

BILDUNG

Programme des formations

Qui sommes-nous ?

Bildung a pour mission de conseiller & valoriser la création indépendante.

Nous le faisons depuis plus de 7 ans en conseillant et accompagnant de nombreuses structures créatives établies et reconnues comme émergentes en direction artistique, design graphique, CGI, design objet, scénographie, illustration ou photographie.

Depuis la rentrée 2018 et la création de notre organisme de formation Bildung L&D (Learning & Development), nous mettons à profit cette expertise avec la formation « Entrepreneuriat du design » ouverte à tous les indépendants du secteur de la création. Pendant 3 jours, nous abordons avec vous les enjeux

stratégiques de votre développement, l'optimisation de vos méthodes de travail, la gestion financière, la négociation, la communication et l'approche créative de la prospection.

Le succès de cette première offre et vos retours nous amènent aujourd'hui à compléter ce programme pour continuer de développer vos activités stratégiquement.

Nous vous invitons à le découvrir plus en détail dans cette présentation.

Qui sommes-nous ?

Nos formations répondent à 3 grands principes.

Une offre adaptée et unique
pour les indépendants
du secteur de la création.

Aucune formation technique,
uniquement du développement
de compétences intellectuelles
et entrepreneuriales.

Des intervenants qualifiés
qui exercent actuellement
la pratique sur laquelle vous êtes
formés.

Sommaire

Entrepreneuriat du design	5	Présenter pour convaincre	21
Maîtriser les fondamentaux du marketing	11	Deviser et négocier	26
Gérer son activité : statuts et comptabilité	16	Propriété intellectuelle	31

Entrepreneuriat du design

— 3 jours

— 960 € HT

— 1 152 TTC

Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Créer la structure
- Réussir la structuration
- Gérer les finances, deviser et négocier
- Stratégie de communication
- Stratégie de développement

Public concerné

Graphistes, directeurs artistiques, illustrateurs, photographes, tous auteurs indépendants. Par extension salariés éventuels d'agence de communication qui cherchent à diversifier leur activité.

+ Secteurs d'activité : Communication (branding, conception, direction artistique, design)

Contexte et prérequis

Contexte

Depuis mai 2016, Bildung a accompagné plus de 30 studios en appliquant une méthode que nous avons nous-mêmes créée. A titre indicatif,

les profils créatifs que nous avons accompagnés avaient en commun :

— De déjà travailler à leur compte ou de le souhaiter et réfléchir au plan à mettre en place (soit en statut MDA ou autoentrepreneur, soit en créant une société entre profils créatifs)

— D'être issus principalement de cursus et formations artistiques (beaux arts, arts déco, écoles de graphisme, architecture, design etc.). Certains étaient autodidactes

— De ne pas vraiment avoir reçu de formation financière, management, gestion, communication, et développement commercial complète dans leurs études (à l'exception de profils en reconversion).

Pré-requis :

— Aucun

Durée de la formation et modalités d'organisation

La formation se structure autour d'un accompagnement global sur la formation et individuel sur les exercices pratiques, lors des sessions quotidiennes réalisées par groupe de 12 stagiaires maximum.

La formation se déroule sur 3 journées de 9h30 à 18h30 avec une heure de pause déjeuner, pour une durée globale estimée de 24 heures.

Lieu de la formation

La formation sera suivie uniquement en présentiel dans la structure de formation située à cette adresse :

73 boulevard de Sébastopol 75002 Paris

Pour toute question, écrivez nous à formations@bildung.fr, nous vous répondrons dans un délai de 48h avec une proposition d'entretien téléphonique pour vous aider dans votre démarche.

— 3 jours

— 960 € HT

— 1152 € TTC

Entrepreneuriat du design

Le programme et les objectifs

— Préambule

— 2 heures

— Structuration et méthodologie

Les 3 piliers de la gestion d'entreprise
(gestion stratégique, gestion de projet, gestion financière)

— 8 heures

— Finance - Deviser & négocier

— 8 heures

— Communiquer et prospecter

— 6 heures

+ Notre méthode d'animation du stage mêle techniques expositives et participatives en intégrant des exposés magistraux, des cas pratiques collaboratifs et du partage d'expériences.

Entrepreneuriat du design

jour 1

Gestion stratégique

- Établir un plan de développement
- Évaluer l'intérêt stratégique d'un projet
- Gestion humaine
- Mode de décision

+ Exercice: faire la fiche stratégique d'un projet

Gestion de projet

- La répartition des temps d'une entité
- Établir un retroplanning

+ Exercice: RASCI et retroplanning d'un cas pratique

Gestion humaine et management

+ Exercice: faire un retour à un collaborateur

jour 2

Gestion financière

- Établir son business plan annuel.
- Connaître son seuil de rentabilité
- Outil de suivi prévisionnel

Deviser

- Qu'est-ce qu'un bon devis?
- Comment établir un devis complet
- La question des droits

+ Exercice: deviser une mission avec
une méthodologie de travail détaillée

Négocier

- Comment négocier?
- Focus outils rhétoriques

+ Exercice: négocier le devis établi précédemment

jour 3

Communiquer

- Définir sa culture et sa mission
- Positionnement
- Gérer sa communication externe

+ Exercice: définir sa culture et son éco-système digital

Prospecter

- Comment bien prospecter?
- L'exercice de la cartographie
- Obtenir des rendez-vous
- Se présenter: les règles essentielles

+ Exercice: se présenter en 3 et 30 secondes

Entrepreneuriat du design

Profils des formateurs

Isabelle Moisy

Co-fondatrice de Bildung, Isabelle a été pendant 8 ans rédactrice en chef d'étapes: magazine leader de la culture design et graphisme, puis editor at large de la collection de hors-séries qu'elle a créée. Elle a auparavant étudié l'histoire de l'art, la photographie, l'anthropologie du design et a mené des recherches sur les pratiques du design dans l'espace urbain. Après de riches expériences professionnelles dans le monde de l'art et de la culture, Isabelle s'intéresse aujourd'hui aux processus de création, du discours à l'image, et à l'évolution des modèles de travail. Elle intervient également en tant qu'enseignante ou jury dans de nombreuses écoles, conférences et workshops, en France et à l'étranger.

Simon Descamps

Co-fondateur de Bildung, Simon a travaillé auparavant en agences de communication pendant 14 ans, dans de grands groupes internationaux (Euro RSCG, JWT) comme des structures indépendantes (Mlle Noi, 4août), à Londres et à Paris. Il a aussi bien géré des honoraires annuels avec des annonceurs internationaux, des productions à gros budgets, que des campagnes d'affichage pour ONGs ou des identités visuelles de start-ups. Au sein de ce parcours riche, il a mis son expertise stratégique et ses méthodes au service des plus grandes marques horlogères, de grands groupes automobiles, de collectivités territoriales, de célèbres marques de parfums et de champagne, ou de ministres de la République. Il les met désormais au service des indépendants et des marques souhaitant s'appuyer sur ces talents.

Entrepreneuriat du design

Moyens pédagogiques et techniques

Bildung L&D recrute des professionnels en activité qui ont développé une véritable expertise sur un domaine au cours de leurs parcours respectifs.

La pédagogie, les méthodes sont adaptées en fonction des enjeux et objectifs des stagiaires que nous accompagnons.

Nos formations sont réalisées en présentiel avec la création possible de modules.

Chaque stage permet d'allier théorie avec la présentation de cas concrets de l'intervenant à des exercices pratiques individuels ou en petits groupes.

En fonction des formations des temps d'échanges et d'analyse peuvent également être organisés. Par ailleurs, une salle de formation de 30m², équipée d'un vidéoprojecteur, d'un écran et d'un accès au Wifi haut débit est mise à disposition du public accueilli. Café, thé, jus de fruits et viennoiseries sont proposés à discrétion durant nos formations.

Suivi individuel et évaluation

En amont de chaque formation un questionnaire est envoyé à chaque stagiaire pour permettre une auto-évaluation de ses compétences dans le domaine concerné par la session. En fin de formation, un rendez-vous présentiel est proposé (au cours duquel l'évaluation sera discutée si le/la stagiaire le souhaite. Une évaluation de la satisfaction du stagiaire est également envoyée par e-mail à titre individuel.

Taux de satisfaction : 100%

Taux de recommandation : 100%

Entrepreneuriat du design

Maîtriser les fondamentaux du marketing et de la stratégie de communication

— 2 jours

— 640 € HT

— 768 € TTC

Objectifs pédagogiques

Être capable de:

- Comprendre les enjeux du planning stratégique
- Appréhender les outils et méthodes
- Connaître les différents périmètres d'une plateforme de marque
- Saisir l'essence d'un concept stratégique
- Élaborer une recommandation stratégique pertinente

Public concerné

Designers, graphistes, directeurs artistiques, illustrateurs, photographes, tous auteurs indépendants. Tout public communication, commercial, marketing.

+ Secteurs d'activité: Communication (branding, conception, direction artistique, design)

Prérequis

+ Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation et modalités d'organisation

La formation se structure autour d'un accompagnement global sur la formation et individuel sur les exercices pratiques, lors des sessions quotidiennes réalisées par groupe de 12 stagiaires maximum.

La formation se déroule sur 2 journées de 9h30 à 18h30 avec une heure de pause déjeuner, pour une durée globale estimée de 16 heures.

Lieu de la formation

La formation sera suivie uniquement en présentiel dans la structure de formation située à cette adresse:
73 boulevard de Sébastopol 75002 Paris

— 2 jours

— 640 € HT

— 768 € TTC

Maîtriser les fondamentaux du marketing et de la stratégie de communication

jour 1

Stratégie de marque et stratégie de communication

- Comprendre les ambitions et objectifs marketing de la marque/entreprise.
 - De l'importance de bien identifier et comprendre ses cibles (marketing vs. communication).
 - Qu'est-ce qu'un insight (marque / consommateur) et comment l'utiliser ?
 - Identifier les enjeux et les objectifs de communication
 - Stratégie de marque et stratégie de communication : quelle différence ?
- + Atelier / exercice pratique / Mise en situation / Étude de cas / Plan d'actions

La connaissance de la marque

- Audit des signes identitaires et de la communication de la marque sur l'ensemble des points de contact (en émission)
- Notoriété, perception (en réception, via les études)
- Identifier et analyser son champ concurrentiel direct et indirect

+ Atelier / exercice pratique / Mise en situation / Étude de cas / Plan d'actions

Définition et connaissance des cibles

- Les personas
- La recherche d'insights : quelles méthodes ?
- L'écoute des cibles à l'heure du digital (clusters de discours)

+ Atelier / exercice pratique / Mise en situation / Étude de cas / Plan d'actions

jour 2

Stratégie et plateforme de marque

- À quoi et à qui cela sert ?
- Les process d'élaboration d'une plateforme de marque.
- Les différentes formalisations possibles d'une plateforme de marque (pyramide, prisme identitaire, brand equity, etc.).
- Quelques exemples précis (différentes marques/ différents outils).
- Brand cause et sense of purpose : distinction (optionnel)

+ Atelier / exercice pratique / Mise en situation / Étude de cas / Plan d'actions

Concepts de communication, d'activation et storytelling

- Formuler un concept et l'évaluer (au regard des objectifs et de la stratégie vs. auprès de cibles)
- Pour une stratégie opérationnelle : idée de campagne média, concept d'activation (digital, POV) en quelques exemples
- Le storytelling et son exploitation 360° : cohérence et impact.
- Les risques de dilution d'image et de discours de la marque à l'heure des réseaux sociaux.

+ Atelier / exercice pratique / Mise en situation / Étude de cas / Plan d'actions

Maîtriser les fondamentaux du marketing et de la stratégie de communication

Profil du formateur

Vanessa Cots

Stratège de marque et stratège éditoriale.

Responsable Stratégie et Contents

— Agence Paris-Byzance

Directrice du planning Stratégique

— Agence Les Ouvriers du Paradis

Planneur stratégique Senior

— Agence Carré Noir

Consultante marque

— Agence Publicis Consultants

Une expérience plurielle de 20 ans dans l'ensemble des secteurs de la communication (agence corporate, agence de design, agence de publicité, agence digitale), à la fois sur les aspects de stratégie et de création, en conception-rédaction. Une spécialisation, depuis 13 ans, dans la communication des marques de luxe (haute joaillerie/horlogerie et spiritueux) et des marques santé/beauté.

Maîtriser les fondamentaux du marketing et de la stratégie de communication

Moyens pédagogiques et techniques

Bildung L&D recrute des professionnels en activité qui ont développé une véritable expertise sur un domaine au cours de leurs parcours respectifs.

La pédagogie, les méthodes sont adaptées en fonction des enjeux et objectifs des stagiaires que nous accompagnons.

Nos formations sont réalisées en présentiel avec la création possible de modules.

Chaque stage permet d'allier théorie avec la présentation de cas concrets de l'intervenant à des exercices pratiques individuels ou en petits groupes.

En fonction des formations des temps d'échanges et d'analyse peuvent également être organisés. Par ailleurs, une salle de formation de 30m², équipée d'un vidéoprojecteur, d'un écran et d'un accès au Wifi haut débit est mise à disposition du public accueilli. Café, thé, jus de fruits et viennoiseries sont proposés à discrétion durant nos formations.

Suivi individuel et évaluation

En amont de chaque formation un questionnaire est envoyé à chaque stagiaire pour permettre une auto-évaluation de ses compétences dans le domaine concerné par la session. En fin de formation, un rendez-vous présentiel est proposé (au cours duquel l'évaluation sera discutée si le/la stagiaire le souhaite. Une évaluation de la satisfaction du stagiaire est également envoyée par e-mail à titre individuel.

Maîtriser les fondamentaux du marketing et de la stratégie de communication

Gérer son activité : statuts et comptabilité

— 2 jours

— 640 € HT

— 768 € TTC

Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Connaître les différents statuts et formes juridiques et déterminer celui adapté à sa situation
- Comprendre les incidences économiques et sociales de la forme juridique choisie
- Anticiper les démarches à réaliser en vue d'un changement de statut : organismes référents, étapes pour l'immatriculation
- Optimiser ses revenus, ses dépenses : les bonnes pratiques
- Tour d'un exercice complet (une année d'exercice)

Public concerné

Designers, graphistes, directeurs artistiques, illustrateurs, photographes,

tous auteurs indépendants. Personne souhaitant s'installer à son compte - futurs entrepreneurs.

Prérequis

+ Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation et modalités d'organisation

La formation se structure autour d'un accompagnement global sur la formation et individuel sur les exercices pratiques, lors des sessions quotidiennes réalisées par groupe de 12 stagiaires maximum.

La formation se déroule sur 2 journées de 9h30 à 18h30 avec une heure de pause déjeuner, pour une durée globale estimée de 16 heures.

Lieu de la formation

La formation sera suivie uniquement en présentiel dans la structure de formation située à cette adresse :
73 boulevard de Sébastopol 75

— 2 jours

— 640 € HT

— 768 € TTC

Gérer son activité : statuts et comptabilité

jour 1

Les différents statuts juridiques

- MDA / AGESEA / Auto-entrepreneur
- SAS / SASU / EURL / SARL
- S'associer ou travailler seul
- + Étude de cas / Plan d'actions

Identifier la forme juridique adéquate pour son activité et comprendre les démarches à réaliser

- Quels critères pour choisir ?
- Le statut de dirigeant
- Démarches administratives et d'immatriculation
- Assurances
- + Exercice : établir un plan d'actions

Régime fiscal, social et patrimonial

- Retraite, mutuelle, prévoyance : quelle protection sociale et comment ?
- Les options fiscales
- Les régimes de TVA

jour 2

Optimiser ses revenus et dépenses

- Exercer son activité de designer indépendant sous plusieurs statuts
- Gérer les dépenses liées à l'activité
- + Mise en situation

Les investissements possibles

- La question de l'immobilier
- Association

Tour d'un exercice complet

- Les bonnes pratiques
- Les outils d'aide pour une gestion maîtrisée

Gérer son activité : statuts et comptabilité

Profil du formateur

Victor Veyssière

Expert comptable.

Après 10 ans d'expérience dans plusieurs cabinets parisiens et suite à l'obtention du diplôme d'expertise comptable, ouverture du cabinet VVE en octobre 2016. VVExpertise conseille et accompagne 150 clients, indépendants, TPE, PME dans l'externalisation de leurs obligations comptables, fiscales, juridiques et sociales. 50% de la clientèle du cabinet ont pour activité le design, production audiovisuelle, la photographie, la rédaction de contenu, la vidéo, création graphique, l'édition. Une spécialité dans le domaine artistique qui confère à Victor Veyssière une expertise des spécificités propres à ces activités (AGESSA, MDA, IRCEC, ...).

Gérer son activité : statuts et comptabilité

Moyens pédagogiques et techniques

Bildung L&D recrute des professionnels en activité qui ont développé une véritable expertise sur un domaine au cours de leurs parcours respectifs.

La pédagogie, les méthodes sont adaptées en fonction des enjeux et objectifs des stagiaires que nous accompagnons.

Nos formations sont réalisées en présentiel avec la création possible de modules.

Chaque stage permet d'allier théorie avec la présentation de cas concrets de l'intervenant à des exercices pratiques individuels ou en petits groupes.

En fonction des formations des temps d'échanges et d'analyse peuvent également être organisés. Par ailleurs, une salle de formation de 30m², équipée d'un vidéoprojecteur, d'un écran et d'un accès au Wifi haut débit est mise à disposition du public accueilli. Café, thé, jus de fruits et viennoiseries sont proposés à discrétion durant nos formations.

Suivi individuel et évaluation

En amont de chaque formation un questionnaire est envoyé à chaque stagiaire pour permettre une auto-évaluation de ses compétences dans le domaine concerné par la session. En fin de formation, un rendez-vous présentiel est proposé (au cours duquel l'évaluation sera discutée si le/la stagiaire le souhaite. Une évaluation de la satisfaction du stagiaire est également envoyée par e-mail à titre individuel.

Gérer son activité : statuts et comptabilité

Présenter pour convaincre

— 2 jours

— 640 € HT

— 768 € TTC

Objectifs pédagogiques

Être capable de:

- Présenter lors d'un rendez-vous improvisé
- Présenter lors d'un rendez-vous de prospection
- Présenter une recommandation client
- Adapter l'ensemble de ces notions à l'écrit: format de présentation / échanges par mail

Public concerné

Designers, graphistes, directeurs artistiques, illustrateurs, photographes, tous auteurs indépendants.

Prérequis

+ Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation et modalités d'organisation

La formation se structure autour d'un accompagnement global sur la formation et individuel sur les exercices pratiques, lors des sessions quotidiennes réalisées par groupe de 12 stagiaires maximum.

La formation se déroule sur 2 journées de 9h00 à 19h00 avec une heure de pause déjeuner, pour une durée globale estimée de 18 heures.

Lieu de la formation

La formation sera suivie uniquement en présentiel dans la structure de formation située à cette adresse:
73 boulevard de Sébastopol 75002 Paris

— 2 jours

— 640 € HT

— 768 € TTC

Présenter pour convaincre

jour 1

Partage d'expériences
sur le sujet / Cadrage des besoins

Préparer sa présentation (avant)

- Ethos Pathos
- L'importance du renseignement.
Les recherches à réaliser.
- L'importance du questionnement
(quelles questions avant ou pendant
la présentation?)
- Comment écouter. (Répéter / reformuler /
émotion / reformuler + refléter le sentiment)
- L'art de Reformuler les problématiques
(le diagnostic avant traitement,
dites-leur avec leurs mots)
- Répartition des rôles
- Anticipation des scenarii
- La répétition
- Diplomatie de couloir
- + Exercice : préparer un rendez-vous
de prospection

jour 2

Présenter (pendant)

- Logos
- Se présenter
- Le préambule / l'introduction.
- Les outils rhétoriques
- Le choix du récit et des registres
- Désamorcer les tensions / gérer un profil difficile
- L'observation
- Courbe d'attention.
- Répondre aux questions et aux critiques
- Négocier
- Le départ / savoir se taire
- + Mise en situation

Débriefer et relancer (après)

- Remerciements
- L'art de la relance
- La diplomatie de couloir
- Quand abandonner?
- + Mise en situation

Présenter pour convaincre

Profil du formateur

Simon Descamps

Après avoir été enseignant (Capes d'Anglais) Simon s'est reconverti et a travaillé en agences de communication pendant 14 ans, dans de grands groupes internationaux (Euro RSCG, JWT) comme des structures indépendantes (Mlle Noï, 4août), à Londres et à Paris. Il est désormais à temps plein sur Bildung. Il a aussi bien géré des honoraires annuels avec des annonceurs internationaux, des productions à gros budgets, que des campagnes d'affichage pour ONGs ou des identités visuelles de start-up. Au sein de ce parcours riche, il a mis son expertise stratégique et ses méthodes au service des plus grandes marques horlogères, de grands groupes automobiles, de collectivités territoriales, de célèbres marques de parfums et de champagne, ou de ministres de la République. Il les met désormais au service des indépendants.

Présenter pour convaincre

Moyens pédagogiques et techniques

Bildung L&D recrute des professionnels en activité qui ont développé une véritable expertise sur un domaine au cours de leurs parcours respectifs.

La pédagogie, les méthodes sont adaptées en fonction des enjeux et objectifs des stagiaires que nous accompagnons.

Nos formations sont réalisées en présentiel avec la création possible de modules.

Chaque stage permet d'allier théorie avec la présentation de cas concrets de l'intervenant à des exercices pratiques individuels ou en petits groupes.

En fonction des formations des temps d'échanges et d'analyse peuvent également être organisés. Par ailleurs, une salle de formation de 30m², équipée d'un vidéoprojecteur, d'un écran et d'un accès au Wifi haut débit est mise à disposition du public accueilli. Café, thé, jus de fruits et viennoiseries sont proposés à discrétion durant nos formations.

Suivi individuel et évaluation

En amont de chaque formation un questionnaire est envoyé à chaque stagiaire pour permettre une auto-évaluation de ses compétences dans le domaine concerné par la session. En fin de formation, un rendez-vous présentiel est proposé (au cours duquel l'évaluation sera discutée si le/la stagiaire le souhaite. Une évaluation de la satisfaction du stagiaire est également envoyée par e-mail à titre individuel.

Présenter pour convaincre

Deviser et négociier

— 2 jours

— 640 € HT

— 768 € TTC

Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Bien cibler l'ensemble des missions de la demande client ainsi que les moyens humains et les temps consacrés à chaque étape
- Connaître son seuil de rentabilité
- Proposer un devis, reflet d'une méthodologie de travail
- Préparer la négociation
- Réadapter la proposition au besoin

Public concerné

Designers, graphistes, directeurs artistiques, illustrateurs, photographes, tous auteurs indépendants.

Prérequis

+ Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation et modalités d'organisation

La formation se structure autour d'un accompagnement global sur la formation et individuel sur les exercices pratiques, lors des sessions quotidiennes réalisées par groupe de 12 stagiaires maximum.

La formation se déroule sur 2 journées de 9h00 à 19h00 avec une heure de pause déjeuner, pour une durée globale estimée de 18 heures.

Lieu de la formation

La formation sera suivie uniquement en présentiel dans la structure de formation située à cette adresse :
73 boulevard de Sébastopol 75002 Paris

— 2 jours

— 640 € HT

— 768 € TTC

Deviser et négocier

jour 1

Partage d'expériences
sur le sujet / Cadrage des besoins

Deviser

Avant de deviser

- Évaluer la pertinence stratégique d'un projet
- Quelle équipe constituer
- Les temps passés
- Évaluer sa rentabilité

Avant de deviser

- Approche méthodologique
 - La question des droits
- + Exercice 1: réaliser un devis complet
+ Exercice 2: deviser les droits

jour 2

Négociier

Avant de négocier

- La négociation n'est pas un affrontement
- Quelques outils rhétoriques
- Se préparer

Comment négocier

- S'adapter aux différents scénarii
- Formuler une proposition comprise par tous
- Reformuler au besoin

+ Exercice: à partir du devis réalisé,
penser la stratégie de négociation

Deviser et négociier

Profil du formateur

Simon Descamps

Après avoir été enseignant (Capes d'Anglais) Simon s'est reconverti et a travaillé en agences de communication pendant 14 ans, dans de grands groupes internationaux (Euro RSCG, JWT) comme des structures indépendantes (Mlle Noï, 4août), à Londres et à Paris. Il est désormais à temps plein sur Bildung. Il a aussi bien géré des honoraires annuels avec des annonceurs internationaux, des productions à gros budgets, que des campagnes d'affichage pour ONGs ou des identités visuelles de start-up. Au sein de ce parcours riche, il a mis son expertise stratégique et ses méthodes au service des plus grandes marques horlogères, de grands groupes automobiles, de collectivités territoriales, de célèbres marques de parfums et de champagne, ou de ministres de la République. Il les met désormais au service des indépendants.

Deviser et négocier

Moyens pédagogiques et techniques

Bildung L&D recrute des professionnels en activité qui ont développé une véritable expertise sur un domaine au cours de leurs parcours respectifs.

La pédagogie, les méthodes sont adaptées en fonction des enjeux et objectifs des stagiaires que nous accompagnons.

Nos formations sont réalisées en présentiel avec la création possible de modules.

Chaque stage permet d'allier théorie avec la présentation de cas concrets de l'intervenant à des exercices pratiques individuels ou en petits groupes.

En fonction des formations des temps d'échanges et d'analyse peuvent également être organisés. Par ailleurs, une salle de formation de 30m², équipée d'un vidéoprojecteur, d'un écran et d'un accès au Wifi haut débit est mise à disposition du public accueilli. Café, thé, jus de fruits et viennoiseries sont proposés à discrétion durant nos formations.

Suivi individuel et évaluation

En amont de chaque formation un questionnaire est envoyé à chaque stagiaire pour permettre une auto-évaluation de ses compétences dans le domaine concerné par la session. En fin de formation, un rendez-vous présentiel est proposé (au cours duquel l'évaluation sera discutée si le/la stagiaire le souhaite. Une évaluation de la satisfaction du stagiaire est également envoyée par e-mail à titre individuel.

Deviser et négocier

Photographie: Gestion commandes et carrière

— 3 jours

— 960 € HT

— 1152 € TTC

Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Créer la structure
- Réussir la structuration
- Gérer les finances, deviser et négocier
- Stratégie de communication
- Stratégie de développement

Public concerné

Photographes

+ Secteurs d'activité : Communication (contenu, campagnes), documentation, information.

Contexte et prérequis

Contexte

Depuis mai 2016, Bildung a accompagné plus de 30 studios en appliquant une méthode que nous avons nous-mêmes créée. A titre indicatif, les profils créatifs que nous avons accompagnés avaient en commun :

— De déjà travailler à leur compte ou de le souhaiter et réfléchir au plan à mettre en place (soit en statut MDA ou autoentrepreneur, soit en créant une société entre profils créatifs)

— D'être issus principalement de cursus et formations artistiques (beaux arts, arts déco, écoles de graphisme, architecture, design etc.). Certains étaient autodidactes

— De ne pas vraiment avoir reçu de formation financière, management, gestion, communication, et développement commercial complète dans leurs études (à l'exception de profils en reconversion).

Pré-requis:

- Aucun niveau d'études ou nombre d'années d'expérience professionnelle ne sont exigés pour réaliser la formation.

- Vous pratiquez déjà une activité artistique, pour vous même, ou un employeur, en salarié, en freelance ou en

autodidacte, dans le cadre de commande commerciale ou non.

Durée de la formation et modalités d'organisation

La formation se structure autour d'un accompagnement global sur la formation et individuel sur les exercices pratiques, lors des sessions quotidiennes réalisées par groupe de 12 stagiaires maximum.

La formation se déroule sur 3 journées de 9h30 à 18h30 avec une heure de pause déjeuner, pour une durée globale estimée de 24 heures.

Lieu de la formation

La formation sera suivie uniquement en présentiel dans la structure de formation située à cette adresse :

73 boulevard de Sébastopol 75002 Paris

Pour toute question, écrivez nous à formations@bildung.fr, nous vous répondrons dans un délai de 48h avec une proposition d'entretien téléphonique pour vous aider dans votre démarche.

— 3 jours

— 960 € HT

— 1152 € TTC

Entrepreneuriat du design

Le programme et les objectifs

— Préambule

— 2 heures

— Structuration et méthodologie

Les 3 piliers de la gestion d'entreprise
(gestion stratégique, gestion de projet, gestion financière)

— 8 heures

— Finance - Deviser & négocier

— 8 heures

— Communiquer et prospecter

— 6 heures

+ Notre méthode d'animation du stage mêle techniques expositives et participatives en intégrant des exposés magistraux, des cas pratiques collaboratifs et du partage d'expériences.

Photographie : Gestion commandes et carrière

jour 1

Gestion stratégique

- Établir un plan de développement
 - Évaluer l'intérêt stratégique d'un projet
 - Gestion humaine
 - Mode de décision
- + Exercice : faire la fiche stratégique d'un projet

Production

- Composer et diriger des équipes
 - La logistique (humaine) du shooting
 - Echanges clients (créatifs) et processus de validation
 - La répartition des temps d'une entité
 - Établir un retroplanning
- + Exercice : RASCI et retroplanning d'un cas pratique
- + Exercice : faire un retour à un collaborateur

jour 2

Gestion financière

- Établir son business plan annuel.
- Connaître son seuil de rentabilité
- Outil de suivi prévisionnel

Deviser

- Qu'est-ce qu'un bon devis ?
 - Comment établir un devis complet
 - La question des droits
- + Exercice : deviser une mission avec une méthodologie de travail détaillée

Négocier

- Comment négocier ?
 - Focus outils rhétoriques
- + Exercice : négocier le devis établi précédemment

jour 3

Communiquer

- Définir sa culture et sa mission
 - Positionnement
 - Gérer sa communication externe
- + Exercice : définir sa culture et son éco-système digital

Prospecter

- Comment bien prospecter ?
- L'exercice de la cartographie
- Obtenir des rendez-vous
- Se présenter : les règles essentielles

Photographie : Gestion commandes et carrière

Profils des formateurs

Antoine Soubrier

Après un cursus au CELSA, Antoine Soubrier travaille aux côtés des créateurs d'images, dans la presse musicale (Voxpop), en agence de publicité (Publicis) et auprès d'éditeurs photo (Steidl, Mack, pour qui il est nominator du First Book Award). Il intègre ensuite le département médias de l'agence de photographes de reportage VU', qui collabore avec la presse internationale, puis l'agence de photographes, stylistes et set designers Talent and Partner en tant que producteur et agent, de 2012 à 2019. En plus de la représentation des artistes de l'agence, il y travaille à la gestion et la production de projets internationaux dans les domaines du luxe, de la mode et du lifestyle pour des clients établis et au sein d'équipes de premier ordre, aussi bien pour les marques (Hermès, Chanel, Gucci, Paco Rabanne, PUIG, BETC, Publicis..) que la presse magazine (Numéro, Vogue, New York Times

Magazine, Fantastic Man, Gentlewoman...)

Il rejoint ensuite et s'associe aux fondateurs de Bildung, Isabelle Moisy Cobti et Simon Descamps, aux côtés desquels il développe un pôle Image et Production, s'implique sur les missions de sourcing et de conseil créatif, et intervient dans des écoles, lectures de portfolios et jurys. Depuis 2021, il est également en charge de la direction photographique de la revue Tools Magazine.

Photographie : Gestion commandes et carrière

Moyens pédagogiques et techniques

Bildung L&D recrute des professionnels en activité qui ont développé une véritable expertise sur un domaine au cours de leurs parcours respectifs.

La pédagogie, les méthodes sont adaptées en fonction des enjeux et objectifs des stagiaires que nous accompagnons.

Nos formations sont réalisées en présentiel avec la création possible de modules.

Chaque stage permet d'allier théorie avec la présentation de cas concrets de l'intervenant à des exercices pratiques individuels ou en petits groupes.

En fonction des formations des temps d'échanges et d'analyse peuvent également être organisés. Par ailleurs, une salle de formation de 30m², équipée d'un vidéoprojecteur, d'un écran et d'un accès au Wifi haut débit est mise à disposition du public accueilli. Café, thé, jus de fruits et viennoiseries sont proposés à discrétion durant nos formations.

Suivi individuel et évaluation

En amont de chaque formation un questionnaire est envoyé à chaque stagiaire pour permettre une auto-évaluation de ses compétences dans le domaine concerné par la session. En fin de formation, un rendez-vous présentiel est proposé (au cours duquel l'évaluation sera discutée si le/la stagiaire le souhaite. Une évaluation de la satisfaction du stagiaire est également envoyée par e-mail à titre individuel.

Taux de recommandation : 100%

Taux de satisfaction : 100%

Photographie : Gestion commandes et carrière

Propriété Intellectuelle

— 3 jours

— 640 € HT

— 768 € TTC

Profil de la formatrice

Mathilde Razou

Mathilde Razou est Counsel au sein du département propriété intellectuelle du bureau Fieldfisher de Paris.

Elle exerce tant en conseil qu'en contentieux pour le compte d'une clientèle internationale.

Son expertise couvre le droit des marques, dessins et modèles, droit d'auteur, brevets, concurrence déloyale et parasitaire, droit de l'internet (problématiques liées au e-commerce, e-réputation, noms de domaine).

Mathilde dispose d'une solide expérience en matière de contentieux de la propriété intellectuelle. Elle intervient très régulièrement devant les juridictions spécialisées notamment dans des affaires de contrefaçon de marques, dessins et modèles, droit d'auteur et également

dans le cadre de contentieux brevets.

Avocat au barreau de Paris depuis 2011, elle est titulaire d'un DEA en droit de la propriété industrielle et artistique de l'Université Panthéon-Sorbonne (PARIS I). Avant de rejoindre Fieldfisher en 2014, Mathilde était avocat au sein du cabinet CASALAONGA AVOCATS, spécialisé en propriété intellectuelle.

Mathilde est membre de l'APRAM (Association des Praticiens du Droit des Marques et des Modèles).

Mathilde travaille tant en français qu'en anglais.

Propriété Intellectuelle

Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Connaître la loi & donc les droits autour de ses créations
- Comprendre l'ensemble des contractualisations et négociations possibles
- Deviser les droits d'une identité, d'une photo, d'une illustration ou d'une typographie
- Connaître les recours possibles
- Comprendre les apports d'un avocat ainsi que la nature de la relation créateur / défenseur

Public concerné

Designers, graphistes, directeurs artistiques, illustrateurs, photographes, tous auteurs indépendants.

Prérequis

+ Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation et modalités d'organisation

La formation se structure autour d'un accompagnement global sur la formation et individuel sur les exercices pratiques, lors des sessions quotidiennes réalisées par groupe de 12 stagiaires maximum.

La formation se déroule sur 2 journées de 9h00 à 19h00 avec une heure de pause déjeuner, pour une durée globale estimée de 18 heures.

Lieu de la formation

La formation sera suivie uniquement en présentiel dans la structure de formation située à cette adresse :

73 boulevard de Sébastopol 75002 Paris

— 2 jours

— 640 € HT

— 768 € TTC

Propriété Intellectuelle

jour 1

Partage d'expériences
sur le sujet / Cadrage des besoins

Rappel Propriété intellectuelle du design et de l'image selon les différents
champs (graphisme, photo, design produit, design d'espace, typographie)

Exercice 1 les droits d'une identité

Les types de contrats de droits
(Cession, Royalties, Licence, attention aux contrats de sous traitance, etc)

Exercice 2 définir les grands points d'un contrat

jour 2

Les cas complexes (collage, citations, références) avec quelques exemples.
Un point sur la typographie

Exercice 3 Licence typo et droits sur une identité

Les possibilités de recours
typologies des procédures

Exercice 4: quelle procédure pour une infraction (sur trois exemples au choix)

Propriété Intellectuelle

Les participants à nos formations

Depuis 2018, nous avons accueilli en formation plus de 50 studios installés principalement à Paris mais également à Lyon, Toulouse, Bordeaux, Nantes ou encore Marseille.

Seul ou avec plusieurs associés, tous ont une activité de création (DA, design graphique, design objet, scénographie, photographie, illustration, CGI, etc.) depuis 2 ou 3 années voir avec plus de 10 ans d'expérience.

Nos participants ont entre 24 et 42 ans avec une moyenne d'âge de 32 ans.

Quelle que soit l'étape de développement de l'activité, lancement / consolidation / repositionnement ou croissance nous abordons les points qui nous semblent essentiels pour construire durablement le projet entrepreneurial de chaque entité participante.

Sur nos 12 dernières sessions, nous comptabilisons 100% de satisfaction sur le contenu et l'approche développés en formation.

Voici quelques retours de nos participants

Cela a répondu à beaucoup de questions que je ne savais pas comment résoudre, et m'a fait prendre conscience qu'il était important de prendre du temps pour prospecter, et même que cela pouvait être plaisant.

Très utile. Avoir un point de vue extérieur « neutre » et professionnel sur sa propre démarche était indispensable.

100% de satisfaction à la sortie des formations depuis 2018

Programme des formations

Enrichissant d'avoir croisé les profils (Graphiste/DA + CGI/3D) lors de la formation et d'avoir analysé la conception d'un devis différemment en fonction des demandes. Complet.

J'ai désormais les outils pour créer des devis justes et suis en mesure de les justifier si besoin. On va pouvoir au sein de Byzance se poser de nouveaux objectifs de croissance et de clientèle.

Très utile ! Elle répond aux problématiques rencontrées dans ma pratique et vise à l'améliorer.

Oui, elle permet de combler des lacunes des formations en école de graphisme /design.

Très utile dans le sens où nos parcours d'études ne nous ont pas formés aux questions abordées lors de la formation. Cela nous a permis de rencontrer d'autres studios similaires au nôtre et de prendre du recul sur notre organisation.

Très utile, à la fois dans son enseignement direct et dans les échanges entre participants et animateurs.

Indispensable pour être au courant de tous

BILDUNG

Voici quelques retours de nos participants

les aspects d'une création de studio, puisque pas formé à cela en école d'art.

Extrêmement utile: apporte les bases de stratégies et de gestion financière, permet de confronter ses questionnements et difficultés avec ceux des autres, aborde la question dans son ensemble.

Oui je considère cette formation très utile. Je repars avec des objectifs clairs pour parvenir à faire grandir mon entreprise.

De plus les échanges entre les différents free-lances étaient toujours très intéressants et constructifs.

Merci encore! Cette formation m'a été vraiment très utile j'en sors avec plein d'outils utiles et une vision plus construite sur comment gérer mon atelier. Je sais grâce à vous faire un bon devis et le négocier, me présenter... Tout est à mettre en pratique maintenant!

Très très utile. J'ai appris des choses indispensables qui vont me faciliter la vie et me faire gagner du temps. Tous les exemples que vous avez cités issus de votre propre expérience sont particulièrement intéressants, les méthodes que vous exposez prennent tout leur sens de cette manière. J'ai appris beaucoup de choses précieuses! Et merci de dédramatiser la rédaction d'un devis et la négociation, cela m'a soulagé de voir ces deux sujets sous un angle créatif.

Comment s'inscrire et quel financement ?

Pour toute question et inscription, veuillez nous contacter par mail :

formations@bildung.fr

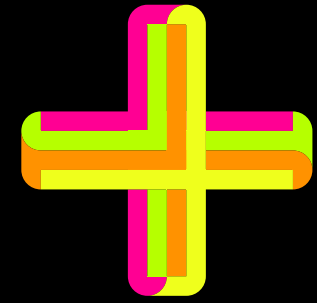
Nous répondons systématiquement sous deux jours ouverts.

Que vous soyez inscrit(e) à la MDA/Agessa, auto-entrepreneur(se) ou dirigeant non-salarié vous cotisez déjà pour votre formation professionnelle continue et vous avez des possibilités de financement.

Nous vous accompagnons et simplifions vos démarches administratives auprès des organismes de référence. Bildung L&D est un organisme de formation référencé Datadock et avec une déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11755895575 auprès du préfet de région d'Île-de-France.

Pour toute question d'accessibilité, merci de nous contacter par mail.

Pour plus d'informations



formations@bildung.fr

bildung.fr

Instagram [@b_i_l_d_u_n_g](https://www.instagram.com/b_i_l_d_u_n_g)

Conditions générales de vente

1. Objet

Le présent document, ci-après « Conditions Générales de Ventas » (« CGV »), s'applique à toutes les offres de services proposées par BILDUNG L&D ci-après dénommé « la Société » et faisant l'objet d'une commande de la part du Client. Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de la Société, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance.

Définitions

Client : cocontractant de Bildung L&D SAS

Contrat : convention de formation professionnelle conclue entre Bildung L&D SAS et le Client. Cette convention peut prendre la forme d'un contrat en bonne et due forme, d'un bon de commande émis par le Client et validé par Bildung L&D SAS ou une facture établie pour la réalisation des actions de formation professionnelle.

Formation interentreprises : formation sur catalogue réalisée dans les locaux de Bildung L&D SAS ou dans des locaux mis à sa disposition par tout tiers.

Formation intra-entreprise : formation réalisée sur mesure pour le compte du Client, réalisée dans les locaux du Client, de Bildung L&D SAS, de tout tiers et/ou à distance.

2. Objet et champ d'application

Tout Contrat implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes Conditions Générales qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat. Aucune dérogation aux présentes Conditions Générales n'est opposable à Bildung L&D SAS si elle n'a pas été expressément acceptée par écrit par celle-ci.

3. Documents contractuels

Le Contrat précisera l'intitulé de la formation, sa nature, sa durée, ses effectifs, les modalités de son déroulement et la sanction de la formation ainsi que son prix et les contributions financières éventuelles de personnes publiques. Tout Contrat sera établi selon les dispositions légales et réglementaires en vigueur et plus précisément suivant les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail.

4. Report / annulation d'une formation par Bildung L&D SAS

Bildung L&D SAS se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter des formations planifiées sans indemnités, sous réserve d'en informer le Client avec un préavis maximum d'une semaine (5 jours calendaires) avant la formation. Si le nombre de participants à une formation est jugé insuffisant pour des raisons pédagogiques, la Société se réserve le droit d'annuler cette formation au plus tard une semaine avant la date prévue. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés ou, à la convenance du Client, un avoir sera émis. La Société se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou les animateurs, tout en respectant la même qualité pédagogique de la formation initiale, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

5. Annulation d'une formation par le Client

Toute formation ou cycle commencé est dû en totalité, sauf accord contraire exprès de Bildung L&D SAS. Toute annulation d'une formation à l'initiative du Client devra être communiquée par écrit dans les conditions qui suivent :
— Pour les formations Inter et intra-entreprises : la demande devra être communiquée au moins quinze (15) jours calendaires avant le début de la formation. Tout report ou annulation reçu dans un délai inférieur à quinze jours calendaires avant le début de la formation emporte facturation d'un montant de 50 % HT du montant de la formation.

Tout report ou annulation reçu dans un délai de 7 jours calendaires inclus avant le début de la formation, emporte facturation d'un montant de 100 % HT du montant de la formation.

6. Remplacement d'un participant

Quel que soit le type de la formation, sur demande écrite avant le début de la formation, le Client a la possibilité de remplacer un participant sans facturation supplémentaire.

7. Dématérialisation des supports

Dans le cadre d'un engagement environnemental, toute la documentation relative à la formation est remise sur des supports dématérialisés.

8. Refus de former

Dans le cas où un Contrat serait conclu entre le Client et Bildung L&D SAS sans avoir procédé au paiement de la (des) formation(s) précédente(s), Bildung L&D SAS pourra, sans autre motif et sans engager sa responsabilité, refuser d'honorer le Contrat et de délivrer les formations concernées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

9. Prix et règlements

Pour les formations interentreprises le prix par participant est indiqué sur chaque programme de formation. Les prix de vente sont indiqués en euros HT ou nets de TVA suivant la nature juridique du Client. Le montant total dû par le Client est indiqué sur la confirmation de la commande. L'inscription est effectuée au nom de la personne physique participante mais le Client de la Société est l'organisation contractante figurant sur le bulletin d'inscription et payant le montant de la formation. Nos tarifs sont forfaitaires. Toute formation ou tout cycle commencé est dû en totalité.

Conditions générales de vente

Pour les formations intra-entreprises, un acompte minimum de 30 % devra être versé par le Client à la conclusion du Contrat. Tous les prix sont indiqués en euros et hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur au jour de l'émission de la facture correspondante. Les factures sont payables trente (30) jours calendaires à compter de la date d'émission de la facture, sans escompte et à l'ordre de Bildung L&D SAS.

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard égales au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente (minimum 0 %) majoré de 10 points de pourcentage. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, sans mise en demeure préalable, dès le premier jour de retard de paiement par rapport à la date d'exigibilité du paiement. En outre, conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur, toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'un montant de quarante euros (40 €). Cette indemnité est due de plein droit, sans mise en demeure préalable dès le premier jour de retard de paiement et pour chaque facture impayée à son échéance.

10. Règlement par un Opérateur de Compétences

Si le Client souhaite que le règlement soit effectué par l'Opérateur de Compétences dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge un mois avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- de l'indiquer explicitement auprès de l'organisme Bildung L&D SAS
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'Opérateur de Compétences qu'il aura désigné. Si l'Opérateur de Compétences ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.

Si Bildung L&D SAS n'a pas reçu la prise en charge de l'Opérateur de Compétences au 1^{er} jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation concernée par ce financement.

En cas de non-paiement par l'Opérateur de Compétences, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

11. Obligations et Responsabilité de Bildung L&D SAS

Bildung L&D SAS s'engage à fournir la formation avec diligence et soin raisonnables. S'agissant d'une prestation intellectuelle, Bildung L&D SAS n'est tenue qu'à une obligation de moyens. En conséquence, Bildung L&D SAS sera responsable uniquement des dommages directs résultant d'une mauvaise exécution de ses prestations de formation, à l'exclusion de tout dommage immatériel ou indirect consécutif ou non. En toutes hypothèses, la responsabilité globale de Bildung L&D SAS, au titre ou à l'occasion de la formation, sera limitée au prix total de la formation.

12. Obligations du Client

Le Client s'engage à :

- payer le prix de la formation ;
- n'effectuer aucune reproduction de matériel ou documents dont les droits d'auteur appartiennent à Bildung L&D SAS, sans l'accord écrit et préalable de Bildung L&D SAS ; et
- ne pas utiliser de matériel d'enregistrement audio ou vidéo lors des formations, sans l'accord écrit et préalable de Bildung L&D SAS.

13. Confidentialité et Propriété Intellectuelle

Il est expressément convenu que toute information divulguée par Bildung L&D SAS au titre ou à l'occasion de la formation doit être considérée comme confidentielle (ci-après « Informations ») et ne peut être communiquée à des tiers ou utilisée pour un objet différent de celui de la formation, sans l'accord préalable écrit de Bildung L&D SAS. Le droit de propriété sur toutes les Informations que Bildung L&D SAS divulgue, quels

qu'en soit la nature, le support et le mode de communication, dans le cadre ou à l'occasion de la formation, appartient exclusivement à Bildung L&D SAS. En conséquence, le Client s'engage à conserver les Informations en lieu sûr et à y apporter au minimum, les mêmes mesures de protection que celles qu'il applique habituellement à ses propres informations. Le Client se porte fort du respect de ces stipulations de confidentialité et de conservation par les apprenants.

La divulgation d'Informations par Bildung L&D SAS ne peut en aucun cas être interprétée comme conférant de manière expresse ou implicite un droit quelconque (aux termes d'une licence ou par tout autre moyen) sur les Informations ou autres droits attachés à la propriété intellectuelle et industrielle, propriété littéraire et artistique (copyright), les marques ou le secret des affaires. Le paiement du prix n'opère aucun transfert de droit de propriété intellectuelle sur les Informations.

Par dérogation, Bildung L&D SAS accorde à l'apprenant, sous réserve des droits des tiers, une licence d'utilisation non exclusive, non-cessible et strictement personnelle du support de formation fourni, et ce quel que soit le support. L'apprenant a le droit d'effectuer une photocopie de ce support pour son usage personnel à des fins d'étude, à condition que la mention des droits d'auteur de Bildung L&D SAS ou toute autre mention de propriété intellectuelle soient reproduites sur chaque copie du support de formation. L'apprenant et le Client n'ont pas le droit, sauf accord préalable de Bildung L&D SAS :

- d'utiliser, copier, modifier, créer une œuvre dérivée et/ ou distribuer le support de formation à l'exception de ce qui est prévu aux présentes Conditions Générales ;
- de désassembler, décompiler et/ou traduire le support de formation, sauf dispositions légales contraires et sans possibilité de renonciation contractuelle ;
- de sous licencier, louer et/ou prêter le support de formation ;
- d'utiliser à d'autres fins que la formation le support associé.

Conditions générales de vente

14. Éthique

14.1 Le Client garantit que ni lui ni aucune personne sous sa responsabilité ou agissant en son nom ou pour son compte n'a accordé ni n'accordera d'offre, de rémunération ou de paiement ou avantage d'aucune sorte, constituant ou pouvant constituer selon la réglementation applicable au Contrat et aux parties un acte ou une tentative de corruption ou de trafic d'influence, directement ou indirectement, en vue ou en contrepartie de l'attribution d'un avantage (ci-après les « Actes de Corruption »). Le Client s'assurera qu'une enquête sera menée avec diligence en cas de preuve ou soupçon relatif à la commission d'un Acte de Corruption et sera signalée à Bildung L&D SAS.

14.2 Le Client garantit:

- que lui-même et toutes les personnes sous sa responsabilité ou agissant en son nom ou pour son compte, ont connaissance et se conforment à toutes les lois et réglementations sur la lutte contre la corruption qui leur sont applicables.
- qu'il a mis en œuvre des règles et procédures permettant de se conformer aux dites lois et réglementations;
- qu'il a mis en place des règles et procédures appropriées visant à prévenir la commission d'Actes de Corruption, par lui-même et par les personnes sous sa responsabilité ou agissant en son nom ou pour son compte;
- que les archives relatives à ses activités, y compris les documents comptables, sont tenues et conservées de manière à garantir leur intégrité. La preuve de l'existence de ces règles et procédures évoquées supra sera communiquée sur demande à Bildung L&D SAS.

14.3 Tout manquement à une des obligations ci-dessus ouvrira le droit à Bildung L&D SAS de résilier immédiatement le Contrat et/ou de demander le paiement de dommages et intérêts

15. Protection des données personnelles

Dans le cadre de la réalisation des formations, Bildung L&D SAS est amenée à collecter des données à caractère personnel.

En outre les personnes concernées disposent sur les données personnelles les concernant d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation, de portabilité, et d'apposition et peuvent à tout moment révoquer les consentements aux traitements. Les personnes concernées seront susceptibles de faire valoir leurs droits directement auprès de Bildung L&D SAS à l'adresse suivante : formations@bildung.fr

Conformément à l'exigence essentielle de sécurité des données personnelles, Bildung L&D SAS s'engage dans le cadre de l'exécution de ses formations à prendre toutes mesures techniques et organisationnelles utiles afin de préserver la sécurité et la confidentialité des données à caractère personnel et notamment d'empêcher qu'elles ne soient déformées, endommagées, perdues, détournées, corrompues, divulguées, transmises et/ou communiquées à des personnes non autorisées.

Par conséquent, Demos s'engage à :

- Ne traiter les données personnelles que pour le strict besoin des formations ;
- Conserver les données personnelles pendant trois (3) ans ou une durée supérieure pour se conformer aux obligations légales, résoudre d'éventuels litiges et faire respecter les engagements contractuels. ;
- En cas de sous-traitance, Bildung L&D SAS se porte fort du respect par ses sous-traitants de tous ses engagements en matière de sécurité et de protection des données personnelles.
- Enfin, dans le cas où les données à caractère personnel seraient amenées à être transférées hors de l'union européenne, il est rappelé que cela ne pourra se faire sans l'accord du Client et/ou de la personne physique concernée.

16. Communication

Le Client autorise expressément Bildung L&D SAS à mentionner son nom, son logo et à faire mention à titre de références de la conclusion d'un Contrat et de toute opération découlant de son application dans l'ensemble de leurs documents commerciaux.

17. Loi applicable et juridiction

En cas de réclamation, nous faire part de votre demande par mail. Les Contrats et tous les rapports entre Bildung L&D SAS et son Client relèvent de la Loi française. Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable dans un délai de soixante (60) jours compté à partir de la date de la première présentation de la lettre recommandée avec accusé de réception, que la partie qui soulève le différend devra avoir adressée à l'autre, seront de la compétence exclusive du tribunal de commerce de Nanterre quel que soit le siège du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.

18. Clause Modification des CGV

La nullité d'une clause des CGV n'entraîne pas la nullité des CGV. L'inapplication temporaire d'une ou plusieurs clauses des CGV par la Société ne saurait valoir renonciation de sa part aux autres clauses des CGV qui continuent à produire leurs effets. De même, le fait que la Société ne se prévale pas à un moment donné de l'une des présentes clauses des CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

La Société se réserve le droit de réviser les présentes CGV à tout moment, les nouvelles conditions s'appliquant à toute nouvelle commande, quelle que soit l'antériorité des relations entre la Société et le Client.

Une copie des nouvelles CGV peut être remise au Client à sa demande.

BILDUNG