de travail entre acteurs du Commerce Coopératif et Associé. Dans ce cadre, la FCA organise ponctuellement des formations payantes destinées principalement aux collaborateurs, administrateurs et associés des entreprises membres et leurs filiales, ainsi qu'au bénéfice de parties prenantes non membres mais intéressées par le modèle du Commerce Coopératif et Associé ou par un thème relié à son univers.

A ce titre, la FCA a la qualité d'organisme de formation depuis 1980 (numéro d'activité : 11750368075). Pour en savoir plus sur la fédération, cliquer [ici](#).

Les formations proposées par la FCA interviennent sur tout thème pouvant intéresser le monde de l'entreprise et sont développées et dispensées par l'équipe de la FCA soit directement, soit par l'intermédiaire d'un ou plusieurs formateurs/formatrices externes.

Le présent règlement est établi conformément aux dispositions des articles L. 6352-3 à L. 6352-5 et R. 6352-1 à R. 6352-15 du Code du travail et s'applique à tous les stagiaires, et ce pour la durée de la formation suivie.

Conformément à l'article L. 6352-4 du code du travail, ce règlement intérieur détermine :

1. Les principales mesures applicables en matière de santé et de sécurité dans l'établissement ;
2. Les règles applicables en matière de discipline, notamment la nature et l'échelle des sanctions applicables aux stagiaires ainsi que les droits de ceux-ci en cas de sanction.

Aucune action de formation n'est durée totale supérieure à cinq cent heures.

Hygiène et sécurité – Article 2

La prévention des risques d'accidents et de maladies est impérative et exige de chacun le respect total de toutes les prescriptions applicables en matière d'hygiène et de sécurité. À cet effet, les consignes générales et particulières de sécurité en vigueur dans l'organisme, lorsqu'elles existent, doivent être strictement respectées sous peine de sanctions disciplinaires.

Tout accident corporel, quel qu'en soit le caractère de gravité, doit être immédiatement porté à la connaissance de la direction de l'établissement afin de permettre d'effectuer les déclarations légales dans les délais fixés. Toute personne présente dans les locaux de l'établissement prendra connaissance et appliquera les consignes de sécurité qui sont affichées sur les panneaux destinés aux informations générales. Tout stagiaire est tenu d'utiliser tous les moyens de protection individuels et collectifs mis à sa disposition pour éviter les accidents et de respecter strictement les consignes données à cet

effet. En particulier, si la nature des risques le justifie, des instructions écrites seront fournies dans le cas où seraient utilisés certains équipements de travail ou de protection individuelle, des substances et des préparations dangereuses.

Tout stagiaire ayant un motif raisonnable de penser qu'une situation présente un danger grave et imminent pour sa vie ou sa santé, a le droit de quitter les locaux. Toutefois, cette faculté doit être exercée de telle manière qu'elle ne puisse créer pour autrui une nouvelle situation de risque grave et imminent. Le stagiaire doit signaler immédiatement au formateur ou responsable de la formation l'existence de la situation qu'il estime dangereuse. Tout stagiaire ayant constaté une défaillance ou une anomalie dans les installations ou le fonctionnement des matériels est tenu d'en informer le formateur ou le responsable de la formation. Tout incident, même bénin, doit être immédiatement leur être déclaré par la victime ou le témoin.

Discipline générale – Article 3

Il est rappelé au stagiaire qu'il est formellement interdit :

- D'être en état d'ébriété dans les locaux utilisés pour la formation ;
- De fumer ou vapoter à l'intérieur de ces locaux ; tout contrevenant est passible d'une amende de 2^e classe (Décret n° 2017-633 en vigueur au 1^{er} octobre 2017) ;
- D'utiliser et/ou modifier les supports de formation sauf accord expresse de la FCA ;
- D'enregistrer ou de filmer les séances de formation, sauf accord expresse de la FCA ;
- De porter une tenue vestimentaire inappropriée ;
- D'effectuer tout acte de nature à porter atteinte à la sécurité, à troubler le bon ordre, la discipline et de manquer de respect envers autrui ;
- De proférer des insultes ou menaces envers des membres du personnel ou envers d'autres stagiaires ou intervenants ;
- De se livrer à des actes répréhensibles vis-à-vis de la morale ;
- De refuser de se soumettre aux prescriptions relatives à l'hygiène et à la sécurité, sous peine de sanctions.

Sanctions – Article 4

Tout agissement considéré comme fautif par le responsable de la formation pourra, en fonction de sa nature et de sa gravité, faire l'objet de l'une ou l'autre des sanctions ci-après par ordre croissant d'importance :

- Interdiction temporaire de participer à une nouvelle formation.
- Interdiction définitive de participer à une nouvelle formation.

Garanties disciplinaires – Article 5

Aucune sanction ne peut être infligée au stagiaire sans que celui-ci ne soit informé dans le même temps et par écrit des griefs retenus contre lui.

Lorsque l'organisme de formation envisage une sanction, il informe le stagiaire, et le cas échéant son entreprise, par lettre recommandée avec accusé de réception ou remise à l'intéressé contre décharge.

Un délai de deux semaines (journées calendaires) est laissé au stagiaire pour faire valoir ses observations écrites. A l'issue de ce délai, l'organisme de formation informe le stagiaire et l'entreprise de sa décision. Lorsqu'une sanction est effectivement prononcée à l'encontre du stagiaire, il en est informé ainsi que son entreprise, par lettre recommandée avec accusé de réception avec l'indication du motif de la décision.

Publicité du règlement – Article 6

Un exemplaire du présent règlement est remis à chaque stagiaire (avant toute inscription définitive).

Liste des groupements membres de la FCA

À PREDOMINANCE ALIMENTAIRE	
ACDLEC	E.Leclerc, E.Leclerc Express, E.Leclerc Location, Brico E.Leclerc, Jardi E.Leclerc, Parapharmacie E.Leclerc, Voyages E.Leclerc, Espace culturel E.Leclerc, L'auto E.Leclerc, Le Manège à Bijoux E.Leclerc, Une heure pour soi, Optique E.Leclerc, Audition E.Leclerc, Sport E.Leclerc, E.Leclerc Drive, E.Leclerc Station-service, E.Leclerc Maison & Loisirs, Animalerie E.Leclerc, Jouet E.Leclerc, Ma cave par E.Leclerc, Réglo mobile
BIOMONDE SOLIDARITÉ	Biomonde
LES MOUSQUETAIRES	Intermarché Hyper, Intermarché Super, Intermarché Contact, Intermarché Express, Le Drive Intermarché, Netto, Bricomarché, Bricocash, Bricorama, Roady, Rapid Pare-Brise, Bricoprivé ¹
U ENSEIGNE ²	Hyper U, Super U, U express, Utile, U Drive coursesu.com, U Location
BEAUTÉ	
PASSION BEAUTÉ	Passion Beauté
BIJOUTERIE - HORLOGERIE	
SYNALIA	Julien d'Orcel, Guilde des Orfèvres, Montres and Co, Donjon ³
ÉQUIPEMENT DE LA MAISON ET DU JARDIN, BRICOLAGE	
BIGMAT	BigMat
CASEO ⁴	Caseo
COFAQ	Master Pro, Master Pro Comptoir, Securom, Mastermat ⁴ , Magasin Pro BigMat, Epagri Campagne, Epagri Élevage, Bricopro, Le Carré du Bricolage
EK FRANCE	Ambiance & Styles, Culinarion
ESPACE COOPÉRATIVE	Espace Revêtements, Prodygiène
EURO PISCINE SERVICES	Euro Piscine
GEDICOOP	Gedimat, Gedibois
GROUP DIGITAL	Group Digital, Expert, La casa moderna
KOMILFO	Komilfo, Kidepann ⁵
LA COOPÉRATIVE DES PISCINIERS	La Coopérative des Pisciniers, Piscinistes associés
CARDEV (GROUPEMENT CARRELAGE ET BAIN)	Carrelage et Bain
MR JARDINAGE	Mr Jardinage
SCM UCEM	Crozatier, Monsieur Meuble, Meublerna, Expert Litier
ÉQUIPEMENT PROFESSIONNEL ET AUTRES ÉQUIPEMENTS	
ACTURA	Actura
AXENERGIE AX12	Axenergie
EDRA	Axial
GASEL	Gasel
GIF	GIF
HEXA PLUS SANTÉ	Technicien de Santé

(1) Membre associé uniquement pour le service de médiation MCCA.

(2) Devenu membre de la médiation MCCA en 2022.

(3) (4) (5) Membre associé uniquement pour le service de médiation MCCA.

JOUETS – PUÉRICULTURE	
EPSE JOUÉCLUB	JouéClub, Village JouéClub, JouéClub Drive
FRANCE MATERNITÉ	Bébé 9
OPTIQUE – AUDIOPROTHÈSE	
ATOL	Atol les opticiens, Atol Audition
CDO – Centrale des Opticiens (et CDA) ⁶	
DYAPASON ⁷	
GADOL OPTIC 2000	Optic 2000, Audio 2000, Lissac
GIPA 2	Entendre
KRYS GROUP	Krys, Le Collectif des Lunetiers, Lynx Optique You Do, Krys Audition
SACOL VISUAL	Visual ⁸
PAPETERIE – LIBRAIRIE – PRODUITS CULTURELS	
ALKOR GROUPE	Majuscule, Burolike, IOBuro
GLBD	Canal BD
PHARMACIE	
ASTERA	Astera, Santalis
COOPERATIVE OBJECTIF SANTE	COS
ELSIE GROUPE	Elsie Santé
GIPHAR GROUPE	Giphar
GIROPHARM	Giropharm
GROUPE WELCOOP	Objectif Pharma, Wellpharma, Anton & Willem
HPI	Totum pharmaciens
SOCOPHARM REUNION	Kôté Santé
PHOTO	
SAPC	Camara
SERVICES	
COOPERATIVE NOTAIRES OFFICE	Notaires Office
FÉDÉRATION FRANÇAISE DES POMPES FUNÈBRES ⁹	
FUNERIS ¹⁰	Funéris
SYF	Finance Conseil
LA COMPAGNIE DES ARCHITECTEURS	Les Architecteurs
L'ADRESSE DES CONSEILS IMMOBILIERS	L'Adresse
SOCOREC	
MY HUIS COMPAGNIE	MyHuisCie
ORPI FRANCE	Orpi
SOCOFIDE	ECF (École de Conduite Française)
UDIFE – LCF	Le Choix funéraire, Ecoplus Funéraire, Tradition Funéraire
VIDI	Vidi

(6) (7) Membre associé uniquement pour le service de médiation MCCA.

(8) Devenu membre de la médiation MCCA en 2023.

(9) (10) Membre associé uniquement pour le service de médiation MCCA.

SPORT – LOISIRS	
INTERSPORT FRANCE	Intersport, Black Store
COOPÉRATIVE RUNNING CONSEIL	Running Conseil
SPORT 2000	Sport 2000, S2, Mondovélo, W.A.S We Are Select, Espace Montagne, Ekosport Rent, Degrif Sport
UNIFRANCE	Unifrance, Pisteurs
TOURISME – RESTAURATION	
C10	C10, Comptoir des vignes, La Cervoiserie
BWH HOTEL GROUP FRANCE	Best Western, Best Western Premier, Best Western Plus, BW Premier Collection, BW Signature Collection, Sure Hotel by Best Western, Aiden by Best Western
THE ORIGINALS HOTELS, HUMAN HOTELS & RESORTS	The Originals Human Hotels & Resorts, The Originals Collection, The Originals Relais, The Originals Boutique, The Originals Residence, The Originals City, The Originals Access

L'agenda des formations

Formations pour les acteurs du groupement

(administrateurs, dirigeants, collaborateurs)

Performance extra-financière

Mettre en place la CSRD et les ESRS dans son organisation – expert (1 journée)	30/05/2024 ou 05/09/2024
Comprendre en une matinée la CSRD et les impacts au sein de son organisation (1 demi-journée)	23/05/2024 ou 06/09/2024
Adapter son reporting RH pour répondre aux normes sociales prévues par la CSRD (1 journée et demie)	10 et 11/06/2024 ou 02 et 03/10/2024
Service achats/environnement : adapter son organisation pour répondre à la CSRD et aux normes ESRS (2 journées)	13 et 14/06 2024 ou 16 et 17/10/2024
Taxonomie verte : comprendre les concepts clés pour la mettre en place au sein de la CSRD (1 journée)	02/07/2024 ou 04/10/2024

Gouvernance – relations adhérents – communication

Conseil d'administration : les fondamentaux de la gouvernance d'une coopérative (1 journée)	Sur mesure
Mise en situation du dirigeant : media training (1 demi-journée)	Sur mesure
Le groupement face à la défaillance de l'adhérent (1 demi-journée)	21/11/2024

Négociation commerciale

La Journée de la négo (1 journée)	27/06/2024
-----------------------------------	------------

Droit de la consommation

Mettre en conformité ses CGV (1 journée)	25/06/2024
--	------------

Données personnelles

Gestion des données clients/prospects et marketing au sein d'un groupement de commerçants (1 journée)	04/06/2024
---	------------

Formations pour les acteurs du lieu de vente (suite)

(chefs d'entreprise, dirigeants, collaborateurs)

Les baux commerciaux

Module 1 : Révision du loyer en cours de bail : vers une baisse de loyer (1 demi-journée)	07/06/2024 ou 04/09/2024
Module 2 : Fin du bail : vers une baisse de loyer (1 demi-journée)	26/06/2024 ou 11/09/2024
Module 3 : Contester un commandement de payer : vérifier les charges appelées (1 demi-journée)	03/07/2024 ou 18/09/2024
Module 4 : Indemnités d'éviction (1 demi-journée)	10/07/2024 ou 25/09/2024

Données personnelles

Les données personnelles expliquées au chef d'entreprise membre d'un groupement – RGPD initiation (1 demi-journée)	05/06/2024
--	------------

Transmission et reprise

Savoir anticiper pour mieux transmettre (1 journée)	01/07/2024
La transmission intrafamiliale (1 demi-journée)	11/07/2024
Transmission et OBO (1 demi-journée)	09/10/2024

Formations transverses

(Tout public)

Droit coopératif

Module 1 : Introduction aux principes coopératifs et application pratique (1 demi-journée)	27/09/2024
Module 2 : Le droit coopératif et les contrats (2 demi-journées)	Partie 1 : 21/10/2024 Partie 2 : 29/11/2024
Module 3 : Le droit coopératif et le droit de la concurrence (1 demi-journée)	12/04/2024 ou 20/12/2024
Module 4 : Le droit coopératif et le droit commun des sociétés (1 demi-journée)	24/05/2024 ou 24/01/2025

Médiation entreprises

Comment utiliser au mieux la médiation (1 journée)	29/10/2024
--	------------

Management et communication

Argumenter pour convaincre – Rhétorique (1 journée)	05/11/2024
Captiver son auditoire – Prise de parole en public (1 journée)	31/10/2024
Gérer sa communication de crise (1 journée)	16/12/2024

Les formations



FÉDÉRATION DU COMMERCE
COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ

Fédération du Commerce Coopératif et Associé

77, rue de Lourmel – 75015 Paris

Tél. : 01 44 37 02 00

www.commerce-associe.fr



@FCACommerce



@fca-commerce-associe



@FCA.CommerceAssocie



@FCACommerceAssocie