

Formation devenir consultant

• Contexte de formation	2
• Objectifs de compétences.....	2
• Programme de formation	3
• Ingénierie de formation	5
• Organisation de la formation	6
• Méthodes pédagogiques et évaluatives	6
• Validation des acquis	8
• Modalités d'inscription	8
• Prix de formation	8
• Conditions générales	9

SOMMAIRE

Contact

Sylvie LEFEVRE
Tél. : 01 42 26 07 54
info@lca-performances.com

Dates des sessions

Paris : 3-6 décembre 2018
Paris : 7-10 janvier 2019
Paris : 4-7 mars 2019
Paris : 14-17 mai 2019
Paris : 11-14 juin 2019
Paris : 23-26 septembre 2019
Paris : 25-28 novembre 2019

LCA Performances Ltd

37, rue d'Amsterdam
75008 - Paris
www.lca-performances.com

Formation devenir consultant

Cette formation devenir consultant transfère un dispositif opérationnel de compétences à ceux et à celles qui souhaitent se lancer dans le métier de consulting ainsi que pour les consultants en activité qui veulent découvrir les nouveaux espaces de développement. Ce parcours de formation de consultant propose un ensemble cohérent des méthodes, des pratiques et des outils mis en œuvre par les cabinets de consulting les plus innovants. Il part des principes essentiels de performance dans l'exercice du métier de consultant. Savoir comment décrypter les besoins stratégiques des entreprises en matière de conseil ou de la formation permet au consultant de concevoir les offres apportant une valeur ajoutée optimale à l'entreprise. Ces méthodes sont intégrées dans ce processus de formation et constituent un système de consulting opérationnel complet.

Le consultant réalise des interventions de conseil visant à accompagner les directions générales, fonctionnelles ou techniques dans les évolutions stratégiques de l'entreprise, des pratiques managériales et des processus organisationnels. Elaborer des scénarios de changement et préconiser la solution la mieux adaptée à la stratégie de l'entreprise. Les consultants sont employés par des cabinets ou créent leur propre cabinet de consultant dans leur domaine d'expertise. Ils peuvent également travailler dans des entreprises privées ou des organisations publiques, en tant que consultants fonctionnels.

Le public visé

Cette formation s'adresse aux cadres fonctionnels, ingénieurs, managers en reconversion professionnelle, organisateurs, managers commerciaux, responsables des ressources humaines, scientifiques, consultants d'entreprise ou indépendants et à tous ceux et celles qui souhaitent créer, adapter, perfectionner ou développer leurs compétences et faire évoluer leur expertise ou expérience professionnelle vers le métier de consultant.

Le prérequis - conditions d'accès

En matière de prérequis, cette formation devenir consultant ne nécessite pas de connaissances spécifiques en matière de consulting ni d'un diplôme particulier. Cependant, la maîtrise d'une expertise à transmettre aux autres ou une expérience professionnelle est demandée au candidat. Ce dernier doit également démontrer, au travers des travaux préparatoires, de sa capacité de penser et d'agir en mode de projet. Dès la validation de la candidature, [Yves JAUCYER](#) le formateur intervenant effectue l'ajustement entre les objectifs de formation, le profil socioprofessionnel du candidat et ses attentes spécifiques.

Objectifs de développement des compétences

La recherche de l'excellence professionnelle, les impératifs des changements, engendrent une demande croissante de conseil par les entreprises pour les aider à se transformer. Il s'agit avant tout de les accompagner pour qu'elles puissent découvrir les nouveaux espaces du développement. Voici les objectifs de cette formation :

- Développer l'impact de son leadership de consultant et maîtriser les mécanismes permettant de passer d'une logique d'expert à un processus du consulting stratégique.
- Définir son positionnement par rapport au référentiel métier de consultant et à la culture professionnelle en termes de valeurs, missions et prestations pour développer son activité avec un maximum d'efficacité.
- Concevoir la stratégie commerciale en cohérence avec son expertise de consulting et élaborer une architecture de projet marketing compatible avec les besoins de clients cibles et le réseau de business partenaires.
- Accompagner les projets du changement dans l'entreprise et maîtriser les leviers des processus stratégiques des changements pour aider les organisations à se transformer.
- S'approprier des compétences et des outils de l'ingénierie d'intervention en consulting pour concevoir des offres de conseil, réaliser les missions dans l'entreprise et fidéliser le client.
- Formaliser son projet professionnel de consultant et valider sa faisabilité par rapport à ses ressources en matière d'expertise ainsi qu'à son potentiel de développement commercial.

La formation de consultant développe un dispositif des méthodes et des outils opérationnels qui permettront au stagiaire d'atteindre ces objectifs. Tout au long de cette formation, le stagiaire bénéficie des conseils personnalisés du formateur pour optimiser l'appropriation de nouvelles compétences et de les déployer dans la construction de son métier de consultant par le redéploiement de son expertise initiale, acquise au cours de son parcours professionnel et/ou académique.

Formation devenir consultant

Programme de formation

1. Affirmer son leadership et la culture du métier

Lors de cette phase de formation, il s'agit d'optimiser son leadership de consultant qui commence par une meilleure connaissance de soi et par un déploiement méthodique d'un dispositif complet des compétences relationnelles, méthodologiques, stratégiques et les bases d'une posture qui exprime fidèlement la culture du métier.

- Le diagnostic de ses potentialité en matière du leadership de consultant : prendre conscience de la cartographie des zones d'efficacité, d'inefficacité et d'améliorations.
- La découverte de ses potentialités de consultant et réalisation d'un inventaire de ses capacités à définir son positionnement de leader en situation d'animation d'une équipe de projet.
- L'analyse de son profil de consultant : la perception du profil par l'environnement professionnel et la synchronisation de sa posture avec les missions et la culture du métier de consultant.
- Le discernement de son champ de capacités relationnelles et des talents communicatifs à transmettre son expertise et ses compétences aux clients qui en ont besoin.
- La mise en phase de son leadership avec le référentiel de compétences du consultant à déployer et leur synchronisation avec la spécificité de ses missions, sa clientèle interne ou externe.
- Les entraînements à la modélisation de sa charte professionnelle de consultant, formalisation des missions assorties des plans d'action de leurs mises en œuvre.

L'évaluation de cette séquence de formation s'opère par le biais de présentations des synthèses orales des stagiaires en mode individuel et en groupe. Les travaux de cette séquence de formation de consultant sont réalisés avec l'aide de la pédagogie inductive, interrogative et démonstrative. Elle s'appuie sur des outils tels que diagnostics, référentiels, questionnaires.

2. Définir la stratégie marketing et d'action commerciale de consulting

A l'aide d'un dispositif méthodologique proposé par le formateur, les stagiaires sont amenés à analyser et à positionner leur stratégie marketing en cohérence avec les besoins en conseil dans les entreprises. Cette séquence impacte directement sur la réussite professionnelle pour tout consultant, qu'il fonctionne en indépendant ou au sein d'une entreprise.

- L'analyse et définition des attentes tangibles et intangibles des entreprises en matière des prestations immatérielles ainsi que de la part du consultant en tant qu'acteur d'accomplissement de la mission.
- La définition du plan marketing des prestations du consulting et l'identification des entreprises-cibles, leur profil d'achat des prestations de consulting situées dans le périmètre d'expertise du stagiaire.
- L'appropriation des outils de la connaissance du client permettant de réaliser le décodage de son profil professionnel et le discernement de ses besoins et attentes tangibles et intangibles de la part du consultant.
- Le marketing des prestations de conseil et les apports des nouvelles technologies d'information et de communication pour l'optimisation de la visibilité des offres commerciales.
- La conception d'une architecture numérique de présentation de son cabinet ou service et créer un dispositif de documentation commerciale destinée aux clients et aux prospects cibles.
- Le processus de la formalisation des offres commerciales de conseil, d'élaboration des plans d'action de prospection et de négociation des conditions tarifaires.
- Les stratégies d'animation des réseaux professionnels et le développement de partenariats sur les bases pluridisciplinaires, de la complémentarité fonctionnelle et/ou commerciale.

Le dispositif d'évaluation de cette séquence porte sur l'implication du stagiaire aux travaux de la séquence ainsi que sur sa contribution aux différents travaux. La synthèse sur l'élaboration des offres commerciales est présentée par le stagiaire et évaluée. Les travaux pratiques font appel à la pédagogie en mode projet associée avec la pédagogie inductive, interrogative et démonstrative.

Formation devenir consultant

3. Développer le dispositif de l'ingénierie méthodologique du consultant

Cette séquence permet au stagiaire de s'approprier la maîtrise du développement de l'ingénierie méthodologique et des outils transférés par le formateur, en tenant compte de la spécificité des missions et de l'expertise initiale du stagiaire. L'ensemble de ce dispositif s'articule avec les besoins de clients cibles, internes ou externes ainsi qu'avec des contraintes économiques, techniques et organisationnelles faisant partie intégrante de la réalisation des missions de consultant.

- L'appropriation des méthodes de formalisation d'un modèle de cahier des charges et sa traduction en projets de consulting opérationnels en cohérence avec les objectifs de client.
- L'élaboration des outils de réalisation des diagnostics du système organisationnel de l'entreprise sur la base des référentiels fonctionnels de compétences et formalisation des préconisations opérationnelles.
- Les techniques d'entretien de conseil pour appréhender les réalités du client, définir le processus de l'analyse de la demande et lancer la conception du pré-projet de consulting.
- L'architecture, les principes et les méthodes d'organisation d'un projet de consulting et élaboration des scénarios stratégiques de sa présentation personnalisée au client ou à un comité de décideurs.
- Les 3 niveaux de compétences de consultant : relationnelles, méthodologiques, organisationnelles et leurs impacts sur la performance et contre-performance du consultant en mission.
- Le choix du système d'information pour optimiser son expertise de base du consultant et la définition d'une stratégie relationnelle pour chaque profil socioprofessionnel de client ou prospect.
- Les conditions de réussite d'une opération de lancement d'un service de consultant fonctionnel dans l'entreprise ou d'un cabinet de consultant indépendant : les préconisations pratiques.

Cette séquence de formation fait appel à la pédagogie démonstrative et inductive en mode de projet et permet de transférer aux stagiaires une ingénierie méthodologique de projet consulting à partir d'un dossier fourni par le formateur. L'évaluation de la séquence s'opère sur la présentation d'une architecture globale d'un projet de conseil. La synthèse présentée par les stagiaires est évaluée sur leur capacité à formuler les préconisations opérationnelles en termes de conseil.

4. Accompagner les projets de changement dans l'entreprise

Cette séquence de formation permet au stagiaire de s'approprier un dispositif de méthodes et d'outils de pilotage des projets de changement afin d'assurer avec efficacité la réalisation de sa mission dans l'entreprise. Les entraînements pratiques sont centrés sur la maîtrise de techniques d'accompagnement des personnes et des équipes en situation de transition.

- Les méthodes et outils de réalisation des diagnostics des profils socioprofessionnels afin d'effectuer une cartographie de populations directement ou indirectement impactées par le changement issu d'une action de consulting.
- Les caractéristiques spécifiques de la stratégie d'entreprise, de la conduite du changement et de la transition que chaque acteur impliqué doit intégrer pour favoriser la cohésion de l'action commune.
- Les outils d'analyse du changement et évaluation des impacts qu'il produit sur l'organisation, les compétences, le fonctionnement, les relations professionnelles, pendant et après la transition.
- La formalisation des outils de qualification des impacts et des besoins des métiers, des populations ou des personnes impliquées dans le processus du changement.
- Les modalités de cadrage du projet et déploiement des plans d'action visant à maîtriser les impacts découlant du projet de changement afin d'éviter les réactions de résistance et de démotivation.
- L'entraînement à l'appropriation d'un processus méthodologique de la conduite du changement : la transition et ses résonances ainsi que les principes de réussite de toute stratégie de changement.

Cette séquence fait appel à la pédagogie démonstrative, inductive, mode projet et interrogative. L'évaluation de la séquence est centrée sur la capacité des stagiaires à présenter, de manière professionnelle, un processus méthodologique global de déroulement et de la conduite d'un projet de changement dans l'entreprise à partir d'une étude de cas.

Formation devenir consultant

5. Formaliser et mettre en œuvre son projet professionnel

Chaque stagiaire développe son propre projet de consultant lui permettant de structurer son processus de professionnalisation. Le stagiaire formalise son projet professionnel, avec l'aide du formateur qui l'accompagne dans sa démarche. Les travaux pratiques sont centrés sur :

- La définition des missions de consultant, l'identification des offres de conseil à partir de son expertise, l'élaboration des fiches de prestations et la formalisation de l'ingénierie de consulting et la formalisation des projets professionnels.
- La définition d'une stratégie marketing dans le cadre de son métier de consultant pour chaque offre de conseil potentielle en cohérence avec son expertise initiale et au choix du développement professionnel.
- La formalisation des plans d'action opérationnels pour déployer et réussir la réalisation de son projet professionnel et qui feront l'objet de suivi et d'évaluation post-formation.
- La validation du projet professionnel sur le plan de la maîtrise opératoire de sa mise en œuvre, par le stagiaire et apporter les correctifs de progression préconisés par le formateur.
- La mise au point des modalités d'accompagnement des plans d'action post formation par le formateur sous forme des sessions de télécoaching individualisé sur la demande du stagiaire.

La présentation du projet est effectuée par le stagiaire et enregistrée sur le support numérique. Ensuite, elle est analysée et évaluée sur la base des critères de faisabilité et de performance. Le projet professionnel devient ainsi l'élément central du suivi et de l'évaluation post formation (à froid). Les pédagogies utilisées : mode projet associé avec inductive, interrogative et démonstrative.

Ingénierie de formation

La fourniture d'une documentation technique complète qui constitue le support de formation et de transfert des compétences au stagiaire, fait partie intégrante de cette prestation de formation. Il s'agit d'un support pédagogique de base qui permet au stagiaire de consulter les référentiels méthodologiques des objectifs de formation traités lors de différentes séquences de cette formation. Il constitue un dispositif de référence sur la formation et les missions à accomplir par le stagiaire.

L'ingénierie de formation dédiée au consultant, mise à disposition du stagiaire, est validée sur la base des critères de performance intégrant la notion du retour sur investissement aussi bien pour les stagiaires que pour leur entreprise. Les supports pédagogiques ainsi constitués sont constamment mis à jour et validés par le [Comité de Veille](#) composé de consultants partenaires et des enseignants chercheurs.

- Ils contiennent tous les éléments techniques et méthodologiques abordés pendant la formation,
- Ils servent en tant que fil conducteur pédagogique tout au long de cette formation,
- Ils constituent des ressources méthodologiques pour appliquer les compétences acquises,
- Ils servent de référentiel et guide pour la mise en œuvre du projet professionnel.

C'est avec clarté et efficacité que ce dispositif méthodologique guidera le stagiaire dans l'acquisition de compétences en matière de consulting. Cette formation peut être suivie, sur la demande du stagiaire, par un coaching de progression qui lui permet de trouver avec son formateur, des solutions spécifiques à ses attentes professionnelles complémentaires.

Voilà pourquoi la documentation technique qui est remise au stagiaire lors de cette formation contient environ 150 pages, accompagnée d'une fourniture d'outils méthodologiques sous forme de fichiers numériques ayant pour objectif de favoriser l'auto perfectionnement du stagiaire après la formation. Il s'agit des fondements méthodologiques, issus des recherches et des pratiques formalisées par LCA Performances Ltd et font l'objet du Dépôt Légal avec l'attribution du numéro d'enregistrement ISBN.

Formation devenir consultant

Organisation de la formation

Compte tenu du caractère intensif de la formation nécessitant une concentration soutenue et une forte implication aux entraînements de mises en situation, les conditions matérielles et organisationnelles se doivent d'être à la hauteur de l'enjeu. Alors, pour maintenir la cohésion et la dynamique du groupe, LCA Performances Ltd offre aux stagiaires les repas du midi qui sont pris en commun avec le formateur ainsi qu'un choix de sites de formation retenus offrant un meilleur environnement possible afin d'assurer une meilleure performance des stagiaires. Les sites de formation sont équipés d'ascenseurs et toilettes à accès handicapé.

L'accueil des stagiaires

Nous suggérons aux participants de se présenter sur le lieu de formation 15 minutes en avance : ils seront accueillis par leur formateur [Yves JAUCYER](#), autour d'un petit déjeuner. A cette occasion, il leur transmet un dossier contenant le livret d'accueil, le programme détaillé de formation et fait émarger la feuille de présence.

Les horaires et la durée de la formation :

La durée est de 4 jours consécutifs / 7 heures par jour soit 28 heures. La formation se déroule de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30. L'horaire du dernier jour de formation peut être aménagé en fonction des horaires des trains ou d'avions des stagiaires.

Le lieu de la formation :

La formation se déroule à Paris ou à Nantes. L'information concernant le lieu de son déroulement et les conditions d'accès au site de formation est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque stagiaire ainsi que les frais de déplacement. Tout en respectant son budget, le stagiaire trouvera facilement un hôtel à proximité du lieu de la formation. Le nombre des stagiaires inscrit à cette formation est limité à 6 afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants inscrits.

De plus, le stagiaire peut à tout moment joindre [Sylvie LEFEVRE](#), notre responsable de formation pour connaître les modalités administratives relatives à son inscription, les différentes possibilités de financement de sa formation. LCA Performances Ltd gère tous les aspects logistiques de formation en temps réel et répond à toute demande d'information formulée par le stagiaire.

Méthodes pédagogiques et évaluatives

1. Phase préparatoire de la formation de consultant

Le processus pédagogique est activé dès la phase préparatoire du stagiaire à la formation. Cette phase s'opère en ligne, de façon collaborative par le stagiaire et le formateur. Elle s'appuie sur les dossiers d'auto-évaluation de profil socioprofessionnel du stagiaire, le diagnostic de ses capacités communicatives et l'analyse de son habilité à traduire son expertise ou son expérience professionnelle en métier de consultant. Cette procédure positionne le stagiaire comme acteur de sa propre formation en lui permettant :

- D'accéder aux contenus préparatoires, rassembler les ressources et préparer sa formation.
- De réaliser le diagnostic de ses potentialités en matière de la communication.
- De se mettre en phase avec les objectifs de formation et des contenus du programme.
- De traduire son expertise ou son expérience en possibilités d'exercer le métier de consultant.
- De transmettre au formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement.

Dès la validation de la candidature, [Yves JAUCYER](#) le formateur intervenant effectue l'ajustement entre les objectifs de formation, le profil socioprofessionnel du candidat, ses attentes spécifiques et personnalise le processus pédagogique. Dans le cas où le stagiaire évolue dans un environnement professionnel complexe, un entretien à distance est effectué.

Formation devenir consultant

2. Phase de formation présentielle et son évaluation

Le processus pédagogique est synchronisé avec le profil socioprofessionnel du stagiaire afin d'optimiser l'intégration des compétences nécessaires pour exercer le métier de consultant. La phase de formation présentielle se traduit par le déploiement de pédagogies différencielles et l'évaluation des résultats des acquis à chaque séquence de la formation au travers des études de cas, présentation individuelle des travaux de synthèses, mises en situation professionnelle des stagiaires. Cette formation fait appel aux pédagogies telles que : inductive, démonstrative, interrogative et mode de projet. Ce dispositif pédagogique permet au stagiaire de :

- S'approprier de nouvelles compétences à l'aide d'une pédagogie différencielle de mises en situation réelle.
- Relier ses compétences avec les objectifs de formation dans une dynamique fonctionnelle.
- Développer une approche de la formation personnalisée d'optimisation de ses ressources.
- Déployer son projet professionnel et formaliser ses plans d'action de progression.

La dernière séquence de la formation présentielle est spécialement réservée à la formalisation, par le stagiaire et avec l'aide du formateur, de son projet professionnel assorti de préconisations méthodologiques et d'un plan d'action de progrès individuel qui fera l'objet d'un suivi pédagogique et évaluatif en ligne après la formation.

Une évaluation globale, à chaud, de la session est réalisée à la fin de la formation à l'aide d'un questionnaire, qui prend en compte les acquis du stagiaire par rapport aux critères qui font référence aux objectifs et au contenu de la formation, à la qualité de l'animation, au degré d'implication des stagiaires, à l'organisation de la formation, aux bénéfices pour les stagiaires, aux actions de la mise en œuvre des acquis et à l'appréciation de la personne même du formateur.

3. Phase de suivi et d'évaluation post-formation

Elle est activée après la formation et se focalise sur les projets professionnels et les plans d'action de progrès, développés par le stagiaire avant la fin de l'étape présentielle. Ces plans d'action se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans le contexte professionnel du stagiaire. Le suivi des plans d'action de progression est à la fois pédagogique et évaluatif. Le processus s'effectue de façon collaborative par des sessions de télécoaching personnalisé sur demande du stagiaire et/ou de son manager.

Cette intervention respecte le rythme de l'avancement des actions faisant l'objet du projet professionnel du stagiaire ainsi que sur les résultats d'évaluation de la mise en application des acquis. Une évaluation, sur la base d'un questionnaire, couvrant les objectifs de formation est communiquée par le formateur au stagiaire, un dossier de synthèse est réalisé par le stagiaire et expédié au formateur 3 mois après la formation. Après l'analyse de ces travaux par le formateur, un rendez-vous est fixé et finalisé par une réunion de travail en ligne avec le stagiaire et qui lui restitue l'évaluation assortie de préconisations pour progresser.

Le bilan des performances professionnelles du stagiaire s'effectue 6 mois après la session de formation pour valider la démarche du suivi intermédiaire et vérifier que le stagiaire a bien intégré le dispositif méthodologique transféré dans sa pratique professionnelle. Cette session en ligne vise également à évaluer les résultats des expériences réussies sur le plan des méthodes utilisées et les objectifs atteints. De plus, le stagiaire sera contacté en ligne par www.avis-verifies.com pour répondre, s'il le souhaite, à un questionnaire évaluatif sur sa formation. Il peut également évaluer sa formation sur <https://procontact.afnor.org/recherche/formation-professionnelle>

Formation devenir consultant

Validation des acquis

L'évaluation des résultats des acquis s'effectue à chaque séquence de la formation présente au travers des études de cas, présentation individuelle des travaux de synthèses, mises en situation professionnelle du stagiaire. En fin de formation, une évaluation à chaud est effectuée et une attestation de présence ainsi qu'une attestation de fin de formation sont remises au stagiaire. Cette formation ne donne pas lieu à une évaluation formalisée ni académique des acquis de la formation devant un jury.

Modalités d'inscription

A réception de l'inscription effectuée en ligne ou par téléphone, nous vous adressons par email, une confirmation d'inscription avec le règlement intérieur à transmettre au participant. Par courrier ou email, selon votre choix, nous adressons une convention de formation en 2 exemplaires pour une entreprise ou un contrat de formation professionnelle, si c'est une inscription à titre personnel, ainsi qu'une convocation, une plaquette de présentation du lieu de la formation et les modalités d'accès, le programme de formation indiquant le lieu et la date de la session retenue. Si votre formation fait l'objet d'une demande de prise en charge par votre OPCA, merci de nous en informer au moment de votre inscription. N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande d'information complémentaire. **Date limite d'inscription** : 5 jours ouvrés et dans la mesure où il reste des places.

Prix de la formation pour 1 stagiaire

Eléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant global
Réalisation de la session de formation : 76,79 €/h	28	2.150, 00 €
TOTAL NET	28	2.150, 00 €

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de la TVA, par autorisation des services fiscaux.

CONDITIONS GENERALES DE VENTE LCA PERFORMANCES LTD

1. PRESENTATION

LCA Performances Ltd est un organisme de formation professionnelle dont l'établissement principal est établi 37 rue d'Amsterdam – 75008 PARIS France. LCA Performances Ltd développe, commercialise et dispense des actions de formation en présentiel inter et intra entreprises.

2. DEFINITIONS

Client : cocontractant de LCA Performances Ltd.

3. OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat. Le client se porte garant du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents. Le client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part de LCA Performances Ltd, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.

4. DISPOSITIONS COMMUNES POUR LES FORMATIONS

4.1 Formation interentreprises : formation sur catalogue réalisée dans des locaux mis à disposition par LCA Performances Ltd. Formation sur mesure : composée de plusieurs sessions interentreprises issues du catalogue au libre choix du client.

4.2 Formation intra-entreprise : formation réalisée sur mesure pour le compte d'un Client. Le lieu de son déroulement est dans des locaux mis à la disposition du client par LCA Performances Ltd.

5. DOCUMENTS CONTRACTUELS

LCA Performances Ltd fait parvenir au client, une convention de formation professionnelle continue en 2 exemplaires établie selon les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail. Le client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à LCA Performances Ltd un exemplaire, paraphé signé et tamponné. Les formations sont également ouvertes aux participants qui s'inscrivent à titre personnel ou d'une entreprise basée à l'étranger. Une feuille de présence, copies de l'attestation d'assiduité en formation, attestation individuelle de formation et évaluation pédagogique réalisée à chaud sont adressées au client après la formation.

6. CONDITIONS FINANCIERES

6.1 Pour une formation en interentreprises : pour les entreprises publiques et privées : la facture transmise après la formation est à régler sous 30 jours, sauf si la formation est prise en charge par un OPCA avec subrogation de paiement. L'accord de prise en charge par l'OPCA doit nous parvenir avant le début de la formation. Dans le cas contraire, nous facturons au client qui pourra ensuite se faire rembourser par son OPCA. Exception faite pour les inscriptions 15 jours avant le début de la session de formation choisie. Pour les particuliers et les entreprises basées à l'étranger : la facture est transmise avec le contrat de formation professionnelle ou la convention de formation professionnelle continue lors de la validation de l'inscription. Le règlement est effectué avant le début de la formation, par chèque ou virement bancaire.

6.2. Pour une formation intra-entreprise : une proposition commerciale et financière sera préalablement établie par LCA Performances Ltd. Un acompte de 30% sera versé par le client à la signature de la convention de formation professionnelle continue, sauf si la formation est prise en charge par un OPCA avec subrogation de paiement.

L'accord de prise en charge par l'OPCA doit nous parvenir avant le début de la formation. Le solde est dû à 30 jours à réception de la facture établie après la formation et à régler à réception.

6.3 Annulation d'une formation

6.3.1 annulation d'une formation interentreprises par le client : en raison des frais fixes inhérents à la préparation et à l'organisation de la formation, pour toute annulation faite moins de 14 jours avant le début du stage, l'organisme de formation facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix de la formation. Cependant, l'Entreprise pourra substituer au participant absent, un autre participant avec l'accord d'LCA Performances Ltd. En cas d'abandon en cours de session du participant, LCA Performances Ltd facturera le coût de la formation dans son intégralité. Dans ce cas, il ne peut pas y avoir de prise en charge par l'OPCA.

6.3.2 annulation d'une formation intra-entreprise par le client : pour toute annulation faite moins de 14 jours avant le début de la formation, LCA Performances Ltd facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix de la formation. En cas d'absence ou d'abandon d'un participant du groupe en cours de formation, celle-ci sera facturée en totalité. Dans ce cas, il ne peut pas y avoir de prise en charge par l'OPCA.

6.3.3 annulation d'une formation interentreprises par LCA Performances Ltd : dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'annuler la formation, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé. En cas d'interruption de la formation durant son déroulement, par l'organisme de formation, celui-ci s'engage à rembourser le client, au prorata des heures non effectuées.

6.4 Facturation – règlement

Tous les prix sont exprimés en euros et Net. Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux. Sauf convention contraire, le règlement est effectué par chèque ou virement bancaire dans les 30 jours à réception de la facture. Nos informations bancaires sont indiquées sur la facture et un IBAN est joint au dossier d'inscription. En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après une mise en demeure restée sans effet dans les 8 jours ouvrables, une pénalité de retard de paiement, sera appliquée. Pénalité de 10% conformément aux modalités précisées dans l'Article L. 441-6 du code de commerce. Pour les professionnels, une indemnité minimum forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement sera exigible (Décret du 2012-1115 du 9 octobre 2012). Si la mise en demeure est restée sans effet, le dossier est transféré à notre avocat, Maître Cyrille GUILLOU, Avocat au barreau d'Angers, afin qu'il engage toute voie de droit en vue de recouvrement de la facture impayée. Les frais de procédure sont à la charge du client.

7. PROPRIETE INTELLECTUELLE ET MARQUES

Tous les éléments de ce site, notamment les textes, logos, images, programmes de formation, livres, articles, manuels pédagogiques ou toute autre publication sont la propriété de LCA Performances Ltd, et sont protégés à ce titre par la législation relative aux droits de propriété intellectuelle et aux bases de données. L'utilisateur ne peut en aucun cas utiliser, distribuer, copier, reproduire, modifier, dénaturer ou transmettre le site ou des éléments du site sans l'autorisation écrite et préalable de LCA Performances Ltd ou des titulaires des droits. Les modules de formation, les diagnostics et tous documents annexes papier ou sur clé USB remis aux stagiaires/clients lors de la formation sont exclusivement à usage personnel.

Le client s'interdit toute reproduction ou modification même partielle, de transmission ou distribution du module de formation et documents annexes remis sur clé USB ou papier, les documents divers remis au stagiaire durant sa formation. En outre, le Client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes que son propre personnel et engage sa 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 des contenus non autorisée.

Les droits d'utilisation de tout matériel technique utilisé pour la réalisation de la mission, ainsi que les droits d'auteur restent la propriété de LCA Performances Ltd. LCA Performances Ltd est déclarée à l'AFNIL sous le N° 978-2-35994 et les modules de formation ont fait l'objet de dépôt à la BNF ou à la SGDL. Tout contrevenant à cette protection fera l'objet de poursuites. Le site web www.lca-performances.com est archivé à la BNF et déposé à la Société Des Gens de Lettres (SGDL). Tous les programmes de formation sont déposés à la Société Des Gens de Lettres ainsi que les catalogues. Les modules de formation transmis aux stagiaires sont protégés par les droits d'auteur et déclarés à la BNF ou à la Société Des Gens de Lettres.

8. CONFIDENTIALITES

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par LCA Performances Ltd au client. LCA Performances Ltd s'engage à ne pas communiquer à des tiers, les informations transmises par le client, y compris les informations concernant leurs salariés.

9. PROTECTION DES DONNEES A CARACTERE PERSONNEL

En tant que responsable du traitement du fichier de son personnel, le Client s'engage à informer chaque stagiaire que des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées par LCA Performances Ltd aux fins de réalisation et de suivi de la formation :

- envoi des dossiers inhérents aux conditions d'accès à une formation,
- questionnaire individuel évaluatif du niveau de savoir avant la formation et en fin de formation,
- suivi de formation,
- conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, l'utilisateur dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant et qu'à cette fin, une demande en ligne précisant l'identité et l'adresse électronique du demandeur peut être adressée à LCA Performances Ltd.

Le client est responsable de la conservation et de la confidentialité de toutes les données qui concernent son salariés/stagiaire et auxquelles il aura eu accès. LCA Performances Ltd conservera, pour sa part, les données liées à l'évaluation des acquis par le stagiaire, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation.

10. LITIGE ET CLAUSE ATTRIBUTIVE DE COMPETENCE TERRITORIALE

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français. En cas de litige entre le CLIENT et LCA Performances Ltd, le règlement sera du ressort du Tribunal de Commerce d'ANGERS, France