



Formations intragroupement et intergroupements



Les formations



10
nouvelles
formations



Commerce en réseau





Distribution



Coopérative



Gouvernance & management

Édition septembre 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	66
Informations pratiques pour le stagiaire	66
Prise en charge du coût de la formation	68
Construire une formation sur mesure intragroupement	68
Conditions générales d'utilisation	69
Règlement intérieur	71
Liste des groupements membres de la FCA	73
L'agenda des formations	76

Brochure éditée par la Fédération du Commerce Coopératif et Associé (FCA), 77 rue de Lourmel, 75015 Paris. Conception graphique: La mécanique du sens - Photos: Adobe Stock, Freepik - Portraits: DR



# 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.

### **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.

### **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

### **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...



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

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

stagiaires formés

(taux de retours enquêtes: 49%)

Plus de heures de formation Organisme certifié



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée par AFNOR Certification ACTIONS DE FORMATION

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 – RSE
Mettre en place la CSRD et les ESRS dans son organisation (1 journée)
Fresque RSE (1 demi-journée) NOUVEAU8
Faire son diagnostic RSE (1 journée) NOUVEAU 10
Élaborer et mettre en œuvre sa stratégie RSE (1 journée) NOUVEAU
 GOUVERNANCE - RELATIONS ADHÉRENTS - COMMUNICATION
Conseil d'administration : les fondamentaux de la gouvernance d'une coopérative (1 journée)
Media training du dirigeant (1 demi-journée)
Le groupement face à la défaillance de l'adhérent <i>(1 demi-journée)</i> <b>18</b>
 NÉGOCIATION COMMERCIALE
La Journée de la négo <i>(1 journée)</i>
 DROIT DE LA CONSOMMATION – DROIT DE LA PROMOTION
Sécuriser ses pratiques promotionnelles et de communication (1 journée) <b>NOUVEAU</b> 22
 DONNÉES PERSONNELLES
Gestion des données clients/prospects et marketing au sein d'un groupement de commerçants
(1 journée)
 DROIT DE LA CONCURRENCE
Fixation du prix et échanges d'information au sein d'un réseau animé par un groupement
de commerçants (1 journée) <b>NOUVEAU</b> 26

# Les formations pour les acteurs du lieu de vente (Chefs d'entreprise, dirigeants et collaborateurs) **BAUX COMMERCIAUX DONNÉES PERSONNELLES** Les données personnelles expliquées au chef d'entreprise membre d'un groupement – TRANSMISSION ET REPRISE - GESTION DU PATRIMOINE Gestion du patrimoine du chef d'entreprise (1 journée) NOUVEAU ......40 **DROIT COOPÉRATIF RESSOURCES HUMAINES** Devenir employeur : les incontournables de la gestion RH (1 journée et demie) NOUVEAU ..... 44 Les formations transverses (Tout public) **DROIT COOPÉRATIF MÉDIATION ENTREPRISES MANAGEMENT - COMMUNICATION** Argumenter pour convaincre – Rhétorique (1 journée)...... 58 **DROIT DE LA CONCURRENCE** Anticiper et réagir à un contrôle de la DGCCRF (1 demi-journée) NOUVEAU ...... 64

# Mettre en place la CSRD et les ESRS dans son organisation





#### DURÉE 1 journée (7h)



### LIEU

Sur mesure



#### PRÉ-REQUIS Réseau membre FCA



#### **PUBLIC**

- · Collaborateurs, dirigeants ou adhérents en charge des questions de durabilité
- 6 à 15 participants par session



#### DATE EN PRÉSENTIEL Sur mesure







### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



#### **MOYENS TECHNIOUES**

- 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'EVALUATION**

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- · Progression des participants évaluée aussi par les formatrices 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.

Les formatrices proposent des formations complémentaires selon le degré de connaissance du public et le métier, avec des possibilités d'accentuer sur certaines notions (double matérialité, taxonomie verte, stratégie climat, bilan carbone etc.). N'hésitez pas à nous consulter pour la construction de formations sur mesure.

#### Performance extra-financière - RSE

Mettre en place la CSRD et les ESRS dans son organisation



#### 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 Fideliance

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 Fideliance** 

Elle a rejoint les équipes de Fideliance 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 EN SAVOIR PLUS**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# Fresque RSE





#### DURÉE

1 demi-journée (3h)



#### LIEU

Sur mesure



#### PRÉ-REQUIS

Stagiaires membres d'un réseau membre FCA



#### **PUBLIC**

- · Collaborateurs, dirigeants ou adhérents
- 6-12 participants par session



### DATE EN PRÉSENTIEL

Sur mesure



### **COÛT FORFAITAIRE**

2300 € TTC (incluant une réunion préalable de préparation)



#### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Animation participative:
- > Apports pédagogiques du consultant formateur (40 %)
- > Réflexion collective sur l'activité de l'entreprise (rendre concrète les notions) (60 %)
- Constitution d'une fresque collective



#### **MOYENS TECHNIQUES**

- Salle de formation Debout autour d'une table (possibilité de s'assoir si besoin)
- Ni ordinateur ni téléphone



#### **MODALITÉS D'EVALUATION**

- Début de formation : échanges et questions sur connaissances - quiz
- En cours de formation : jeu oral de questions / réponses tout au long de la formation
- Fin de formation : QCM



### Pourquoi cette formation?

Cette formation permet d'aborder la RSE (impacts sociaux et environnementaux), concept parfois abstrait, de manière concrète et accessible à tous, en s'appuyant sur des cartes et des liens de cause à effet.

Que cela soit en amont d'une réflexion RSE, lors d'un lancement de projet RSE ou pour relancer une dynamique existante, la fresque de la RSE offre un cadre idéal pour :

• Partager les connaissances et les savoirs de manière ludique et interactive.

- Stimuler la créativité et l'intelligence collective pour identifier des axes
- Renforcer la cohésion d'équipe et l'engagement des collaborateurs autour d'un objectif commun.
- · Passer à l'action en définissant des premiers plans d'actions simples.

La fresque RSE est une formation pragmatique et accessible qui permet de mettre en mouvement les équipes et de faire de la RSE un moteur de transformation positive pour l'entreprise.



#### Performance extra-financière - RSE

Fresque RSE



#### Vous serez en mesure de:

- Comprendre les dimensions de la RSE au travers de l'activité de votre entreprise
- Appréhender les enjeux/impacts de votre activité
- Faire le lien avec vos parties prenantes
- Vous familiariser avec les solutions existantes ainsi que leurs bénéfices pour l'entreprise



#### AU PROGRAMME

- 1. Introduction : présentation générale et consignes
- 2. Immersion et créativité
  - Mise en lumière des différents enjeux environnementaux et sociétaux
  - Identification des liens de causalité entre les différentes cartes du jeu
  - Explications des différentes notions
  - Partage d'expérience en lien avec les différentes notions
  - Illustration de la fresque par les participants afin de mieux s'approprier le contenu et mettre en valeur l'intelligence collective
- 3. Lien avec les parties prenantes
- 4. Enjeux prioritaires au regard de l'activité
- 5. Premiers plans d'action
- 6. Conclusion
  - Conclusion générale
  - Rappel des sources et des informations à disposition
  - Rappel de l'importance du premier pas dans tout passage à l'action et conduite du changement



### **FORMATRICE**



#### Karine Ribak

#### Fondatrice et dirigeante de KLN Partenaires

Karine Ribak est spécialiste RSE. Avec une approche simple, pragmatique et efficace, elle aide les entreprises à faire de la RSE une opportunité business concrète en 3 étapes : acculturation, stratégie et appropriation pour une mise en œuvre réussie et pérenne (transformation en profondeur).

Karine dispense aussi des formations en RSE auprès d'entreprises et participe à des Hackathons RSE et DD en établissements d'enseignement supérieur en tant que coach experte.

Elle connait bien le système coopératif et ses enjeux pour des interventions adaptées aux besoins spécifiques.

#### 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**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# Faire son diagnostic RSE





#### DURÉE

1 journée (7h)



#### LIEU

Sur mesure



#### PRÉ-REQUIS

- Stagiaires membres d'un réseau membre FCA
- Avoir fait la Fresque de la RSE ou avoir des notions RSE



#### **PUBLIC**

- Collaborateurs. dirigeants ou adhérents
- 8-12 participants par session



### DATE EN PRÉSENTIEL

Sur mesure



### **COÛT FORFAITAIRE**

2500 € TTC (incluant une réunion préalable de préparation)



#### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Animation participative:
- > Apports pédagogiques du consultant formateur (40 %)
- > Réflexion collective sur l'activité de l'entreprise (rendre concrète les notions) (60 %)



#### **MOYENS TECHNIOUES**

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



#### **MODALITÉS D'EVALUATION**

- Début de formation : échanges et questions sur connaissances
- En cours de formation : jeu oral de questions / réponses tout au long de la formation
- Fin de formation : QCM



### Pourquoi cette formation?

La CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) impose de nouvelles obligations en matière de reporting extra-financier aux entreprises européennes. Cette évolution réglementaire entraîne une cascade d'impacts sur toute la chaîne de valeur.

Que votre entreprise soit directement concernée par la CSRD ou non, elle doit répondre à ces enjeux, que ce soit à travers des obligations réglementaires ou en répondant aux attentes croissantes de vos parties prenantes.

En effet, vos clients, investisseurs et partenaires sont de plus en plus attentifs aux démarches RSE et souhaitent s'assurer que les entreprises avec lesquelles ils interagissent agissent de manière responsable tout au long de leur chaîne de valeur.

Pour ne pas être pris au dépourvu, il est essentiel d'anticiper ces évolutions en entamant votre propre démarche RSE.

Le diagnostic est la première étape d'une démarche RSE réussie et pérenne. Il permet de faire le point sur votre position actuelle et de fixer des objectifs cohérents et atteignables. Cette formation vous permettra de prendre conscience des actions déjà menées, souvent sous-estimées, de les formaliser dans un document unique et de les valoriser comme point de départ de votre démarche RSE.

Grâce à cette formation, vous serez en mesure d'établir un diagnostic RSE adapté à votre environnement spécifique. Vous identifierez les actions déjà entreprises sur lesquelles vous appuyer et celles à prioriser pour initier une démarche RSE globale et efficace.

#### Performance extra-financière - RSE

Faire son diagnostic RSE



#### Vous serez en mesure de :

- Avoir un aperçu de ce qui se pratique en matière de RSE aujourd'hui et se projeter
- · Acquérir une compréhension de l'aspect systémique de la RSE, reconnaitre les avantages d'une approche proactive et inclue dans la stratégie globale
- D'identifier les impacts sociaux et environnementaux, les leviers d'actions et les acteurs impliqués
- Avoir les clés pour mener l'audit de manière structurée en mode projet et documenter les résultats



#### AU PROGRAMME

#### 1. Le contexte

- I. La RSE en mouvement
- II. RSE et stratégie globale

#### 2. L'environnement de l'entreprise

- I. Les Parties Prenantes
- II. Actions RSE existantes
- III. Enjeux et risque Matrice de Matérialité

#### 3. Pour passer à l'action

- I. Méthodologie du diagnostic RSE
- II. Formalisation des Résultats du diagnostic RSE

#### FORMATRICE



#### **Karine Ribak**

#### Fondatrice et dirigeante de KLN Partenaires

Karine Ribak est spécialiste RSE. Avec une approche simple, pragmatique et efficace, elle aide les entreprises à faire de la RSE une opportunité business concrète en 3 étapes : acculturation, stratégie et appropriation pour une mise en œuvre réussie et pérenne (transformation en profondeur).

Karine dispense aussi des formations en RSE auprès d'entreprises et participe à des Hackathons RSE et DD en établissements d'enseignement supérieur en tant que coach experte.

Elle connait bien le système coopératif et ses enjeux pour des interventions adaptées aux besoins spécifiques.

#### 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**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# Élaborer et mettre en œuvre sa stratégie RSE





### DURÉE

1 journée (7h)



#### LIEU

Sur mesure



#### PRÉ-REQUIS

- Stagiaires membres d'un réseau membre FCA
- · Avoir suivi la formation « Faire son diagnostic RSE » ou avoir déjà travaillé sur un diagnostic RSE



#### **PUBLIC**

- Collaborateurs, dirigeants ou adhérents
- 8-12 participants par session



#### DATE EN PRÉSENTIEL

Sur mesure



#### **COÛT FORFAITAIRE**

2500 € TTC (incluant une réunion préalable de préparation)



#### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Animation participative:
- > Apports pédagogiques du consultant formateur (40 %)
- > Réflexion collective sur l'activité de l'entreprise (rendre concrète les notions) (60 %)



#### **MOYENS TECHNIQUES**

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



#### **MODALITÉS D'EVALUATION**

- Début de formation : échanges et questions sur connaissances
- En cours de formation : jeu oral de questions / réponses tout au long de la formation
- Fin de formation : QCM



### Pourquoi cette formation?

La CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) impose de nouvelles obligations en matière de reporting extra-financier aux entreprises européennes. Cette évolution réglementaire entraîne une cascade d'impacts sur toute la chaîne de valeur.

Que votre entreprise soit directement concernée par la CSRD ou non, elle doit répondre à ces enjeux, que ce soit à travers des obligations réglementaires ou en répondant aux attentes croissantes de vos parties prenantes.

En effet, vos clients, investisseurs et partenaires sont de plus en plus attentifs aux démarches RSE et souhaitent s'assurer que les entreprises avec lesquelles ils interagissent agissent de manière responsable tout au long de leur chaîne de valeur.

Pour ne pas être pris au dépourvu, il est essentiel d'anticiper ces évolutions en entamant votre propre démarche RSE.

L'élaboration de la stratégie RSE est la deuxième étape d'une démarche RSE réussie et pérenne.

Cette formation vous permettra de développer une stratégie RSE parfaitement adaptée à votre entreprise, tenant compte de votre environnement spécifique et de vos particularités opérationnelles.

Vous apprendrez à la déployer de manière pragmatique et progressive, en intégrant des actions concrètes et mesurables. De plus, vous serez en mesure d'assurer une évolution continue de votre stratégie, en l'ajustant régulièrement pour répondre aux nouvelles exigences et aux évolutions de votre secteur.

#### Performance extra-financière - RSE

Élaborer et mettre en œuvre sa stratégie RSE



#### Vous serez en mesure de :

- Définir la stratégie RSE et son importance dans le contexte actuel.
- Analyser le diagnostic RSE afin de formuler des objectifs cohérents.
- Établir un plan d'actions alignés pour favoriser la réussite
- Choisir les bons indicateurs et les suivre
- Intégrer la notion d'amélioration dans la démarche



#### AU PROGRAMME

#### 1. Compréhension de la Stratégie RSE

- I. Qu'est-ce que la stratégie RSE?
- II. Intégration du diagnostic dans la Stratégie

#### 2. Mise en œuvre de la Stratégie RSE

- I. Vision et Objectifs à long terme
- II. Actions pratiques pour atteindre les objectifs
- III. Mesure des résultats et retours d'expérience
- IV. Actualisation et ajustement continu

#### 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.



#### FORMATRICE



#### **Karine Ribak**

#### Fondatrice et dirigeante de KLN Partenaires

Karine Ribak est spécialiste RSE. Avec une approche simple, pragmatique et efficace, elle aide les entreprises à faire de la RSE une opportunité business concrète en 3 étapes : acculturation, stratégie et appropriation pour une mise en œuvre réussie et pérenne (transformation en profondeur).

Karine dispense aussi des formations en RSE auprès d'entreprises et participe à des Hackathons RSE et DD en établissements d'enseignement supérieur en tant que coach experte.

Elle connait bien le système coopératif et ses enjeux pour des interventions adaptées aux besoins spécifiques.

#### **POUR EN SAVOIR PLUS**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

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











DATE

• 7 à 20 participants par session



(incluant une réunion préalable de préparation)

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

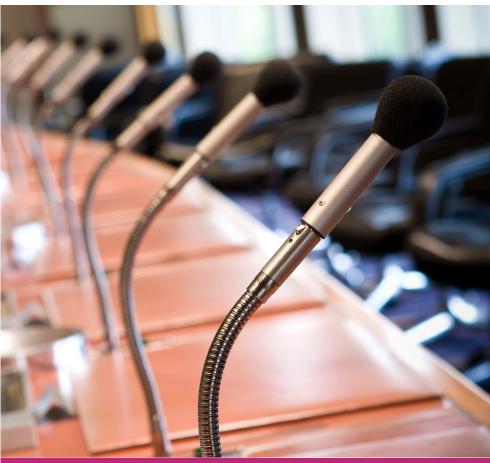
- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



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

#### **MODALITÉS D'EVALUATION**

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par les formateurs 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.



#### 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**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



Téléchargez la présentation détaillée



scannez ce OR Code

**POUR EFFECTUER UNE DEMANDE DE DEVIS** 

# Media training du dirigeant



1 demi-journée (3h30)



PRÉ-REQUIS Réseau membre FCA ou Membre Expert FCA



- Dirigeant/élu, directeur/ responsable de la communication, administrateur ou adhérent de groupement
- Formation pour un stagiaire sur mesure





**MOYENS PÉDAGOGIQUES** Mise en situation avec matériel professionnel

**MOYENS TECHNIQUES** Studio de 40 m<sup>2</sup> avec plateau TV et réalisateur

**MODALITÉS D'EVALUATION** 

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.

#### Gouvernance - Relations adhérents - Communication

Media training du dirigeant



#### 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 EN SAVOIR PLUS**



Frais de location de matériel ou de studio en supplément

**POUR EFFECTUER UNE DEMANDE DE DEVIS** 

# Le groupement face à la défaillance de l'adhérent



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 TECHNIOUES**

- 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'EVALUATION**

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- · Progression des participants évaluée aussi par les formatrices 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 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

#### 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 avocat 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

# La Journée de la négo









- · Juriste, acheteur, collaborateur et dirigeants intéressés par les questions de négociation commerciale
- 9 à 14 participants par session







### **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'EVALUATION**

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- · Progression des participants évaluée aussi par les formateurs 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 sontils 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 stratège 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.

### Négociation commerciale

La Journée de la négo



#### 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 Lerov

**Avocat, Cabinet Vertice** 

Président du Cabinet Vertice, Olivier Leroy est un expert juridique des négociations commerciales. Il est chargé d'enseignement à l'Ecole 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



# Sécuriser ses pratiques promotionnelles et de communication





LIEU **Paris** 



### PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA ou Membre Expert FCA



#### **PUBLIC**

- · Services communication, marketing, juridique, dirigeants du groupement, d'une filiale ou d'un adhérent
- 6-15 participants par session



#### DATE EN PRÉSENTIEL 6 février 2025





#### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

Cas pratiques

665 € TTC/pers.

- Analyse d'opérations promotionnelles existantes et lecture critique
- · Analyse de la conformité à la réglementation relative à l'encadrement des promotions parmi plusieurs exemples de jurisprudence



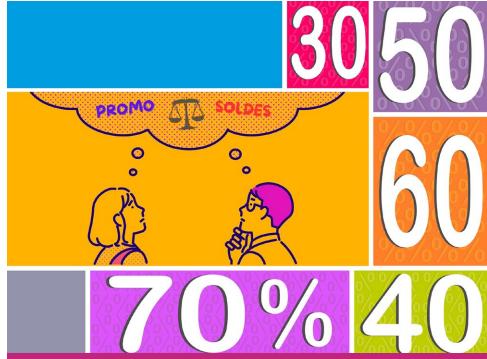
#### **MOYENS TECHNIQUES**

- 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'EVALUATION**

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



### Pourquoi cette formation?

Promouvoir ses produits, recourir à la publicité, c'est aussi pour l'entreprise s'exposer à de multiples risques tant pécuniaires que pénaux mais également réputationnel et d'image avec des chambres d'échos plus complexes à maîtriser à l'heure du numérique.

Sécuriser ses pratiques promotionnelles et sa communication s'avère dès lors crucial pour les entreprises.

Le contexte actuel d'un accroissement de l'enjeu de protection des consommateurs à travers une harmonisation européenne totale et obligatoire de la promotion des ventes depuis notamment la Directive européenne 2005/29 dite Directive « Pratiques commerciales déloyales » et son évolution au regard des nouveaux enjeux sociétaux (environnement,

durabilité, etc.) appelle à une maîtrise des règles par l'entreprise pour anticiper et faire face à un encadrement de plus en plus marqué par le droit des pratiques promotionnelles et de communication.

Avec cette formation les groupements de commerçants indépendants pourront appréhender le cadre juridique de la promotion des ventes et de la publicité, identifier et prévenir les risques en germe de certaines de leurs pratiques promotionnelles (pratiques trompeuses, pratiques agressives, annonces de réduction de prix et comparaison de prix, etc.) et de leur communication afin d'être en conformité avec la règlementation en vigueur et d'anticiper notamment la transposition à venir de la directive européenne 2024/825 du 28 février 2024 dite Écoblanchiment.

### Droit de la consommation – Droit de la promotion

Sécuriser ses pratiques promotionnelles et de communication



#### Vous serez en mesure de:

- Cerner les principes du droit de la communication commerciale et du droit de la promotion des ventes
- Lancer des opérations promotionnelles conformes
- Sécuriser vos pratiques commerciales à l'égard des consommateurs et de vos concurrents
- Sécuriser vos campagnes de communication



#### 1. Connaitre le cadre juridique des pratiques commerciales à destination des consommateurs

- Règles générales de protection des consommateurs et leurs évolutions
  - > Pratiques commerciales règlementées
  - > Pratiques commerciales interdites (Revente à perte, etc.)
  - > Pratiques commerciales déloyales : trompeuses et agressives
- Sanctions encourues

#### 2. Identifier les principes du droit de la communication commerciale

- Règles applicables à la publicité comparative
- Allégations & labels / Informations littéraires : ce qu'il faut savoir et anticiper.
- Règles de communication sur les prix :
  - > Annonce de réduction de prix
  - > Encadrement des promotions portant sur des produits alimentaires : champ d'application, relèvement du SRP, encadrement en volume et en valeur
  - > Solde
  - > Liquidation

#### 3. Mettre en œuvre une opération promotionnelle conforme

- Bonnes pratiques de communication commerciale
- Choix du format de l'opération (cadeaux, jeux, loterie, etc.)
- Rédiger des mentions commerciales conformes



#### FORMATRICE



#### Cynthia Picart

#### Avocate au Barreau de Paris et fondatrice et associée du cabinet PICART

Experte en Intelligence économique (RNCP34803) et spécialisée en droit économique, Cynthia Picart dispose de 19 ans d'expérience et d'une forte notoriété en droit de la concurrence et en droit de la distribution. Concurrence, distribution, consommation, promotion des ventes, compliance et propriété intellectuelle constituent le cœur de son accompagnement des PME, ETI et grands groupes français et étrangers dont plusieurs coopératives de commerçants.

Intervenante tant devant les autorités administratives indépendantes que les juridictions civiles, commerciales ou administratives, Cynthia assiste ses clients notamment dans le cadre de contrôles DGCCRF/DEETS/DREETS ou d'enquêtes de l'Autorité de la concurrence.

Elle assure également des formations auprès des entreprises, relatives aux enquêtes de concurrence, aux pratiques restrictives de concurrence, à la compliance ainsi qu'à la négociation commerciale.

#### 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

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





DURÉE 1 journée (7h)



LIEU





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





**COÛT FORFAITAIRE** 3500 € TTC



#### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



- **MOYENS TECHNIOUES**
- 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'EVALUATION**

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par la formatrice 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

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.



### Données personnelles

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



#### Vous serez en mesure de :

- Appréhender les enjeux spécifiques en matière de protection des données à caractère personnel des clients et prospects
- Comprendre et maitriser 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 **PRATIOUES**

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**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# Fixation du prix et échanges d'information au sein d'un réseau animé par un groupement de commerçants









- · Juristes, collaborateurs, dirigeants du groupement, d'une filiale ou d'un adhérent
- 6-15 participants par session









- 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'EVALUATION**

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



### Pourquoi cette formation?

Pour les opérateurs qui sont concurrents entre eux ou qui entretiennent une relation verticale de fournisseurdistributeur, les questions relatives à la fixation du prix ou relatives aux informations échangées sont cruciales. En effet, il s'agit de comportements très lourdement sanctionnés en cas de méconnaissance du droit des ententes. Dans le cas particulier d'un groupement de commerçants indépendants, cette connaissance fine du droit de la concurrence est d'autant plus nécessaire qu'il existe des mécanismes de fonctionnement spécifiques à connaître et maîtriser s'agissant des relations du groupement avec son réseau d'adhérents.

Cette formation animée en duo vise à appréhender de manière très opérationnel le respect du droit de la concurrence par le groupement et ses commerçants membres s'agissant de la fixation des prix, que ce soit en magasin ou en ligne, et s'agissant des informations échangées entre le groupement et un adhérent, ou directement entre les adhérents d'un même réseau dans toutes les situations (au siège, en commission, lors d'une réunion locale, en conseil d'administration, dans le cadre du « tiers-temps », etc.).

#### Droit de la concurrence

Fixation du prix et échanges d'information au sein d'un réseau animé par un groupement de commerçants



#### Vous serez en mesure de:

- Identifier le cadre juridique français et européen applicable au droit de la concurrence concernant la fixation des prix et les échanges d'information
- Maîtriser les cas d'interdiction, les exceptions et les « zones grises » dans le cas particulier des relations au sein d'un groupement de commerçants indépendants
- Intégrer dans votre propre process les raisonnements d'auto-évaluation à appliquer afin d'identifier et traiter les comportements à risque



### AU PROGRAMME

#### 1. La fixation des prix au sein du réseau

- Les fondamentaux du droit de la concurrence
- Une exception française pour les coopératives de commerçants ?
- Le droit européen : principe et exceptions
- Atelier pratique : la fixation des prix sur le site internet du groupement

#### 2. Les échanges d'informations au sein du réseau

- Les fondamentaux du droit de la concurrence
- Le déplacement du risque concurrentiel en présence d'un groupement
- Atelier pratique : déceler les comportements à risque d'échange d'informations au sein du réseau

Bonus: les étapes d'auto-évaluation



#### **FORMATEURS**



**Jean-Christophe Grall** 

#### Associé fondateur du Cabinet Grall et Associés, Membre Expert FCA

Jean-Christophe Grall intervient, depuis trente ans, aussi bien dans le domaine du conseil, en accompagnant de nombreuses entreprises dans le cadre d'opérations complexes mettant en jeu les règles de concurrence et celles relevant du droit de la distribution ou de la consommation. Il est l'auteur de nombreuses chroniques de droit de la concurrence, de la distribution et de la consommation, membre du Comité de pilotage des ateliers de la concurrence et de la consommation de la DGCCRF et du Conseil d'administration de l'APDC (association des avocats praticiens du droit de la concurrence), chargé d'enseignement à l'université de Paris I et à l'université de Caen-Normandie en droit de la distribution.



**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







ou scannez ce QR Code

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

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





#### DURÉE

1 demi-journée (3h30)



#### LIEU

- Sur mesure Distanciel possible

#### PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA



#### **PUBLIC**

- · Chefs d'entreprise, développeur et animateur réseau, collaborateurs et dirigeants intéressés par les baux commerciaux
- 5 à 15 participants par session



### DATE





#### **COÛT FORFAITAIRE** 1500€ TTC



#### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



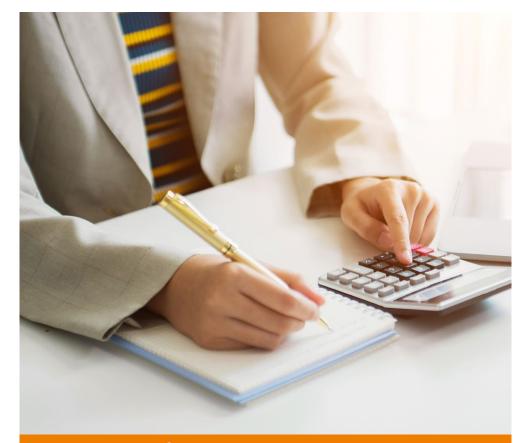
#### **MOYENS TECHNIQUES**

- 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'EVALUATION**

- 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 les diverses crises passées et actuelles, il convient de sécuriser et valoriser les emplacements commerciaux.

Bien apprendre à réviser son loyer en cours de bail est l'une des étapes clés de la vie du bail commercial.

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

Le statut des baux commerciaux protège les preneurs à bail; en connaître les

règles permet d'être en mesure de discuter avec le bailleur.

Pour saisir toutes les opportunités de réduire les principaux coûts, à savoir les loyers et les charges, il est possible de compléter cette formation par des modules complémentaires consacrés à la fin du bail (vers une baisse de loyer), à la contestation d'un commandement de payer (Vérifier les charges appelées) et à l'indemnité d'éviction.

N'hésitez pas à nous indiquer si vous souhaitez ajouter d'autres modules à la formation pour la construction d'une session sur mesure.





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

#### **Baux commerciaux**

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



#### **OBIECTIES**

#### 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 EN SAVOIR PLUS**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

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





#### DURÉE

1 demi-journée (3h30)



#### LIEU

- Sur mesure
- Distanciel possible



#### PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA



#### **PUBLIC**

- Dirigeant ou collaborateur (point de vente, agence, hôtel, etc.)
- 6-15 participants par session



#### DATE

Sur mesure



**COÛT FORFAITAIRE** 1500 € TTC



#### **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'EVALUATION

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par la formatrice 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



#### Vous serez en mesure de:

- Appréhender les enjeux en matière de protection des données à caractère personnel
- Comprendre et maitriser 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 **PRATIOUES**

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**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# Savoir anticiper pour mieux transmettre





### DURÉE





#### LIEU

Sur mesure



#### PRÉ-REQUIS Réseau membre FCA



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



#### DATE

Sur mesure



#### **COÛT FORFAITAIRE** 3900 € TTC



#### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas



#### **MOYENS TECHNIOUES**

- 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'EVALUATION**

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- · Progression des participants évaluée aussi par les formatrices 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

Une transmission non maitrisée 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:

- Maitriser 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 – Gestion du patrimoine

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

#### **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.

#### 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**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# La transmission intrafamiliale





#### DURÉE

1 demi-journée (3h30)



#### LIEU

- Sur mesure
- Distanciel possible



#### PRÉ-REQUIS

Réseau membre FCA



#### **PUBLIC**

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



#### DATE Sur mesure





#### **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'EVALUATION**

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par les formatrices 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
- 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 – Gestion du patrimoine

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 EN SAVOIR PLUS**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# 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

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'EVALUATION**

- 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 – Gestion du patrimoine

Transmission d'entreprise et OBO (Owner Buy Out)



### 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

# Identifier les points de contrôle de l'activité comptable





### DURÉE 2 jours (14h)



LIEU

Sur mesure



### PRÉ-REQUIS

- Réseau membre FCA
- Diriger une société ayant la qualité d'associé ou de futur associé d'un groupement coopératif ou de commerce associé



### **PUBLIC**

- · Chefs d'entreprise, adhérents « primo entrants » qui sont ou vont devenir dirigeant d'une société ayant déjà la qualité d'associé personne morale au sein du réseau du groupement ou qui intègre le réseau
- 6 à 15 participants par session



DATE EN PRÉSENTIEL Sur mesure



**COÛT FORFAITAIRE** 5200 € TTC



### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

Exposés et exercices pratiques avec mise en application



### **MOYENS TECHNIQUES**

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



### MODALITÉS **D'EVALUATION**

Progression des participants évaluée par la formatrice tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entrainement sur cas pratique, évaluation de fin de formation)



# Pourquoi cette formation?

Les nouveaux chefs d'entreprises et futurs dirigeants ont suivi des parcours très hétérogènes et n'ont pas toujours été formés aux questions de comptabilité pourtant cruciales pour le fonctionnement d'une entreprise. Sans pour autant prétendre à exercer la profession d'expert-comptable, il leur appartient d'être en mesure d'échanger avec ce dernier et d'identifier par

eux-mêmes les principaux points d'attention à la lecture d'un bilan ou d'un compte de résultat.

Cette formation sur deux jours permet au chef d'entreprise de maîtriser les attendus de comptabilité pour sa propre exploitation, un gage de sécurité financière et de pérennité pour une saine gestion.

# Les formations pour les acteurs du lieu de vente

### Transmission et reprise – Gestion du patrimoine

Identifier les points de contrôle de l'activité comptable



### Vous serez en mesure de :

- Connaître avec une vision comptable l'entreprise et son environnement
- Savoir traduire en comptabilité les évènements de l'entreprise
- Maîtriser le vocabulaire comptable et savoir lire des comptes annuels
- Appréhender le respect des équilibres financiers



### AU PROGRAMME

### Module 1: Introduction à la comptabilité

- Les différents contrôles du service comptable
- Les contrôles annexes
- · Le retroplanning

### Module 2: Lire et comprendre les comptes de l'entreprise

- Le compte de résultat
- Le seuil de rentabilité
- Le passage du résultat à la trésorerie
- Le bilan
- Les grands équilibres
- · Les ratios

### 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.

# FORMATRICE



### Virginie Trubert

### Associée & Directrice d'agence In Extenso en Centre Ouest

Expert-comptable depuis 20 ans, Virginie Trubert dirige l'agence de Chartres qui intervient sur les dossiers de tenue et de révision comptable, missions d'externalisation, de consolidation, de conseils en entreprise ou patrimoniaux.

Elle intervient pour le commerce coopératif, les artisans, les commerçants, la grande distribution, et les professions libérales et est formatrice pour le réseau In Extenso.

# POUR EN SAVOIR PLUS



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Chartres (28) en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# Gestion du patrimoine du chef d'entreprise





### DURÉE 1 jour (7h)





### Sur mesure



### PRÉ-REQUIS

- Réseau membre FCA.
- Diriger une société ayant la qualité d'associé ou de futur associé d'un groupement coopératif ou de commerce associé



### **PUBLIC**

- · Chef d'entreprise, adhérents « primo entrants » qui sont ou vont devenir dirigeant d'une société ayant déjà la qualité d'associé personne morale au sein du réseau du groupement ou qui intègre le réseau
- 6 à 15 participants par session



### DATE EN PRÉSENTIEL Sur mesure



### **COÛT FORFAITAIRE** 3100 € TTC



### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Animation participative
- Apports théoriques et exercices pratiques avec mise en application



### **MOYENS TECHNIOUES**

- 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'EVALUATION**

**Progression des** participants évaluée par le formateur tout au long de la formation (temps d'échange, exercice d'entrainement sur mise en situation, etc.)



# Pourquoi cette formation?

Le patrimoine est un enjeu particulier pour le chef d'entreprise puisqu'il y a son patrimoine personnel et celui de sa société. Tout le long de sa vie privée et professionnelle, il est confronté à différents enjeux patrimoniaux.

Cette formation permet au chef d'entreprise (entrepreneur individuel ou gérant d'une personne morale) d'optimiser la gestion de ses actifs financiers et ceux de son entreprise et lui donne les outils nécessaires pour prendre des décisions stratégiques éclairées et minimiser les risques.

# Les formations pour les acteurs du lieu de vente

### Transmission et reprise – Gestion du patrimoine

Gestion du patrimoine du chef d'entreprise



### **OBIECTIES**

### Vous serez en mesure de :

- Appréhender les aspects juridiques, fiscaux et patrimoniaux de votre entreprise
- Arbitrer à partir d'une comparaison entre les différentes situations maritales
- Identifier les grands enjeux liés à la transmission et aux stratégies possibles de réinvestissement



### AU PROGRAMME

- 1. Le statut social et la retraite
- 2. Le système de rémunération du dirigeant
- 3. Les différentes situations maritales
- 4. La transmission du patrimoine
- 5. Les stratégies de réinvestissement

### 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**



Associé & Directeur d'agence Patrimoine In Extenso en région PACA

Spécialisé dans l'Ingénierie Patrimoniale du Chef d'Entreprise. Lionel possède une expérience de plus de 25 ans auprès des dirigeants d'entreprises (TPE et PME).

Il est également directeur technique du Pôle d'Ingénierie patrimoniale, en charge des études à destination des clients d'In Extenso Patrimoine pour tout le territoire national.

Il intervient également régulièrement pour animer des réunions d'information à destination des clients et est par ailleurs formateur interne.

# POUR EN SAVOIR PLUS



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Vitrolles (13) en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# Être associé d'une coopérative de commerçants





### DURÉE

1 journée (7 h)



### LIEU

Sur mesure



### PRÉ-REQUIS

- Réseau membre FCA
- Diriger une société ayant la qualité d'associé ou de futur associé de la coopérative



### **PUBLIC**

- · Adhérents « primo entrants » qui sont ou vont devenir dirigeant d'une société ayant déjà la qualité d'associé coopérateur personne morale au sein du réseau coopératif ou qui intègre le réseau coopératif
- 6 à 15 participants par session



### DATE

Sur mesure



### **COÛT FORFAITAIRE**

2100 € TTC (incluant une réunion préalable de préparation)



### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Exposés suivis de questions-réponses
- Études de cas
- Plan d'une page pour ne pas perdre le fil



### **MOYENS TECHNIOUES**

- 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'EVALUATION**

- 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?

Au sein d'une coopérative, il est vital pour sa pérennité de conserver l'esprit des fondateurs. Pourquoi avoir créé une coopérative ? Pourquoi la place de l'associé est centrale? En quoi peut-il s'épanouir en devenant coopérateur? Quel est son rôle et quels sont ses

attendus? Ce sont toutes ces questions qui sont abordées dans cette formation qu'il est possible de concevoir sur mesure avec le groupement (réunion préalable de préparation) afin de l'insérer idéalement dans un parcours d'intégration du nouvel adhérent



### **OBJECTIFS**

### Vous serez en mesure de:

- Différencier une coopérative d'une franchise et de comprendre le fonctionnement spécifique d'une coopérative (principes coopératifs, règlement intérieur, etc.)
- Comprendre les attendus et les contours de la gouvernance d'une coopérative et la répartition des rôles dont celui de l'associé
- Assimiler les particularités de la gouvernance dans le cas particulier d'une coopérative de commercants
- Identifier les qualités spécifiques d'un associé de coopérative
- Inventorier les actions et comportement attendus d'un associé de coopérative
- Différencier les attendus de l'associé de ceux de l'administrateur afin d'être en mesure de candidater pour le mandat d'administrateur





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

### **Droit coopératif**

Être associé d'une coopérative de commerçants



### AU PROGRAMME

### C'est quoi une coopérative de commerçants?

- Une grande famille
- Points communs et différences par rapport à la franchise
- Focus sur l'usage du règlement intérieur de la coopérative
- Les services délivrés par la coopérative
- Premier regard sur les principes coopératifs

### La répartition des rôles

- Notions de gouvernance
- Associé/Conseil d'administration/Direction
- Focus sur la gouvernance de Krys Group et son conseil d'administration

### Les qualités de l'associé

- Commerçant (personne morale, multipoints de vente)
- Indépendant (non immixtion de la coop dans la gestion)
- Relation intuitu personae

### Les droits de l'associé

- · Nécessairement majoritaire
- · Accès au conseil
- Un associé, une voix
- Égalité dans la gestion
- Équité économique

### Les attendus de l'associé

- Effort commun, échange, implication, adhésions aux valeurs, transparence
- Focus sur les instances d'échange
- Utilisateur des services, convergence (avec la stratégie, les outils, la politique commerciale commune, etc.)
- Focus sur la sécurisation du réseau coopératif

### **Devenir administrateur**

- Les spécificités de l'administrateur de coopérative
- Les attendus de l'administrateur
- Le chemin pour devenir administrateur

### **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 EN SAVOIR PLUS**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# Devenir employeur: les incontournables de la gestion RH





### DURÉE

1 jour et demi (7h en présentiel et 3h30 en distanciel)



Sur mesure



### PRÉ-REQUIS

- Réseau membre FCA.
- Diriger une société ayant la qualité d'associé ou de futur associé d'un groupement coopératif ou de commerce associé



### **PUBLIC**

- · Chef d'entreprise, adhérents « primo entrants » qui sont ou vont devenir dirigeant d'une société ayant déjà la qualité d'associé personne morale au sein du réseau du groupement ou qui intègre le réseau
- 6 à 15 participants par session



### DATE

Sur mesure



### **COÛT FORFAITAIRE**

3200 € TTC (formation construite sur mesure selon la taille de la structure)



### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Animation participative
- Apports théoriques et exercices pratiques avec mise en application



### **MOYENS TECHNIOUES**

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



### **MODALITÉS D'EVALUATION**

- 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'entrainement, etc.)



# Pourquoi cette formation?

Même lorsqu'elle est confiée à un collaborateur spécialisé, la gestion des ressources humaines constitue l'un des principaux attendus d'un dirigeant.

Cette formation permet de sensibiliser les dirigeants aux enjeux du

management des ressources humaines au sein de l'entreprise, de mieux comprendre la dimension stratégique des ressources humaines et de mesurer les risques tout le long de la vie professionnelle d'un salarié, de son recrutement à son départ.





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

### **Ressources humaines**

Devenir employeur : les incontournables de la gestion RH



### **OBJECTIES**

### Vous serez en mesure de :

- Comprendre les principaux enjeux réglementaires et les étapes clés liés à l'arrivée d'un salarié
- Sécuriser votre démarche en s'assurant de répondre à toutes les obligations relatives à l'embauche
- S'assurer du respect du droit du travail dans son entreprise
- Appréhender les procédures disciplinaires et leur mise en place
- Maîtriser les procédures de sortie de ses salariés



### AU PROGRAMME

### Module 1 : Maîtriser l'entrée du salarié

- · Savoir identifier les interlocuteurs clés
- Connaitre et respecter les sources du droit du travail
- Les formalités obligatoires
- Les différentes formes de contrats
- Les obligations sociales

### Module 2 : Suivre le parcours du salarié au sein de l'entreprise

- · Les différents entretiens
- La gestion des absences
- · La durée du temps de travail
- Les absences
- La formation

### Module 3: Maîtriser les fondamentaux du droit disciplinaire

- Les suspensions et modification du contrat de travail
- Les événements : familiaux, congés payés, etc.
- Les risques sociaux : harcèlement, discrimination, etc.

### Module 4: Anticiper les différentes sorties d'un salarié

- Les différentes sanctions et le calendrier
- · Les différentes ruptures du contrat
- Organiser la sortie du salarié



### **FORMATEUR**



Associé & Directeur Marché Conseil Social et Paie In Extenso en Alsace Moselle

Directeur régional du Pôle social chez In Extenso, Sébastien Zenner intervient principalement sur les dossiers liés au droit du travail, au droit de la sécurité sociale et au management. Il exerce depuis plus de dix ans et est juriste de formation.

### 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.

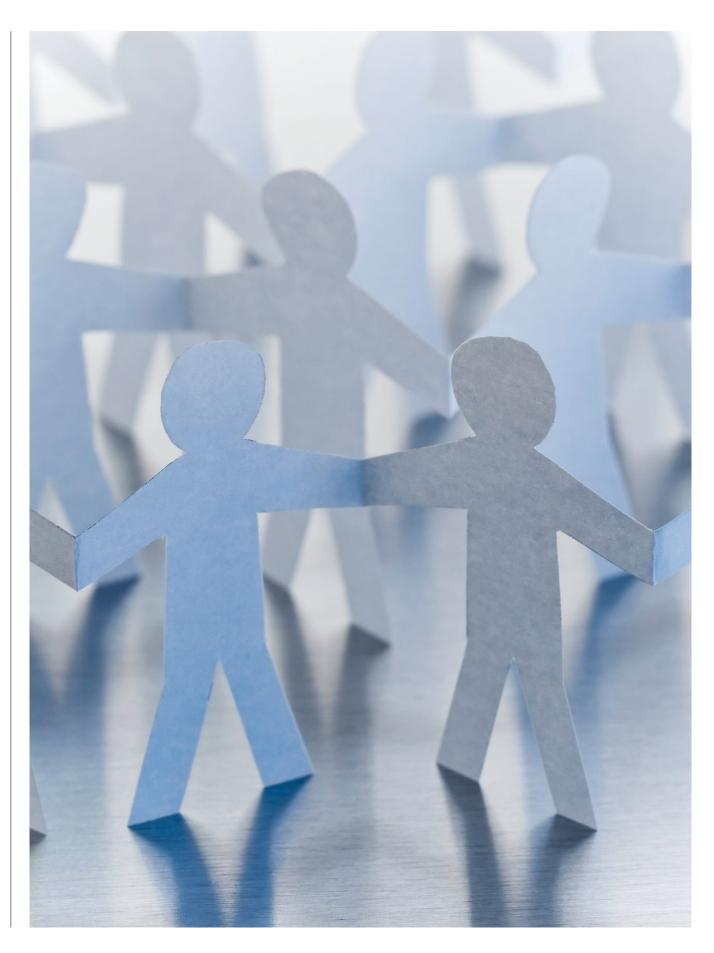
# POUR EN SAVOIR PLUS



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Alsace Moselle en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION



# **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	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 (en 2 parties)	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	20/12/2024	Visioconférence 9h-12h30
Module n°4 (p. 60) Le droit coopératif et le droit commun des sociétés	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
Pour 1 module de 3h30	475 € TTC	427,50 € TTC	380 € TTC	350 € TTC
Pour 1 module de 7h en deux parties	950 € TTC	855 € TTC	760 € TTC	700 € TTC
Formation complète (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 »



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 47



### **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'EVALUATION

- 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



### 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

### 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**



### 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.

### POUR VOUS **INSCRIRE**





Téléchargez le bulletin d'inscription



ou scannez ce QR Code

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

# Le droit coopératif et les contrats

Module 2 du cursus « Se former au droit coopératif »



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



Se référer à la grille tarifaire page 47



### **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'EVALUATION

- 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



### 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
- Enoncer 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

# Le droit coopératif et le droit de la concurrence

Module 3 du cursus « Se former au droit coopératif »



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**





Se référer à la grille tarifaire page 47



### **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'EVALUATION**

- 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



### 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

### 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@fcacommerce-associe.fr

# **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.

# Le droit coopératif et le droit commun des sociétés

Module 4 du cursus « Se former au droit coopératif »



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 24/01/2025



Se référer à la grille tarifaire page 47



### **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'EVALUATION**

- 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 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



### 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

# Comment utiliser au mieux la médiation





**Paris** 



### 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





### **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'EVALUATION**

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par les formateurs 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



### 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 avocat 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

# Argumenter pour convaincre – Rhétorique







### 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'EVALUATION**

- 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



### **OBIECTIFS**

### 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 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 VOUS** INSCRIRE





Téléchargez le bulletin d'inscription



ou scannez ce QR Code

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

### Management et communication

# Captiver son auditoire – Prise de parole en public











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





### **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



- 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'EVALUATION**

- 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

Captiver son auditoire - Prise de parole en public



### **OBIECTIFS**

### 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'apprivoiser 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 VOUS INSCRIRE**





Téléchargez le bulletin d'inscription



ou scannez ce QR Code

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

# Gérer sa communication de crise









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







### **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



- 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'EVALUATION**

- 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 VOUS** INSCRIRE





Téléchargez le bulletin d'inscription



ou scannez ce QR Code

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

# Anticiper et réagir à un contrôle de la DGCCRF





### DURÉE

1 demi-journée (3h30)



### LIEU

- Sur mesure
- Possibilité en distanciel



### PRÉ-REQUIS

Stagiaires membres d'un réseau membre FCA



### **PUBLIC**

- · Collaborateurs, dirigeants ou adhérents, juristes, dirigeants, DAF
- 6 à 15 participants par session



Sur mesure



**COÛT FORFAITAIRE** 2150 € TTC





### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

Exposés suivis de questions-réponses (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'EVALUATION**

- Quiz d'évaluation à l'entrée et à la sortie
- Progression des participants évaluée aussi par la formatrice tout au long de la formation



# Pourquoi cette formation?

Avec plus de 66 000 établissements et sites internet contrôlés, plus de 95 000 visites et 156 enquêtes nationales, l'action de la DGCCRF cette année encore ne montre pas de signe de fléchissement... bien au contraire. Visant la protection économique des consommateurs, leur sécurité et la concurrence, la DGCCRF dispose de pouvoirs étendus afin de garantir l'ordre public économique. Nombreuses sont les entreprises qui face à un contrôle en leur sein se trouvent, tout comme

leur dirigeants, démunis et s'exposent ainsi, faute d'anticipation et préparation, à de multiples risques : pécuniaires, pénaux, civils et réputationnels.

L'objectif de la formation est de permettre aux entreprises et à leurs dirigeants de se préparer à ces contrôles afin de leur permettre d'acquérir les réflexes utiles à la gestion tant en interne, qu'en externe afin d'y faire face en adoptant les bonnes pratiques à l'égard de la DGCCRF et de ses agents et d'éviter les écueils et risques en découlant.



# Les formations **transverses**

### Droit de la concurrence

Anticiper et réagir à un contrôle de la DGCCRF



### **OBIECTIFS**

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

- Connaître les règles en la matière, le rôle, les missions et pouvoirs de la DGCCRF
- Anticiper la survenance de tels contrôle et enquête
- Vous préparer à un tel contrôle ou enquête et à y faire face en évitant les écueils
- Gérer les suites de l'enquête ou du contrôle



### AU PROGRAMME

### 1. Connaître le rôle, les missions et pouvoirs de la DGCCRF

- Rôle & missions de la DGCCRF
- Périmètre des enquêtes et contrôles de la DGCCRF
- Règles soumises à contrôle et priorités annuelles

### 2. Anticiper la survenance d'enquêtes et contrôles

- Pratiques à risques
- Cartographie des risques au sein de l'entreprise
- Sensibilisation (réseau, équipe, interne pdv)
- Traçabilité (gestion documentaire / protection et sécurisation des informations)

### 3. Savoir se préparer à un contrôle ou une enquête DGCCRF

- Déroulement des enquêtes et contrôles
- Comment réagir ? (comportement, choix des interlocuteurs, accès aux ressources de l'entreprise, informatique, assistance, etc.)
- Gestion de crise : quid de la communication interne et externe ?

### 4. Gérer les suites d'une enquête ou d'un contrôle

- Évaluation du risque de sanctions encourues
- Opportunité de former des recours
- Opportunité d'une résolution négociée

### FORMATRICE



### Cynthia Picart

### Avocate au Barreau de Paris et fondatrice et associée du cabinet PICART

Experte en Intelligence économique (RNCP34803) et spécialisée en droit économique, Cynthia Picart dispose de 19 ans d'expérience et d'une forte notoriété en droit de la concurrence et en droit de la distribution. Concurrence, distribution, consommation, promotion des ventes, compliance et propriété intellectuelle constituent le cœur de son accompagnement des PME, ETI et grands groupes français et étrangers dont plusieurs coopératives de commerçants.

Intervenante tant devant les autorités administratives indépendantes que les juridictions civiles, commerciales ou administratives, Cynthia assiste ses clients notamment dans le cadre de contrôles DGCCRF/DEETS/DREETS ou d'enquêtes de l'Autorité de la concurrence.

Elle assure également des formations auprès des entreprises, relatives aux enquêtes de concurrence, aux pratiques restrictives de concurrence, à la compliance ainsi qu'à la négociation commerciale.

### 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**



Frais de réservation de salle, de restauration et de déplacement hors Paris en supplément



**POUR OBTENIR UN DEVIS ENTREPRISE OU TOUTE AUTRE** INFORMATION

# 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:

service formation @ f ca-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!

service formation @ f ca-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-commerceassocie.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 1er - 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-commerceassocie.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

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

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 com $portement\,conforme\,aux\,usages\,(assiduit\'e,ponctualit\'e,respect\,des$ 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 dégagée 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 groupement 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-commerceassocie.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 forfaire, 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 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.

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: vfenayon@fca-commerceassocie.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 2e classe (Décret n° 2017-633 en vigueur au 1<sup>er</sup> 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		
COOPERATIVE U	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		
ÉC	QUIPEMENT DE LA MAISON ET DU JARDIN, BRICOLAGE		
BIGMAT	BigMat		
CASEO	Caseo		
COFAQ	Master Pro, Master Pro Comptoir, Securom, Mastermat', 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		
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, Meublena, Expert Litier		
ÉQ	ÉQUIPEMENT PROFESSIONNEL ET AUTRES ÉQUIPEMENTS		
ACTURA	Actura		
AXENERGIE AX12	Axenergie		
EDRA	Carrossiers automobiles Axial		
GASEL	Gasel		
GIF	GIF		
HEXA PLUS SANTÉ	Technicien de Santé		

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)			
DYAPASON			
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		
	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		
	РНОТО		
SAPC	Camara		
	SERVICES		
COOPERATIVE NOTAIRES OFFICE	Notaires Office		
FÉDÉRATION FRANCAISE DES POMPES FUNÈBRES			
FUNERIS	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		

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 - RSE Mettre en place la CSRD et les ESRS dans son organisation (1 journée) En intra - sur mesure p. 6 Fresque RSE (1 demi-journée) NOUVEAU En intra - sur mesure p. 8 Faire son diagnostic RSE (1 journée) NOUVEAU En intra - sur mesure p. 10 Élaborer et mettre en œuvre sa stratégie RSE (1 journée) **NOUVEAU** p. 12 En intra – sur mesure Gouvernance - relations adhérents - communication Conseil d'administration : les fondamentaux de la gouvernance d'une coopérative (1 journée) En intra – sur mesure p. 14 Media training du dirigeant (1 demi-journée) Sur mesure p. 16 21/11/2024 Le groupement face à la défaillance de l'adhérent (1 demi-journée) p. 18 Négociation commerciale p. 20 17/09/2024 La Journée de la négo (1 journée) Droit de la consommation - Droit de la promotion 06/02/2025 Sécuriser ses pratiques promotionnelles et de communication (1 journée) **NOUVEAU** p. 22 Gestion des données clients/prospects et marketing au sein d'un groupement de commerçants En intra – sur mesure p. 24 (1 journée) Droit de la concurrence Fixation du prix et échanges d'information au sein d'un réseau animé par un groupement 13/03/2025 p. 26

de commerçants (1 journée) **NOUVEAU** 

# Formations pour les acteurs du lieu de vente

(chefs d'entreprise, dirigeants, collaborateurs)			
Les baux commerciaux			
Révision du loyer en cours de bail : vers une baisse de loyer (1 demi-journée)	En intra – sur mesure	p. 28	
Données personnelles			
Les données personnelles expliquées au chef d'entreprise membre d'un groupement – RGPD initiation <i>(1 demi-journée)</i>	En intra – sur mesure	p. 30	
Transmission et reprise – Gestion du patrimoine			
Savoir anticiper pour mieux transmettre (1 journée)	En intra – sur mesure	p. 32	
La transmission intrafamiliale (1 demi-journée)	En intra – sur mesure	p. 34	
Transmission et OBO (1 demi-journée)	09/10/2024	p. 36	
Identifier les points de contrôle de l'activité comptable (2 journées) NOUVEAU	En intra – sur mesure	p. 38	
Gestion du patrimoine du chef d'entreprise (1 journée) NOUVEAU	En intra – sur mesure	p. 40	
Droit coopératif			
Être associé d'une coopérative de commerçants (1 journée) NOUVEAU	En intra – sur mesure	p. 42	
Ressources humaines			
		1	

Devenir employeur : les incontournables de la gestion RH (1 journée et demie) **NOUVEAU** 

Formations transverses (Tout public)			
Droit coopératif			
Module 1 : Introduction aux principes coopératifs et application pratique (1 demi-journée)	27/09/2024	p. 48	
Module 2 : Le droit coopératif et les contrats (2 demi-journées)	Partie 1 : 21/10/2024 Partie 2 : 29/11/2024	p. 50	
Module 3 : Le droit coopératif et le droit de la concurrence (1 demi-journée)	20/12/2024	p. 52	
Module 4 : Le droit coopératif et le droit commun des sociétés (1 demi-journée)	24/01/2025	p. 54	
Médiation entreprises			
Comment utiliser au mieux la médiation (1 journée)	29/10/2024	p. 56	
Management et communication			
Argumenter pour convaincre – Rhétorique (1 journée)	05/11/2024	p. 58	
Captiver son auditoire – Prise de parole en public <i>(1 journée)</i>	31/10/2024	p. 60	
Gérer sa communication de crise (1 journée)	16/12/2024	p. 62	
Droit de la concurrence			
Anticiper et réagir à un contrôle de la DGCCRF (1 demi-journée) <b>NOUVEAU</b>	En intra – sur mesure	p. 64	



En intra – sur mesure

# 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







