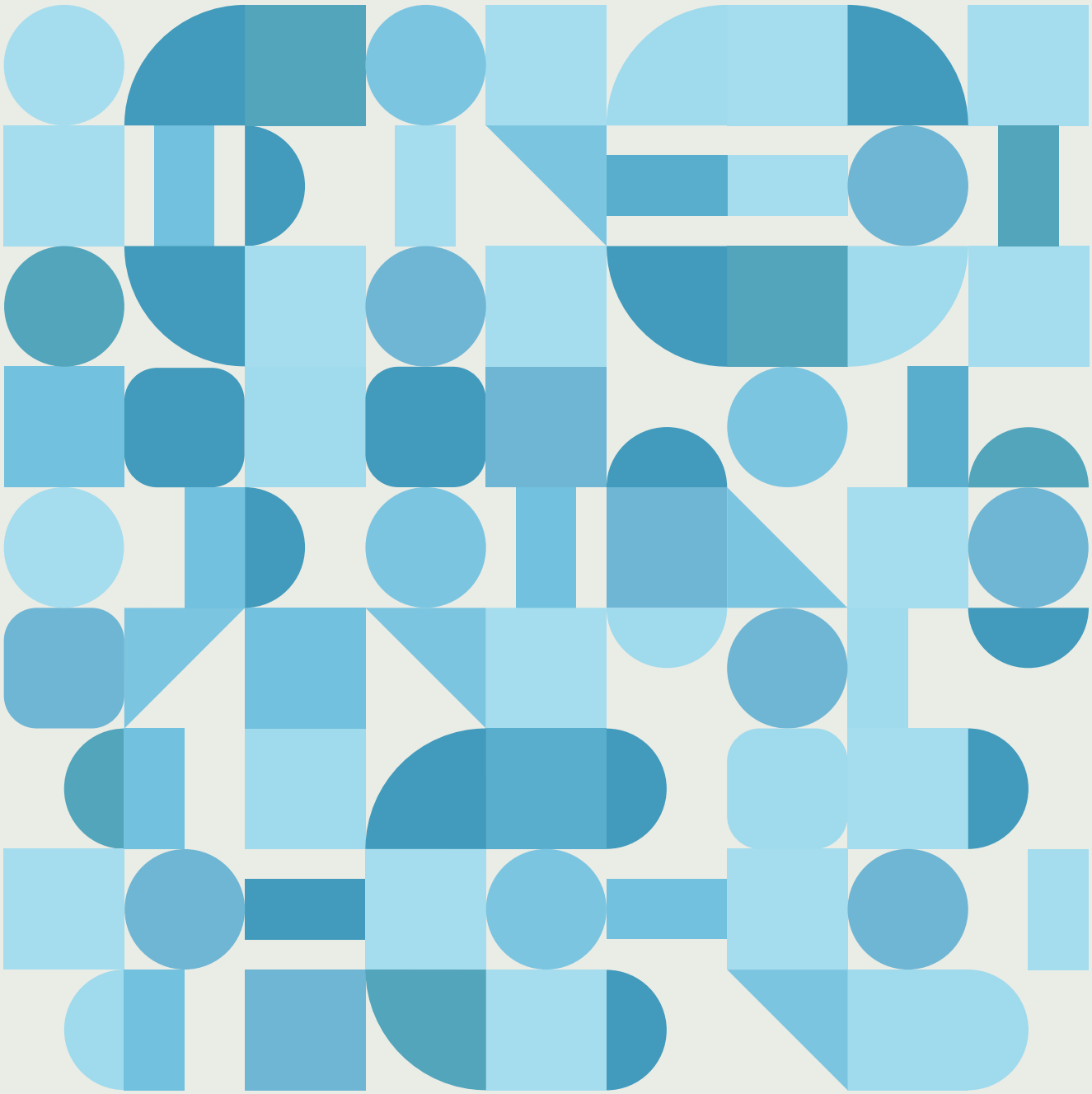
Formations 2027



Droit des affaires

GERESO
FORMATION | CONSEIL | ÉDITION

GERESO est le partenaire privilégié des plus grandes entreprises et établissements publics français, parmi lesquels :

Secteur Privé

ABB FRANCE • ACCENTURE • ACCOR • ACMS • ACTION LOGEMENT • ADOMA • AÉROPORTS DE PARIS • AFPA • AG2R • AGEFIPH • AGENCE FRANCE-PRESSE • AIRBUS • AIR LIQUIDE • ALBANY INTERNATIONAL • ALLIANZ • ALSTOM • ALTEDIA • AMBASSADE DES ÉTATS-UNIS ET DU CANADA • APEC • APPIA • ARC INTERNATIONAL • ARKEMA • ARPAVIE • ARTERRIS • ASSYSTEM • AUCHAN • AXA FRANCE • AXALTA COATING SYSTEMS • APRR • BANQUE DE FRANCE • BANQUE PALATINE • BANQUE POPULAIRE • BAYARD PRESSE • BAYER CROPSCIENCE • BERTIN TECHNOLOGIES • BNP PARIBAS • BOBST LYON • BOLLORÉ • BOSCH • BOUYGUES • BPCE • BRGM • BRICO DÉPÔT • BRIDGESTONE FRANCE • BSH ÉLECTROMÉNAGER • BUREAU VERITAS • C&A • CAISSE CENTRALE DE LA MSA • CAISSE D'ÉPARGNE • CANAL+ • CAPGEMINI • CARREFOUR • CARSAT • CASA • CASINO • CCAS • CCI • CEA • CENTRE JEAN-PIERRE TIMBAUD • CERFRANCE • CFPR • CHANEL • CIC • CLARINS • CLUB MÉDITERRANÉE • CNAMTS • CNES • CNP ASSURANCES • COFACE • COLAS • COLLECTEAM • CONFORAMA • CLAAS TRACTOR • COOPÉRATIVE LE GOUESSANT • COVÉA • CPAM • CRÉDIT AGRICOLE • CRÉDIT MUTUEL • CRISTAL UNION • DAHER • DALKIA • DASSAULT • DELPHARM GAILLARD • DISNEY • ECONOCOM • EDF • EFS • EGIS • EIFFAGE • ENGIE • ENGIE SOLUTIONS • ENSEMBLE PROTECTION SOCIALE • ESPCI PARIS • ESSILOR • FFF • FNAC • FRAMATOME • FRANCE TÉLÉVISIONS • FRANCE TRAVAIL • FUJIFILM • GROUPE BEL • GECINA • GEFCO • GEMALTO • GENERAL ELECTRIC • GENERALI • GEODIS • INETUM • GFC ATLANTIC • GKN DRIVELINE • GLACES THIRIET • GRANDS PORTS MARITIMES • GROUPAMA • GROUPE ARCADE • GROUPE HENNER • GROUPE HOSPITALIER SAINT-JOSEPH • GROUPE LES MOUSQUETAIRES • GROUPE VYV • GRTGAZ • SANOFI • HELMA SERVICES • HERMÈS SELLIER • HERTA • HERTZ • HÔTEL LE BRISTOL • IDEX • IFPEN • IMPACT • INÉO • IN EXTENSO • INGEROP • INNOTHERA SERVICES • INRS • INSEAD • INSTITUT PASTEUR • IPSOS • IRSN • ITRON • JEAN STALAVEN • JOHN DEERE • KEOLIS • KRYS GROUP • KUEHNE+NAGEL • L'ORÉAL • LA BANQUE POSTALE • LABORATOIRES URGO • LABORATOIRES SERVIER • LABORATOIRES FILORGA COSMÉTIQUES • LABORATOIRES NUXE • LAFARGE • LAGARDÈRE • LA POSTE • LA REDOUTE • LEGRAND • LFPJ • LES TRAVAUX DU MIDI • LILLY FRANCE • LOGOPLAST • LOUIS VUITTON • LYONNAISE DE BANQUE • LUBRIZOL • MAAF • MACIF • MACSA • MAIF • MBDA FRANCE • MCDONALD'S • MGEN • MICHELIN • MMA • MSA • MOËT HENNESSY • MUTEX • NAPHTACHIMIE • NATIXIS • NESTLÉ • NEXANS • NEXTER • NUTRIXO • ORANGE • ORANGE BANK • ORANO • OUEST-FRANCE • SOLOCAL • PASQUIER • PARIS HABITAT • PARISOT • PEUGEOT • PFIZER • PHILIPS • PIERRE GUÉRIN • POLYONE • PORT AUTONOME • PRINTEMPS • PRO BTP • RADIO FRANCE • RATP • RAZEL-BEC • RELAIS COLIS • RENAULT • SACEM • SAFRAN • SAINT-GOBAIN • SAMSIC • SARTHE HABITAT • SCHENKER FRANCE • SCHLUMBERGER • SCHNEIDER ELECTRIC • SEB DÉVELOPPEMENT • SEITA • SGS • SHELL • SHISEIDO • SIACI SAINT-HONORÉ • SIEMENS • SILVANTOS • SMARTBOX • SNCF • SOCIÉTÉ GÉNÉRALE • SOFITEL • SOGEA • SOGIMA • SOLVAY • SOURIAU • SPIE • STMICROELECTRONICS • STELIA AEROSPACE • SUEZ • SVP • SYSTRA • TAM • TDF • TECHNIP • TEFAL • TELEPERFORMANCE • TERRE AL • THALES • TOTAL • TRANSDEV • UCANSS • UNEO • VALEO • VEOLIA • VERSPIEREN • VINCI • VIVARTE • VM BUILDING SOLUTIONS • VTG FRANCE • WÜRTH FRANCE...

Secteur Public

AGENCES DE L'EAU • ANAH • ANFH • ANSES • ASSEMBLEE NATIONALE • ASP • CAISSE DES DEPOTS • C.A.S.V.P • CENTRES DE GESTION DE LA FPT • CENTRE NATIONAL DU CINEMA ET DE L'IMAGE ANIMEE • CLEISS • CNRS • COUR DES COMPTES • EDSMR • IFCE LES HARAS NATIONAUX • INSERM - IRSTEA • URSSAF CAISSE NATIONALE

CONSEILS DÉPARTEMENTAUX : DU CANTAL • DE L'HERAULT • DU JURA • DE LA HAUTE-VIENNE • DES HAUTS DE SEINE • DES PYRENEES-ORIENTALES • DU FINISTERE...

CONSEILS RÉGIONAUX : AUVERGNE-RHONE ALPES • GRAND EST • GUADELOUPE • NOUVELLE AQUITAINE • CENTRE VAL-DE-LOIRE ...

CULTURE : BNF, CENTRE GEORGES POMPIDOU, CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX, CHATEAU DE VERSAILLES, LA COMEDIE FRANÇAISE, MUSEE DU LOUVRE, MUSEE DU QUAI BRANLY, SEVRES LA CITE DE LA CERAMIQUE.....

ÉDUCATION : CAISSES DES ÉCOLES, ECOLE, CENTRALESUPELEC, ECOLES DES MINES, ECOLE POLYTECHNIQUE, ENAC, LA FEMIS, UNIVERSITES NANTES, PARIS II, DE PARIS-SORBONNE, DU HAVRE, AIX-MARSEILLE ... • DILA • DREAL • FRANCEAGRIMER • UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL • IGN • IGPDE • INPI • INRAE • INRAP • INRIA • INSEE • IRD • LA POSTE

MAIRIES : PARIS, LYON, NANTES, ROUEN, LE HAVRE, VERSAILLES, NOISY, SARTROUVILLE...

METROPOLES : LYON, NANTES, LILLE, STRASBOURG, TOULOUSE

MINISTÈRES : DE L'AGRICULTURE, DE LA CULTURE, DE LA DÉFENSE, DE L'ECOLOGIE, SERVICES DU PREMIER MINISTRE... • ONAC-VG • PREFECTURE DE REGION : AUVERGNE-RHONE ALPES, BRETAGNE, CHARENTE, ILE DE FRANCE ...

SANTÉ : APHP, ARS, CASH DE NANTERRE, CH D'AJACCIO, DE GONESSE, DU HAVRE, GUILLAUME RÉGNIER, PUBLIC DU COTENTIN...• CHI DE CRETEIL, DE POISSY/ST GERMAIN EN LAYE, DE VILLENEUVE SAINT GEORGES... • CHU DE BREST, DE FELIX GUYON, DE RENNES, HOPITAUX DE ROUEN, DE NANTES, DE NICE, DE NIMES, DE SUD REUNION...• CSMLD JACQUES WEINMANN • EHPAD • EFS • EPS • EPSMR • GH LE RAINCY-MONTFERMEIL, DE MULHOUSE SUD ALSACE, DE L'AUBE-MARNE, EST-REUNION, SUD-ARDENNES ... • HAUTE AUTORITE DE SANTE • INSTITUT LE VAL-MANDE • MIPIH • SANTÉ PUBLIQUE FRANCE • SDIS DE L'ARDÈCHE, DE LA LOIRE, DES ALPES MARITIMES, DES YVELINES • SYNDEC • S.A.R. : DE DOUAI, DE LYON, DE PARIS ...

GERESO
FORMATION | CONSEIL | ÉDITION

CHEZ GERESO, NOUS VOUS TRANSMETTONS DES EXPERTISES ET

DES SAVOIR-FAIRE CLÉS POUR CONTRIBUER À VOTRE PERFORMANCE.

NOUS RÉPONDONS À VOS PROPRES BESOINS ET VOS ATTENTES, PARCE QUE NOUS CROYONS QUE CHACUN MÉRITE UNE APPROCHE **SUR-MESURE.** NOUS NOUS ENTOURONS D'EXPERTS, AFIN DE VOUS ACCOMPAGNER AU QUOTIDIEN.

NOUS AVONS TOUS À CŒUR DE VOUS FAIRE ÉVOLUER POUR ACCROÎTRE VOTRE EFFICACITÉ,

VOTRE ÉPANOUISSEMENT PROFESSIONNEL MAIS AUSSI PERSONNEL.

NOUS VOUS SOUTENONS DANS LA CROISSANCE DE VOTRE ACTIVITÉ, EN PRENANT EN COMPTE VOTRE MARCHÉ, VOS ENJEUX ET VOTRE CULTURE D'ENTREPRISE.

NOUS FAISONS TOUT POUR NOUS RÉINVENTER ET ENRICHIR NOTRE OFFRE, CAR DANS UN MONDE EN PERPÉTUEL MOUVEMENT, **IL N'Y A PAS DE PLACE POUR L'IMMOBILISME.** NOUS CRÉONS AVEC VOUS UNE RELATION DE PROXIMITÉ, BASÉE SUR LA FOI EN L'HOMME ET EN SON AMBITION.

NOUS AGISSONS POUR ATTISER VOTRE CURIOSITÉ, **ET FAIRE ÉCLORE EN VOUS DE NOUVELLES PASSIONS.**

NOUS CRÉONS L'INTÉRÊT, POUR EXALTER LES SAVOIRS.

NOUS CROYONS QU'IL SUFFIT D'UNE FORMATION ADAPTÉE, D'UN CONSEIL AVISÉ OU D'UNE LECTURE PASSIONNÉE POUR RÉVEILLER CE QUE VOUS AVEZ DEPUIS TOUJOURS, **EN VOUS.**

AVEC GERESO,

RÉVÉLEZ VOS COMPÉTENCES !

Professionnel•les du Secteur Privé

1 • Une qualité reconnue

Avec plus de 50 000 évaluations effectuées et un taux de satisfaction de 87 %, nos formations se distinguent par leur qualité pédagogique, leur organisation et leur impact concret sur les pratiques professionnelles.
(Source : Données LearnEval 2025-2026)

2 • Des formations adaptées à vos besoin

Formations courtes en présentiel ou à distance, formations certifiantes ou diplômantes, parcours personnalisés… Nous innovons en permanence pour vous proposer la réponse formation qui vous convient le mieux !

3 • Des consultants experts et passionnés

Nos formateurs sont des professionnels du secteur privé expérimentés. Pédagogues et engagés, ils conçoivent et actualisent eux-mêmes leurs programmes pour garantir des contenus opérationnels et toujours à jour.

4 • Des outils pédagogiques innovants

Classes virtuelles, webinaires, modules e-learning, blended learning, e-ressources, support technique dédié, espace stagiaire en ligne…Tout est conçu pour faciliter votre apprentissage et optimiser votre expérience formation.

10 bonnes raisons

Que vous soyez responsable ou assistant•e formation, professionnel•le des ressources humaines, dirigeant ou cadre du secteur privé, découvrez 10 bonnes raisons de nous faire confiance pour vos formations inter et intra-entreprise.

5 • Un accompagnement personnalisé

Avant, pendant et après votre formation, nos équipes vous accompagnent de façon individuelle pour optimiser votre expérience formation.

6 • 100 % des formations évaluées

Toutes les formations GERESO sont évaluées en ligne via LearnEval. Objectif : mesurer la qualité de l'organisation, du contenu, de la pédagogie, de l'animation, des supports et l'impact concret de la formation sur la durée

7 • Un partenaire certifié et reconnu

Certifié Qualiopi et membre des Acteurs de la Compétence, GERESO figure parmi les organismes de formation reconnus comme « Incontournables » par le Groupe Décideurs / Leaders League.
(Classement 2026)

8 • Un environnement idéal pour apprendre

Notre Espace Formation, situé Place de Catalogne à Paris Montparnasse, vous accueille dans un cadre moderne et convivial : salles équipées, espace détente, librairie et accueil personnalisé.

de vous former chez GERESO

9 • Une équipe dédiée à vos projets stratégiques

Développement des compétences, accompagnement des transformations, projets RH à enjeux… Une équipe dédiée vous accompagne dans la conception et le déploiement de vos projets de formation.

10 • Une relation durable

Grâce à une veille réglementaire permanente et à notre capacité d'innovation, nous vous apportons des solutions fiables, durables et adaptées aux évolutions du secteur privé.

L'expertise à deux pas de chez vous.

En France métropolitaine, outremer ou à l'étranger, toute l'expertise de notre réseau de consultants vient à votre rencontre dans votre région.



87/100

Score moyen de satisfaction «à chaud»
entre le 1/01/2024 et le 31/12/2025

50 000

Évaluations réalisées
(Sources : LearnEval / forMetris)

Évaluez l'impact de vos formations avec LearnEval

Avec LearnEval, évaluez chacune de vos formations au bon moment, pour en mesurer toute la valeur. À chaud, juste après votre session : mesurez la qualité de la préparation, l'organisation, l'animation, la pertinence des contenus et votre satisfaction. À froid, quelques semaines plus tard : évaluez l'atteinte des objectifs, l'application concrète des acquis, les gains en efficacité ou en qualité de travail et votre satisfaction durable. Des retours précis et utiles, pour des formations toujours plus efficaces !

Choisissez le format qui vous ressemble.

Les formations interentreprises
Des formations de 1 à 5 jours, en présentiel ou à distance, pour des compétences directement applicables.

Les parcours certifiants
Des formations certifiantes reconnues pour développer ou valider vos compétences en RH, management...

Les sessions intra-entreprises sur-mesure
Des formations 100 % personnalisées, adaptées à vos attentes et à vos modalités préférées.

Les offres modulaires
2 ou 3 formations progressives et complémentaires, pour maîtriser les fondamentaux puis se perfectionner sur une thématique spécifique.

Les formations en exclusivité intra-entreprises
Des formations proposées en intra uniquement, pour des raisons stratégiques, confidentielles ou sectorielles.

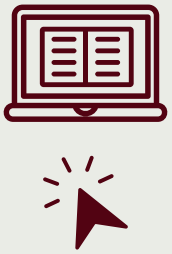
Les parcours diplômants
Diplômes RH BAC+2 à BAC+5, éligibles au CPF et à la VAE, pour évoluer vers de nouvelles fonctions ou valider votre expérience.

Les blocs de compétences
Des parcours de 3 à 14 jours, éligibles au CPF et cumulables sur plusieurs années pour viser des titres diplômants.

Les formations inter déployables en intra
Des formations sur site pour vos équipes, selon des programmes catalogue ou clés en main.

Les formations à distance
Formations en ligne, classes virtuelles, blended learning et webinaires pour optimiser coûts et délais.

La formation à distance



À distance ou en présentiel, la même exigence d'excellence ! **94,7 %** des participants à nos formations en ligne les recommandent à leur entourage.
(Source : LearnEval)
En 2027, pour répondre à tous vos enjeux de formation, nous organisons pour vous plus de **600 sessions à distance**, animées par des consultants experts, formés spécifiquement aux outils de **classe virtuelle, webinaires, coaching à distance**...

Toutes nos formations inter et intra-entreprises proposées en format présentiel peuvent également être dispensées, à la demande, **à distance**, avec la même qualité d'apprentissage, grâce à des outils de classe virtuelle et de collaboration en ligne adaptés et maîtrisés.
Nous répondons aussi de façon personnalisée à vos demandes de développements de modules e-learning ou à vos besoins de déploiements de formations en ligne ou en blended learning.

180 000

Professionnels du secteur privé et du secteur privé et de la fonction publique formés

1 500

Sessions de formation programmées en 2027

Objectif CPF !

GERESO se mobilise pour la réussite du Compte Personnel de Formation (CPF) en vous proposant une gamme de formations diplômantes et de blocs de compétences éligibles au CPF.

Des outils et des formats sur-mesure

Nous avons sélectionné les **solutions techniques** les plus fiables et sécurisées : **ZOOM** pour nos classes virtuelles, **TEAMS** ou **WEBEX** pour pour les secteurs sensibles, et **WEBIKEO** pour nos webinaires.

Nos formats incluent : des **classes virtuelles** interactives animées par des experts, des **webinaires** gratuits sur des thèmes variés (RH, management, efficacité professionnelle, développement personnel), des modules **e-learning sur-mesure** développés avec nos équipes, du **blended learning** (présentiel et distanciel combinés) et de **l'accompagnement/coaching en ligne** pour un appui technique et le développement des compétences.

Notre signature pédagogique

"Vivre une formation GERESO, c'est être guidé(e) par nos experts passionnés, au plus près de vos situations métier. C'est être accompagné(e) tout au long de votre apprentissage, dans une relation personnalisée et dans la convivialité"

Former, c'est un métier ! Nos intervenants sont à la fois concepteurs et animateurs de leurs formations. Leur connaissance approfondie du terrain et de vos besoins spécifiques leur permet de créer des programmes parfaitement adaptés. Ils réalisent l'ingénierie pédagogique des formations inter, intra et sur-mesure pour atteindre vos objectifs.

Nos formations s'appuient sur des **contenus ciblés, des méthodes pédagogiques variées** pour impliquer les participants, et **une posture qui favorise la qualité de la relation** et l'ambiance conviviale. **Les outils utilisés** sont **directement transposables** en situation de travail.

L'expertise est au cœur de nos activités : nos consultants formateurs interviennent aussi en conseil, et certains sont auteurs d'ouvrages professionnels, enrichissant leur pratique et approfondissant les sujets abordés.

Créer les meilleures conditions d'apprentissage est essentiel pour nous. Chez GERESO, nous savons qu'un apprenant concentré est un apprenant qui progresse. Nous proposons un itinéraire pédagogique structuré pour accompagner chaque étape de votre parcours, de l'inscription au suivi post-formation.

Barbara Foucaud,
Responsable pôle pédagogique

Ce que disent nos apprenants

"Ils créent un climat propice aux échanges et donnent envie d'aller plus loin."

Nos formateurs sont salués pour leur expertise, leur ouverture et leur capacité à rendre simples et vivants des sujets parfois complexes.

"Je me suis sentie comme chez moi à Montparnasse, soutenue jusqu'à la certification."

Nos formations offrent une vraie parenthèse

Nos formations ont un impact réel sur les compétences des participants

"Le programme était parfaitement adapté à mes attentes, il m'a permis de devenir expert, de sécuriser mes pratiques et de progresser rapidement."

Votre parcours formation chez GERESO

Avant, pendant et après votre formation, notre équipe vous accompagne pour faciliter chaque étape de votre parcours.

1 Votre conseillère pédagogique vous guide et construit avec vous votre parcours de formation personnalisé

2 Votre espace personnel sur monportail.gereso.com vous permet de gérer votre inscription, d'accéder en un clic à toutes vos informations

3 L'équipe GERESO vous propose un accueil personnalisé dans un environnement chaleureux

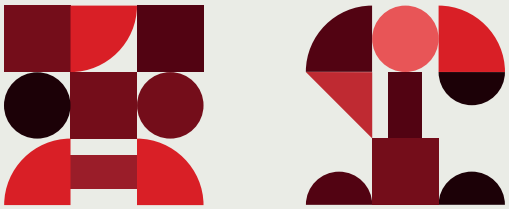
4 Des consultants-formateurs experts et passionnés sont à votre écoute pendant & après votre formation

5 Le contenu et les objectifs de la formation sont validés avec vous en début de session

6 Nous vous garantissons une ambiance conviviale, pour interagir avec le consultant formateur et le groupe de participants

7 Les échanges avec votre consultant-formateur se prolongent, de retour à votre poste

8 Nous mettons à votre disposition des outils opérationnels transposables à votre contexte professionnel ainsi qu'une base documentaire



L'équipe Grands Projets

Déploiement d'un **projet RH multisites** ? **Formation de l'ensemble de vos managers ou de vos collaborateurs** ? **Accompagnement** au **changement** ou **harmonisation des pratiques** ?
Notre équipe **Grands Projets** vous accompagne dans l'élaboration de vos projets de formation à enjeux, en tenant compte de votre métier, de votre culture d'entreprise, du profil de vos agents.
Notre approche repose sur deux valeurs essentielles : **la proximité et l'expertise**.

La proximité

Une équipe et **un interlocuteur dédiés** vous accompagnent tout au long de votre projet, de l'identification de votre besoin jusqu'à l'évaluation de la performance à moyen terme de l'action de formation que nous avons menée conjointement.

L'expertise

Votre projet est élaboré **étape par étape**, suivant une méthodologie stricte qui **garantit la qualité** du **résultat final**.

4 Étapes pour vos projets de formation

1 Analyse des besoins
Étude détaillée de votre demande, de vos documents, de votre contexte, de vos enjeux, de votre culture d'entreprise

2 Élaboration des programmes
Travail d'ingénierie pédagogique pour créer vos modules et votre parcours de formation : objectifs, séquences, contenu, méthodes pédagogiques

3 Déploiement
Définition des modalités et planification des dates de formation, création des groupes, animation des sessions

4 Évaluation & suivi
Évaluation à chaud et à froid des sessions par les participants, bilans quantitatifs et qualitatifs, plan d'actions, suivi post-formation

Le coaching GERESO

Réalisées par des professionnels certifiés et expérimentés, nos prestations de coaching vous aident à améliorer votre performance individuelle ou collective ou à faire face à de nouveaux défis personnels ou d'équipe.

Notre approche du **coaching repose sur l'écoute active**, la bienveillance et des **méthodes éprouvées**, ajustées à vos enjeux spécifiques.

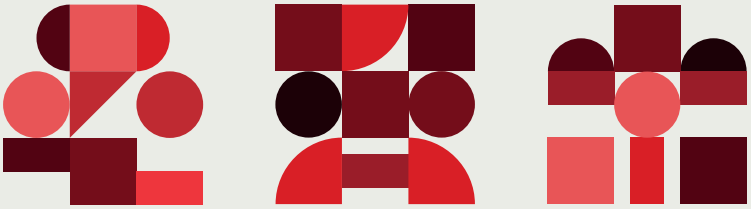
Le **coaching individuel** permet d'instaurer un espace de réflexion, de prise de recul et de clarification des objectifs professionnels. Il favorise la prise de décision, la confiance en soi, le leadership et l'alignement entre valeurs personnelles et professionnelles.

Le **coaching collectif** vise à renforcer la coopération, à améliorer la communication, à développer l'intelligence collective et à soutenir la performance durable des équipes. Il s'intègre dans les démarches de conduite du changement, de transformation managériale ou de développement de la culture d'entreprise.

Tous nos coachings s'inscrivent dans une logique de résultats mesurables et s'adaptent à vos contraintes organisationnelles (présentiel, distanciel, format hybride). Un **suivi personnalisé**, confidentiel et structuré est assuré **tout au long du processus**, en lien avec les objectifs fixés en amont.

Nos consultants & équipes pédagogiques

Expérimentés et certifiés, ils vous accompagnent dans tous vos projets de formation, en tenant compte de votre métier, de votre culture d'entreprise, de vos enjeux stratégiques et opérationnels.



E-ressources pédagogiques

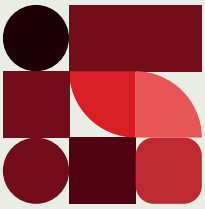
Pour approfondir vos connaissances, consolider vos compétences acquises en formation et rester à la pointe de votre domaine d'expertise.

Afin de prolonger et d'enrichir votre expérience de formation, GERESO a développé un service de e-ressources pédagogiques en ligne, accessible en option lors de votre inscription.

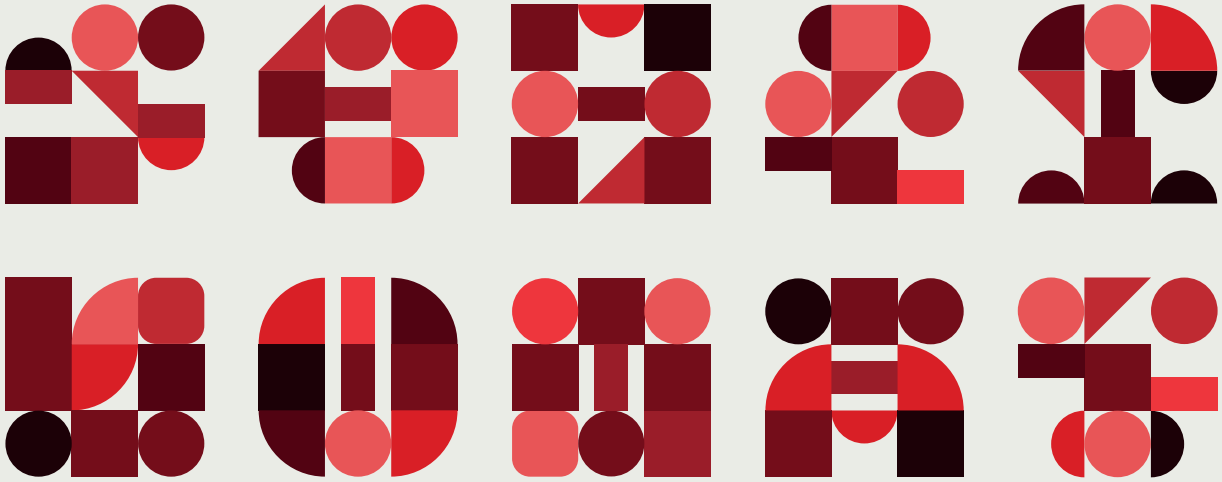
Depuis un **espace personnel sécurisé**, vous accédez à une **documentation complémentaire régulièrement actualisée** : barèmes, règles applicables, décryptages de textes réglementaires, réponses illustrées par la jurisprudence, tableaux de synthèse, cas pratiques, et bien plus encore.

Pensées pour un **usage concret et opérationnel**, ces ressources sont classées par **grandes thématiques**, avec un moteur de recherche intégré pour naviguer rapidement vers l'information souhaitée. De plus, un **support technique** vous permet de **poser directement** vos questions à nos experts pour un **accompagnement encore plus personnalisé**.

Ce service vous garantit un véritable **prolongement de la formation**, utile au quotidien dans votre activité.







Veille RH & Expertise décisionnelle

Droit social, paie, protection sociale...Votre environnement juridique et RH est en perpétuelle évolution. Pour vous permettre de rester en permanence à la pointe de l'actualité et sécuriser toutes vos décisions, nos experts vous proposent **2 prestations à forte valeur ajoutée** :

Veille RH

Des réponses d'experts à toutes vos interrogations sur vos pratiques RH, à travers un système de questions/réponses

Les domaines concernés

- Protection sociale : accidents, maladies, incapacité, inaptitude...
- Carrière des salariés : mobilité, arrêt de travail, reclassement, gestion contractuelle...
- Santé et sécurité des salariés : accidents de travail, maladies professionnelles...
- Gestion du temps de travail : durée du travail organisation des plannings, congés, CET...
- Gestion du personnel : recrutement, protection sociale, paie...
- Cumul d'activités, départ des salariés...

Expertise Décisionnelle

Une synthèse fiable et décryptée par nos experts en droit du secteur privé de l'actualité réglementaire et jurisprudentielle en RH

Les objectifs

- Connaitre la toute dernière actualité RH et ses incidences sur vos pratiques de gestion RH des salariés..
- Bénéficier du décryptage d'experts en droit du secteur privé sur toutes les nouveautés RH : derniers textes, jurisprudences...
- Obtenir une réponse personnalisée à toutes vos questions concernant la mise en applicationde la toute dernière règlementation RH du secteur privé...
- Sécuriser vos décisions et procédures en matière de gestion RH, protection sociale, droit du travail, paie...

Plus d'infos sur gereso.com/consulting ou par mail : conseil@gereso.fr – Tél. : 02 43 23 51 44

Nos engagements, nos valeurs

Depuis toujours, notre activité repose sur six valeurs fondamentales qui guident chacune de nos actions, en interne comme auprès de nos clients.

Le respect s'exprime par la bienveillance, la loyauté et la courtoisie dans toutes nos interactions.

L'intégrité se manifeste par la transparence, le respect des engagements, la rigueur méthodologique et la confidentialité des informations.

La passion est un moteur essentiel qui anime nos équipes au quotidien.

Elle s'accompagne **de créativité,** qui nous pousse à innover constamment dans nos services, produits et méthodes pédagogiques.

L'expertise de nos consultants, auteurs et collaborateurs est le fruit de plus de **50 ans d'excellence.**

Enfin, nous cultivons la **pérennité** de nos relations, en établissant un lien de confiance durable avec nos clients comme entre collègues.

Une démarche sociétale active

GERESO veille au respect strict de la **réglementation** en **matière d'hygiène**, **de sécurité**, **de conditions de travail** et de **droit des affaires**, tant en interne qu'auprès de ses partenaires, tout en luttant activement contre la corruption et le travail illégal.

L'entreprise **défend l'égalité des chances et combat toute forme de discrimination** ou de **harcèlement**, notamment envers les personnes en situation de handicap, qu'elle accueille dans des locaux accessibles.

Engagée socialement, GERESO accompagne ses collaborateurs tout au long de leur parcours grâce à un processus d'intégration structuré, la transmission de savoir-faire et l'accès garanti à la formation, avec 100 % des salariés formés entre 2023 et 2025. Elle **soutient** également des **actions solidaires**, **éducatives ou sportives**, en lien **avec ses collaborateurs**, et participe à des **projets en faveur de la société civile**.

Une dimension écologique

Depuis 2015, le siège social de GERESO offre un haut niveau de confort à ses salariés, tout en s'engageant activement dans la maîtrise des ressources. Le Groupe **dispose d'une filiale de production d'énergie photovoltaïque**, permettant d'**éviter l'émission de 14 tonnes de CO_2** par an et de produire plus d'énergie qu'il n'en consomme.

Un **Référent Énergie** est dédié à l'optimisation des consommations sur les sites du Mans et de Paris. Par ailleurs, GERESO agit au quotidien pour **limiter son impact environnemental : tri des déchets, gestion raisonnée des consommations d'eau, d'énergie et de matières premières**, installation de bornes de recharge électrique, parc à vélos et limitation des impressions.

L'entreprise poursuit sa **démarche de dématérialisation** avec des formations en ligne, des e-books, une offre consultable sans catalogue papier et des ressources numériques post-formation. Elle **sélectionne également des fournisseurs écoresponsables** labellisés Imprim'vert ou inscrits sur l'éco-liste, et imprime ses catalogues sur du papier certifié PEFC. En matière de mobilité, **97 % des déplacements du personnel s'effectuent en train**.

L'Espace Formation, situé à proximité de la gare Montparnasse, encourage l'utilisation des transports en commun par les clients et les collaborateurs. GERESO promeut les modes de transport durables et le **développement des webinaires**, qui permettent de **limiter les trajets tout en préservant la qualité des formations**.

Certification engagement qualité

Certifié Qualiopi depuis avril 2021, GERESO garantit la qualité de ses formations à travers le respect des exigences réglementaires, la mobilisation de compétences adaptées et une démarche d'amélioration continue. Attentif à la satisfaction de ses clients, GERESO évalue 100 % de ses formations via la solution LearnEval.

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

La pictothèque

ACTU

Formations proposant un **focus spécifique sur les dernières actualités.** Pour mettre à jour vos connaissances et intégrer les **toutes dernières dispositions législatives,** les dernières valeurs et barèmes ou les réformes en cours.

BEST GERESO

Formations **plébiscitées par nos clients** pour la qualité de leur contenu, l'expertise des consultants, les méthodes pédagogiques utilisées... Ces **formations bénéficient de sessions garanties** et affichent régulièrement "complet" : pensez à réserver votre place au plus vite !

NOUVEAU

Formations inédites, proposées pour la première fois en 2026/2027. Notre équipe de consultants et d'ingénieurs pédagogiques **conçoit en permanence de nouveaux programmes,** pour vous accompagner dans les mutations de vos métiers et de vos missions, ou intégrer **l'actualité la plus récente.**

ATELIER

Formation **pratique et interactive en présentiel,** centrée sur **l'échange de bonnes pratiques** entre pairs.
Avec l'aide d'un animateur, approfondissez vos compétences juridiques et stratégiques pour **mettre en œuvre des solutions concrètes** au sein de votre entreprise ou administration

EXCLU **INTRA**

Formations proposées **exclusivement en format intra,** dans votre enterprise.
Vos bénéfices : un programme **100% personnalisable** et une formation organisée selon les modalités qui vous conviennent le mieux : lieu, date, durée, objectifs et outils pédagogiques....

ÉLIGIBLE **CPF**

Formation éligible au financement CPF. Les conditions d'éligibilité au CPF évoluent régulièrement et dépendent de multiples critères définis par la législation. Pour toute information complémentaire, **contactez nos services et/ou visitez le site : moncompteformation.gouv.fr**

CERTIFICAT

Certificats professionnels GERESO. Conçus pour valoriser votre expertise, valider vos compétences métier et dynamiser votre parcours professionnel. Ils vous permettent de faire **reconnaître vos acquis ou de développer de nouvelles compétences** pour donner un nouvel élan à votre carrière.

RENDEZ-VOUS

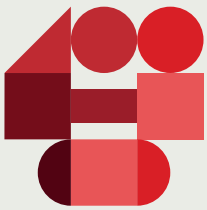
Formations composées de **plusieurs rencontres d'une demi-journée,** proposées à intervalle régulier tout au long de l'année. L'objectif ? Intégrer les dernières modifications législatives et rester à la pointe de l'expertise.

TOP AVIS CLIENTS

Formations ayant **bénéficié des meilleures évaluations** de la part des participants au cours des dernières années.
(source : Indice de satisfaction relevé sur la plateforme LearnEval)

OUVRAGE

Formations donnant lieu à **la remise gratuite d'un ouvrage professionnel.**

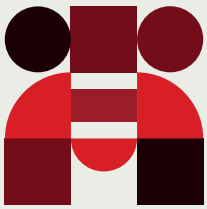


E-RESSOURCES

Formations permettant d'accéder, **en option, à une documentation pédagogique additionnelle,** mise à jour régulièrement et accessible depuis un espace en ligne personnalisé.

OFFRE **MODULAIRE**

Formations **constituées de 2 ou 3 modules complémentaires.** Cette formule permet une montée en compétences progressive, dans un délai optimisé et à un tarif avantageux.



BLOC DE **COMPÉTENCES**

Parcours de **formation certifiant, éligible au CPF,** et intégrable à un cursus diplômant.

LE SOMMAIRE

Comptabilité, fiscalité & gestion financière

Droit des sociétés

Actualités du droit des sociétés — ACTU — 17
Dernières dispositions législatives et jurisprudentielles

L'essentiel du droit des sociétés — 18
Acquérir les fondamentaux juridiques des entreprises

Pratique de la Société Anonyme (SA) — EXCLU **INTRA** — 19
Constitution et règles de gouvernance

Gérer juridiquement une société civile immobilière — **TOP** AVIS CLIENTS — 20
Règles juridiques et fiscales de la SCI

Assistant(e) juridique spécialisé(e) en droit des sociétés — 21
Assurer les formalités et sécuriser les actes de la vie sociale

Droit des contrats

Les fondamentaux du droit des contrats — 22
Intégrer les règles de base communes des contrats soumis au droit français

Sécuriser ses accords commerciaux en B to B — 23
Identifier les risques juridiques et commerciaux liés aux réglementations encadrant la relation commerciale

Restructuration de sociétés

Procédures collectives des entreprises en difficulté — 24
Défendre ses droits en tant que créancier

Accompagnement RH des transformations et restructurations d'entreprises — 25
Accompagner le changement par les compétences

Transformation d'entreprise : restructurations, licenciements économiques et PSE — **TOP** AVIS CLIENTS — 26
La gestion sociale des difficultés économiques : une compétence clé dans un contexte de crise

Gestion sociale des fusions et transferts d'activités — EXCLU **INTRA** — 27
Incidences en droit du travail et protection sociale

Les opérations de restructuration de l'entreprise — EXCLU **INTRA** — 28
Fusion, scission, apport partiel d'actif : aspects juridiques, comptables et fiscaux

Maîtriser les opérations de fusion - aspects comptables, juridiques et fiscaux — 29
Les opérations de restructuration de l'entreprise

Responsabilités et contentieux

Recouvrement de créances — 30
Prévenir les risques d'impayés et gérer le contentieux

Credit management — 31
Les fondamentaux de la gestion du Risque Clients

Optimiser le crédit client — OFFRE **MODULAIRE** — 32
Gestion du risque client et du recouvrement de créances

Marchés publics

L'essentiel des contrats publics 33
Spécificités, opportunités et risques associés aux différents contrats publics

DUME, IA, Chorus Pro… La dématérialisation des marchés publics sous toutes ses facettes 34
Sourcing, optimisation de la réponse et bonne exécution, soyez stratèges!

Remporter des marchés publics 35
Élaborer et valoriser sa candidature et son offre pour optimiser ses chances de succès

ACTU

Actualités du droit des sociétés

Dernières dispositions législatives et jurisprudentielles

1 jour

Réf : ACSO

Objectifs

- Identifier les évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles récentes en droit des sociétés.
- Mesurer les impacts pratiques des nouvelles règles sur la gouvernance, les statuts et les opérations sociétaires.
- Sécuriser les actes et décisions sociales au regard des réformes récentes.
- Anticiper les obligations liées à la transparence, à la durabilité et à la conformité des sociétés.
- Adapter ses pratiques aux principaux enseignements de la jurisprudence récente.

Les plus

- Une synthèse opérationnelle des réformes et décisions jurisprudentielles récentes ayant un impact direct sur la gestion juridique des sociétés
- Un décryptage des nouvelles obligations en matière de gouvernance, de transparence, de durabilité et de sécurisation des opérations sociétaires
- Une analyse pratique illustrée par des cas concrets, permettant d'identifier rapidement les points de vigilance et les actions à mettre en œuvre.

Public & prérequis

Collaborateurs des services juridiques ou administratifs, juristes d'entreprise, dirigeants, administrateurs, directeurs généraux, avocats, experts-comptables, commissaires aux comptes et toute personne impliquée dans la gestion juridique des sociétés.
Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux du droit des sociétés ou d'avoir suivi la formation "L'essentiel du droit des sociétés" proposée par GERESO

Prochaines sessions

Formation à distance :
18 décembre 2026 de 09:00 à 12:30
9 mars 2027 de 09:00 à 12:30
25 juin 2027 de 09:00 à 12:30
26 novembre 2027 de 09:00 à 12:30

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
630 € HT
Réf : **ACSO**
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Programme de votre formation

Ce programme est actualisé en continu pour intégrer les dernières évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles en droit des sociétés ainsi que les nouveaux enjeux de gouvernance, de transparence et de durabilité des entreprises

DERNIERS TEXTES LÉGISLATIFS ET RÉGLEMENTAIRES

- Loi DDADUE 5 (30 avril 2025) : transposition et simplification
- Loi n° 2025-532 du 13 juin 2025 : lutte contre le narcotrafic et transparence des associés
- Ordonnance n°2025-229 du 12 mars 2025 : refonte du régime des nullités, application au 1er octobre 2025
- Nouvelles obligations de mixité dans les organes sociaux : entreprises concernées, calendrier, sanctions
- Actualités relatives à la simplification de la vie des entreprises et à la dématérialisation des formalités sociétaires

TRANSPARENCE, DURABILITÉ ET REGISTRES

- Directive CSRD (UE 2025/794) : obligations de reporting ESG pour les sociétés de plus de 250 salariés
- Nouveaux critères de certification de l'information extra-financière
- Accès aux données des bénéficiaires effectifs et renforcement du rôle des greffes
- Premiers retours d'application des obligations de durabilité et incidences sur la gouvernance des sociétés

ÉVOLUTIONS MAJEURES DE JURISPRUDENCE (COUR DE CASSATION ET COURS D'APPEL)

- Validité des décisions collectives en cas de clauses dérogatoires dans les SAS (ex. minorité agissante)
- Responsabilité personnelle du dirigeant représentant d'une personne morale
- Distribution de dividendes et AG distinctes : jurisprudence sur la légalité de la distribution du report à nouveau
- Clauses "Drag Along" : promesse de vente, prix et obligations
- Réticence dolosive vs. faute excusable (art. 1112-1 C. civil)
- Sélection des décisions ayant un impact pratique sur la rédaction des statuts, les pactes d'associés et le fonctionnement des organes sociaux

SÉCURISATION JURIDIQUE

- Focus : éviter les nullités statutaires : ce qu'il faut modifier dans ses statuts
- Checklist des points de vigilance à intégrer dans les revues annuelles de gouvernance et de conformité juridique

APPLIQUER | Étude d'un cas de gouvernance litigieuse (AG irrégulière, clause statutaire problématique)

ÉVALUER | Questions / réponses

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : **tél :** 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : **tél :** 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**ACSO**

L'essentiel du droit des sociétés

Acquérir les fondamentaux juridiques des entreprises

2 jours

Réf : IDSO

Objectifs

- Analyser la forme juridique, le fonctionnement, les avantages et les inconvénients respectifs des différents types de sociétés : EURL, SA, SARL, SAS, SNC.
- Apprécier les rôles et responsabilités des différents acteurs : dirigeants, administrateurs, associés, actionnaires, organes extérieurs.
- Se repérer dans l'environnement juridique et les incidences concrètes des différents actes de la vie des sociétés : création, évolution du capital, transmission, dissolution.

Les plus

- Une formation structurée, complète et pratique, illustrée de nombreux exemples sur tous les types de sociétés
- Des ateliers pour s'exercer à la rédaction des principaux documents
- Des applications pratiques tout au long de la formation pour évaluer ses connaissances et contrôler la progression de ses acquis

Public & prérequis

Cadres non juristes, collaborateurs de services administratifs ou financiers, responsables de centre de coûts ou de business unit, nouveaux administrateurs, tous professionnels intéressés par le droit des sociétés

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

Prochaines sessions

À Paris et à distance :
1 et 2 mars 2027
17 et 18 juin 2027
11 et 12 octobre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 540 € HT
Réf : IDSO
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : **tél :** 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : **tél :** 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme de votre formation

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés.

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DES SOCIÉTÉS

- Définition et objectif de la société
- Cadre juridique du droit des sociétés
- Réaliser des recherches juridiques en droit des sociétés : principes et réflexes clés

COMPRENDRE | Analyse des textes de référence et des bases de données sur les sociétés

- Impact des dernières réformes : loi DDADUE 5, ordonnance 2025 sur les nullités, obligation de mixité
- Notions clés sur les nullités de statuts et de décisions sociales : règles applicables depuis octobre 2025

LES DIFFÉRENTES FORMES JURIDIQUES DES SOCIÉTÉS COMMERCIALES

- Classification des typologies de sociétés : risque (il)limité, civile ou commerciale, de personnes ou de capitaux
- Critères de choix du type de société : responsabilité, ouverture du capital, fiscalité, organisation
- Comparer les cadres juridiques, fiscaux et sociaux de chaque société
- Notions juridiques concurrentes : EIRL, professions civiles et commerçants, associations, GIE, SEL

APPLIQUER | Étude de cas et tableau de synthèse de comparaison de chaque société

LES MODALITÉS DE CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ

- Apports des associés et participation aux résultats
- "Affectio societatis" et consentement libre et conscient des associés
- Capacité à participer à la vie juridique
- Validité de l'objet social du contrat de société
- Rédaction et signature des statuts et leurs annexes : mentions obligatoires des statuts par types de société, sort des actes passés pendant la période de formation, formalités de constitution

COMPRENDRE | Analyse de modèles de statuts et conseils rédactionnels

- Attributs de la personnalité morale : appellation, siège social, droits, responsabilités
- Mentions statutaires sensibles à la lumière des réformes récentes (clause d'exclusion, clause de drag along)
- Prise en compte de l'inscription des bénéficiaires effectifs et des obligations déclaratives renforcées depuis 2023-2025

STATUT, RÔLE ET RESPONSABILITÉS DES DIRIGEANTS

- Statut des dirigeants sociaux : capacité juridique, nomination, révocation
- Contrat de travail du dirigeant : cumul d'un mandat social, choix entre mandataire social ou salarié
- Caractéristiques de la délégation de pouvoir

APPLIQUER | Cas pratique : repérer les pièges dans la rédaction d'une délégation de pouvoir

- Responsabilités des dirigeants
  - domaines de responsabilité : individuelle/collective, civile/pénale/fiscale
  - responsabilité des dirigeants envers la société, les associés, les tiers
  - sort des dirigeants en cas d'ouverture d'une procédure collective

APPLIQUER | Atelier : analyser une affaire judiciaire engageant les responsabilités

POUVOIRS ET RESPONSABILITÉS DES ASSOCIÉS ET ORGANES EXTÉRIEURS

- Les associés
  - droit à l'information des associés et consultation des documents au siège social
  - droit de participer ou de représentation des associés aux assemblées générales
  - vote aux assemblées des associés
  - entrées et sorties dans le capital
  - responsabilité financière des associés

APPLIQUER | Cas pratique : calculer le quorum et la majorité pour assurer la validité des assemblées dans une SA et SARL

- Contrôle de la gestion par les commissaires aux comptes : rôle et conditions d'exercice
- Autorité des Marchés Financiers (AMF) : compétences et attributions
- Points de vigilance pour les décisions collectives à distance et les AG dématérialisées

ÉVÉNEMENTS MAJEURS DE LA VIE DES SOCIÉTÉS

- Approbation des comptes annuels
- Modifications statutaires
- Transmission et cession de parts sociales ou d'actions
- Évolutions du capital : augmentation de capital par souscription en numéraire par une seule assemblée
- Dissolution anticipée - Liquidation

APPLIQUER | Exercice pratique en sous-groupes des actes juridiques de la vie des sociétés

EXCLU **INTRA**

Pratique de la Société Anonyme (SA)

Constitution et règles de gouvernance

Durée indicative **2 jours**

Réf : YRSA

Objectifs

- Organiser l'exercice du pouvoir au sein de la société anonyme.
- Mettre en œuvre des règles de fonctionnement adaptées.
- Respecter les obligations de transparence envers les actionnaires.
- Respecter le formalisme lié aux opérations de capital de la SA.

Les plus

- Un panorama des obligations et du formalisme à respecter dans les sociétés anonymes
- Une formation opérationnelle sur un sujet complexe privilégiant l'alternance entre apports théoriques et cas pratiques

Profil des participants

- Juristes, collaborateurs de services juridiques ou administratifs, responsables administratifs ou financiers, secrétaires généraux, comptables

Formation intra sur-mesure

- **Réf :** YRSA

Formation intra sur-mesure :
le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Informations & étude personnalisée

tél. : 02 43 23 59 89
mail : intra@gereso.fr

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : tél : 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : tél : 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme indicatif de votre formation intra

Vous possédez de bonnes connaissances en droit des sociétés et souhaitez approfondir vos connaissances sur le fonctionnement et la gouvernance des sociétés anonymes (SA) ?
Dans un environnement marqué par le renforcement des obligations de transparence, l'évolution des règles de gouvernance, les exigences croissantes en matière de durabilité et les nouvelles responsabilités des dirigeants, la maîtrise du régime juridique de la SA constitue un véritable enjeu de sécurisation.
Cette formation vous permettra d'acquérir une vision opérationnelle des règles de constitution, d'organisation des pouvoirs, de gestion des actionnaires et des opérations sur le capital, tout en intégrant les dernières évolutions législatives et réglementaires applicables aux sociétés anonymes.

Ce programme est actualisé en continu pour intégrer les évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles impactant les sociétés anonymes : gouvernance, transparence actionnariale, opérations sur le capital, obligations ESG et responsabilité des dirigeants

CONSTITUER LA SOCIÉTÉ ANONYME (SA)

- La SA sans appel public à l'épargne
- La SA avec appel public à l'épargne

ORGANISER LA RÉPARTITION DES POUVOIRS AU SEIN DE LA SA

- La SA à conseil d'administration
  - le directeur général et le président du conseil d'administration : quelle articulation ?
  - le conseil d'administration : rôle, droits et pouvoirs
- La SA à directoire et conseil de surveillance
  - le directoire
  - le conseil de surveillance

APPLIQUER | Cas pratique : gérer des délégations de pouvoirs

COMPRENDRE | Le règlement intérieur du conseil d'administration

- Le statut des dirigeants de SA : rémunération, responsabilité, cumul,...
  - Focus: les conséquences de la Directive Women On Board

LES ACTIONNAIRES DE LA SA

- La convocation des actionnaires
- Le droit de communication des actionnaires
  - droit communication préalable à une assemblée
  - droit de communication permanent
- La participation à l'assemblée
  - les différents types de participation : physique, à distance, mandats de représentation
  - débats et vote des résolutions
  - règles particulières à certaines assemblées : compétences, délibération, quorum de l'AGO et de l'AGE
  - les assemblées générales dématérialisées et hybrides : bonnes pratiques et points de vigilance

APPLIQUER | Cas pratique : abus de majorité et de minorité

- Comment rémunérer les actionnaires ?
  - forme de la rémunération des actionnaires
  - fiscalité de la rémunération des actionnaires
- Les opérations sur les actions (cession, location, nantissement)

ANTICIPER LE CONTRÔLE DE LA SA

- Les différentes conventions réglementées, interdites et libres
- La procédure de contrôle
- Les sanctions de l'inobservation des dispositions légales
- Les obligations relatives aux bénéficiaires effectifs et à leur mise à jour

COMPRENDRE | Les conventions réglementées intra-groupe

METTRE EN OEUVRE LES MODIFICATIONS DU CAPITAL

- Augmentation du capital
  - par apport en numéraire
  - par apport en nature
  - par incorporation de réserves

APPLIQUER | Cas pratique : planifier une augmentation de capital

- Réduction de capital
  - réduction motivée par des pertes
  - réduction non motivée par des pertes

APPLIQUER | Cas pratique : mettre en œuvre un coup d'accordéon

LES OBLIGATIONS RENFORCÉES DES SA LES PLUS IMPORTANTES

- Le devoir de vigilance
- La CSRD et VSME
- Les nouvelles attentes en matière de gouvernance durable

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**YRSA**

TOP AVIS CLIENTS

Gérer juridiquement une société civile immobilière

Règles juridiques et fiscales de la SCI

2 jours

Réf : GSCI

Objectifs

- Identifier les règles juridiques et fiscales applicables aux Sociétés Civiles Immobilières (SCI).
- Choisir la structure et le régime fiscal les plus adaptés aux objectifs poursuivis.
- Sécuriser la constitution, la gestion et la gouvernance d'une SCI.
- Mesurer les conséquences fiscales des opérations courantes, de transmission et de cession.
- Prévenir les principaux risques juridiques et fiscaux liés à la gestion d'une SCI.

Les plus

- Une approche concrète permettant de comparer les différentes stratégies de détention immobilière et d'identifier les avantages et limites de la SCI selon les objectifs poursuivis
- Une analyse des impacts juridiques et fiscaux des principaux montages de SCI, intégrant les évolutions récentes de la doctrine administrative et de la jurisprudence
- De nombreux cas pratiques fondés sur des situations réelles : rédaction de clauses statutaires, choix fiscaux, transmission du patrimoine et gestion des opérations courantes

Public & prérequis

Dirigeants et responsables d'entreprise, gestionnaires de patrimoine, juristes, responsables juridiques, fiscalistes, experts-comptables et tout professionnel amené à conseiller ou gérer une SCI
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

Prochaines sessions

À L'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :
10 et 11 juin 2027

Formation à distance :
25 et 26 mars 2027
8 et 9 novembre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 540 € HT
Réf : GSCI
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : **tél :** 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : **tél :** 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme de votre formation

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières interprétations de l'administration fiscale (BOFiP), les décisions de justice récentes et les nouveautés fiscales impactant la gestion des SCI.

CONTRAT DE SOCIÉTÉ

- Définir la Société Civile Immobilière (SCI)
- La SCI comparée aux autres formes sociales

SOCIÉTÉS CIVILES IMMOBILIÈRES (SCI) OU INDIVISION ?

- Avantages et inconvénients de l'indivision, de la SCI
- Focus sur l'utilisation patrimoniale post-loi de finances 2025
- Choix de la SCI en contexte de démembrement et donation anticipée
- Critères de choix entre détention directe, indivision et SCI selon les objectifs patrimoniaux et fiscaux

CONSTITUER UNE SCI

- La libre formulation des statuts
- Objet social et choix des associés
- Le démembrement des parts sociales
- Droits du nu-propriétaire et de l'usufruitier
- Détermination du capital social
- Clauses d'agrément, de préemption, tontine
- Durée de validité
- Enregistrement des statuts
- Dépôt obligatoire des bénéficiaires effectifs sous 30 jours
- Prise en compte des critères environnementaux pour certaines exonérations
- Points de vigilance lors de la rédaction des statuts : clauses de gouvernance, transmission et sortie d'associé

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger une clause de tontine, une clause d'agrément et de préemption

GÉRER LA SCI

- Le mode de gérance : gérance unique ou gérance collégiale ?
- Responsabilité des associés
- Les assemblées générales d'associés
- Droit de retrait et dissolution de la SCI
- Encadrement des SCI exerçant une activité de location meublée (requalification IS)
- Obligations comptables en SCI à l'IS (dépôt des comptes annuels)
- Gestion des conflits entre associés et prévention des situations de blocage

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger une clause de gérance tournante

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger un rapport de gestion

LA FISCALITÉ DE LA SCI

- Tenue de la comptabilité
- IS ou IR : les conséquences du choix
- TVA
- Détermination du résultat fiscal
- Possibilité de retour à l'IR dès 3 ans après passage à l'IS
- Amortissements à l'IS et conséquences en cas de retour IR
- Déclaration des provisions déductibles – nouvelles conditions et documentation

APPLIQUER | Cas pratique : compléter la déclaration fiscale 2072 (IR) et 2065 (IS)

- Imposition de la plus-value immobilière : abattement linéaire (4,5 %/an IR – 1,65 %/an prélèvements sociaux) - régime de faveur pour les cessions dans le cadre familial (sous conditions)
- Conséquences fiscales des opérations de transmission (donation, succession, cession de parts)
- Point sur la SCI Holding

Assistant(e) juridique spécialisé(e) en droit des sociétés

Assurer les formalités et sécuriser les actes de la vie sociale

2 jours

Réf : ASJU

Objectifs

- Identifier les notions juridiques essentielles à la réalisation des différentes missions d'assistant(e) juridique.
- Gérer les principaux événements juridiques de la vie d'une société.
- Sécuriser les actes juridiques liés à la vie d'une entreprise.
- Assurer le suivi des contentieux du droit des sociétés.
- Évaluer les impacts des dernières réformes en droit des sociétés dans sa pratique professionnelle.

Les plus

- Un panorama complet des principales opérations juridiques de la vie des sociétés et des formalités associées
- Une formation opérationnelle privilégiant l'alternance entre apports théoriques et cas pratiques et proposant un focus sur le droit des sociétés
- Remise d'un livret de clauses de PV liées à la vie des sociétés et d'un tableau de bord de suivi de ses actions

Public & prérequis

Assistants juridiques, collaborateurs de service juridique ou cabinets d'expertise comptable souhaitant intégrer les différentes missions du poste, se perfectionner en droit des sociétés
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

Prochaines sessions

À Paris et à distance :
1 et 2 février 2027
27 et 28 mai 2027
16 et 17 septembre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 540 € HT
Réf : **ASJU**
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : tél : 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : tél : 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme de votre formation

Ce programme est mis à jour en temps réel pour intégrer les évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles du droit des sociétés : guichet unique, RNE, bénéficiaires effectifs, gouvernance, formalités dématérialisées et réforme des nullités

IDENTIFIER L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE

- Le métier d'assistant juridique spécialisé en droit des sociétés
- Différentes sources du droit et hiérarchie des normes - Droit applicable et les juridictions compétentes
- Lexique des actes juridiques de l'entreprise à connaître
- Comment faire une recherche juridique pertinente ?
- Dernières réformes en droit des sociétés : loi DDADUE 5, ordonnance nullités du 12 mars 2025, loi mixité du 13 juin 2025
- Focus : obligations nouvelles de déclaration des bénéficiaires effectifs et formalités en ligne (Infogreffe/RNE)

COMPRENDRE | Analyse des dernières réformes du droit des sociétés

EFFECTUER L'ASSISTANCE JURIDIQUE LORS DE LA CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ

- Rédaction et signature des statuts
- Sort des actes pendant la formation de la société
- Définir les différents types de sociétés : SA, SAS, SARL, SNC, GIE...
- Effectuer les formalités de constitution : documents à produire et modalités d'enregistrement
- Prise en compte du guichet unique INPI / déclaration des statuts numériques

APPLIQUER | Étude de cas : réaliser le secrétariat des actes pour la constitution d'une SARL

ORGANISER ET GÉRER LA TENUE DES ASSEMBLÉES ET CONSEILS

- Convocation aux assemblées et aux conseils
  - auteurs de la convocation - date et lieu de l'assemblée, modalités de la convocation
  - objet de la consultation : Assemblée Générale Ordinaire (AGO), Assemblée Générale Extraordinaire (AGE), Assemblée Générale Mixte (AGM), Assemblée Générale Spéciale (AGS)

APPLIQUER | Atelier : rédiger une convocation pour une AG de SARL

- Droit de communication préalable à l'assemblée
- Opérations préliminaires aux débats : composition du bureau, déroulement des assemblées, différents modes de tenue d'une assemblée générale
- Validité des AG hybrides, respect des nouvelles règles
- Les consultations écrites et décisions prises par voie électronique
- Débats et vote des résolutions : règles du quorum et règles de majorité, caractéristiques du droit de vote et conventions de vote, abus du droit de vote

APPLIQUER | Cas pratique : calculer le quorum et la majorité des assemblées de SA et SARL

ASSISTANCE JURIDIQUE SUITE À LA TENUE DES ASSEMBLÉES ET CONSEILS

- Établir le procès-verbal de l'assemblée

COMPRENDRE | Exemples de procès-verbaux suite à la tenue des assemblées

- Effets des décisions collectives - Effets des AGO annuelles
- Publicité des décisions : organes compétents et formalités à accomplir
- Conservation des documents liés aux assemblées générales

APPLIQUER | Cas pratique : secrétariat juridique suite à l'approbation des comptes annuels

ÉVALUER | Quiz : approbation des comptes annuel

GÉRER LE SECRÉTARIAT JURIDIQUE PENDANT LA VIE DES SOCIÉTÉS COMMERCIALES : RÉDIGER LES ACTES SELON LES ÉVÉNEMENTS

- Modifications : dirigeant, dénomination, objet social, transfert de siège social, durée
- Augmentation ou réduction de capital
- Cession de parts sociales/actions - Transformation de sociétés
- Traitement des TUP, restructurations simplifiées, actualités sur les modalités de fusion
- Dissolution anticipée/liquidation
- Radiation et mise en sommeil
- Actualités relatives aux opérations sur le capital et aux bénéficiaires effectifs

APPLIQUER | Atelier : formalités des modifications et rédaction des supports

ÉVALUER | Quiz : modifications de sociétés

SANCTIONS LIÉES AUX IRRÉGULARITÉS DU SECRÉTARIAT JURIDIQUE ET CONTENTIEUX

- Identifier l'organisation judiciaire et la procédure - Distinguer la responsabilité civile et pénale
- Le précontentieux : détecter les manquements, prévoir le règlement amiable, délais
- Les sanctions liées aux irrégularités de secrétariat juridique
- Typologie des nullités applicables à compter d'octobre 2025 (nullité des PV, des clauses statutaires, des nominations)
- Le contentieux lié aux acteurs du droit des sociétés : mandat et délégation, responsabilité des dirigeants envers la société, les associés, les tiers
- Responsabilité fiscale des dirigeants
- Sort des dirigeants en cas d'ouverture d'une procédure collective

APPLIQUER | Cas pratique : repérer les irrégularités de secrétariat juridique

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**ASJU**

Les fondamentaux du droit des contrats

Intégrer les règles de base communes des contrats soumis au droit français

2 jours

Réf : IDCO

Objectifs

- Qualifier un contrat pour en définir le régime juridique.
- Sécuriser la phase précontractuelle.
- Appliquer les règles de formation du contrat et les effets du contrat.
- Définir et analyser la structure d'un contrat.
- Repérer les précautions permettant d'éviter le contentieux contractuel et les règles qui régissent ce contentieux.

Les plus

- Une formation interactive et dynamique pour acquérir les réflexes nécessaires à la négociation de tout contrat
- Une méthodologie pour sécuriser la conclusion et l'exécution de tout contrat

Public & prérequis

Assistant(e)s, acheteurs, responsables et collaborateurs souhaitant intégrer les principales règles du droit français des contrats ou amenés à négocier, conclure et gérer des contrats dans leur entreprise, responsables et collaborateurs de services transverses, dirigeants ou gérants de sociétés

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

Prochaines sessions

Formation à distance :
22 et 23 mars 2027
17 et 18 juin 2027
8 et 9 novembre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 540 € HT
Réf : IDCO
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : **tél :** 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : **tél :** 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme de votre formation

DÉFINITION ET QUALIFICATION DU CONTRAT

- L'indispensable accord de volontés
- La qualification du contrat à partir des classifications existantes
  - les grandes classifications de contrats prévus par le Code civil
  - la classification des "contrats spéciaux" et autres classifications utiles

APPLIQUER | Cas pratique : identifier et qualifier les contrats conclus dans le cadre d'un scénario

LA PHASE PRÉCONTRACTUELLE

- L'éthique des négociations
- Les risques de la phase de négociation : rupture abusive des pourparlers, divulgation d'informations confidentielles, pillage du savoir faire, risque d'être lié par une offre commerciale imprécise
- Encadrer sa négociation : lettre d'intention, pacte de préférence, promesse unilatérale
- Portée juridique de la phase précontractuelle telle qu'elle ressort de la Jurisprudence

APPLIQUER | Cas pratique : identifier les risques encourus au cours d'un round de négociation

LES RÈGLES DE FORMATION DU CONTRAT

- Conditions de formation communes à tous les contrats
- Spécificités de certains contrats : le formalisme, les contrats conclus par voie électronique
- La protection du consentement : vices du consentement, délai de réflexion et droit de rétractation
- Obligations d'information précontractuelle (art. 1112-1 C. civ.) et réticence dolosive

APPLIQUER | Étude de cas : analyser la validité de contrats conclus

LES EFFETS DU CONTRAT

- La force obligatoire du contrat : l'exécution du contrat, la force majeure
- L'intangibilité du contrat
  - consécration de la théorie de l'imprévision
  - le déséquilibre significatif dans les contrats d'adhésion
  - la révision de la clause pénale
- L'effet relatif des contrats : principe et exception
- Les sanctions de l'inexécution du contrat
- La fin de la relation contractuelle
  - distinction entre le contrat à durée déterminée et le contrat à durée indéterminée
  - la rupture brutale des relations commerciales établies

APPLIQUER | Étude de cas : identifier les moyens de remédier à un manquement contractuel

LA STRUCTURE DU CONTRAT

- Titre du contrat, désignation des parties, préambule, objet
- Les conditions d'exécution
- Le prix : montant, conditions de règlement, révision
- La clause de durée et de résiliation, la clause de responsabilité
- La force majeure
- La clause d'imprévision
- La clause attributive de compétence ou d'arbitrage et la clause attributive de juridiction
- Analyse de clauses abusives et encadrement des CGV / CGA

APPLIQUER | Atelier : rédiger un contrat

- Limites de la liberté rédactionnelle : les clauses abusives

LE CONTENTIEUX CONTRACTUEL : COMMENT L'ÉVITER ET COMMENT LE GÉRER ?

- Le pré-contentieux
  - suivre et contrôler l'exécution du contrat
  - mettre en demeure le cocontractant défaillant
  - sauvegarder les preuves
- La procédure contentieuse
  - organisation judiciaire - assignation du contractant défaillant
  - les nouveaux rôles du juge face au contrat
  - l'expertise judiciaire

APPLIQUER | Atelier : réagir à la défaillance d'un cocontractant

EXCLU **INTRA**

Sécuriser ses accords commerciaux en B to B

Identifier les risques juridiques et commerciaux liés aux réglementations encadrant la relation commerciale

1 jour

Réf : YBTB

Objectifs

- Évaluer les principaux risques de la phase de négociation.
- Respecter les obligations de l'entreprise au regard du droit de la concurrence.
- Suivre les règles applicables en matière de prix.
- Sécuriser la fin des relations commerciales.
- Consolider ses accords à travers des clauses équilibrées et juridiquement robustes.

Les plus

- Une approche complémentaire à la formation droit des contrats, centrée sur les risques juridiques liés aux relations B to B
- La remise d'un support complet intégrant les dispositions du Code de Commerce ou du Code civil évoquées, les avis de la Commission d'examen des pratiques commerciales sur les thèmes abordés et la jurisprudence illustrant les exposés

Public & prérequis

Responsables commerciaux, commerciaux, responsables marketing et administration des ventes, chargés d'affaires, cadres opérationnels, assistant(e)s juridiques

Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une première expérience dans la négociation des contrats commerciaux

Formation intra sur-mesure

- **Réf : YBTB**

Formation intra sur-mesure :
le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Informations & étude personnalisée

tél. : 02 43 23 59 89
mail : intra@gereso.fr

Programme de votre formation

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

PRINCIPAUX RISQUES DE LA PHASE DE NÉGOCIATION

- Les Conditions Générales de Vente, pilier des négociations commerciales
- Le comportement attendu des parties : information, bonne foi, confidentialité...
- L'accord pré-contractuel
- Portée juridique des échanges précontractuels (art. 1112-1 C. civ., jurisprudence 2024)

APPLIQUER | Cas pratique : les clauses à intégrer à l'accord de pourparlers

LES OBLIGATIONS DE L'ENTREPRISE AU REGARD DU DROIT DE LA CONCURRENCE

- Les comportements anticoncurrentiels
  - les comportements n'entraînant pas de détournement de clientèle
  - les comportements entraînant un détournement de clientèle
- Analyse des lignes directrices de l'Autorité de la concurrence

APPLIQUER | Cas pratiques autour des pratiques anti-concurrentielles

- Les pratiques abusives telles que définies au Code de commerce
- L'interdiction des ententes anticoncurrentielles
- Application renforcée de l'article L.442-1 I 2° du Code de commerce (déséquilibre significatif)

ÉVALUER | Quiz : les pratiques autorisées ou interdites

LES OBLIGATIONS EN MATIÈRE DE FIXATION DU PRIX

- Conditions de facturation et conditions de paiement
- Interdiction de la revente à perte : respect du seuil
- Jurisprudence récente sur l'abus de dépendance économique
- Les prix abusivement bas
- L'indexation ou la révision du prix
- Élaboration de la «convention unique» annuelle visée à l'article L 441-3 du Code de Commerce
- Les bonnes pratiques contractuelles recommandées par la CEPC

APPLIQUER | Étude de cas : imaginer, à partir d'une situation donnée, le déroulement de la phase de pourparlers entre un acheteur et un vendeur permettant de fixer le prix de vente dans le respect des règles applicables

SÉCURISER LA FIN DES RELATIONS COMMERCIALES AU REGARD DE L'ARTICLE L442-1- II DU CODE DE COMMERCE

- Qu'est-ce qu'une «relation commerciale établie» ?
- Qu'est-ce qu'une rupture «brutale» ?
- La durée du préavis : interprétations récentes sur la durée minimale du préavis

APPLIQUER | Étude de cas : organiser la cessation de relations commerciales de longue durée à partir d'une situation donnée

ÉVALUER | Quiz : validation des acquis

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : tél : 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : tél : 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**YBTB**

Procédures collectives des entreprises en difficulté

Défendre ses droits en tant que créancier

1 jour

Réf : PCOL

Objectifs

- Utiliser les instruments amiables de prévention des difficultés des entreprises.
- Suivre les étapes des différentes procédures collectives (sauvegarde, redressement et liquidation).
- Respecter le cadre juridique d'une procédure collective.
- Défendre ses droits en tant que créancier dans une procédure collective et minimiser son exposition au risque d'impayé.
- Identifier les nouvelles voies pour contester ou préserver ses garanties dans une procédure en cascade.

Les plus

- Une analyse pratique des implications des dispositifs législatifs propres aux entreprises en difficulté
- L'expertise de l'intervenant spécialiste en droit des procédures collectives
- Une formation orientée "créancier", afin que votre exposition au risque d'impayé dans le cadre spécifique de la Procédure Collective soit minimisée

Public & prérequis

Dirigeants et responsables d'entreprises, DAF, responsables juridiques et contentieux, juristes, comptables et financiers
Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux du droit des sociétés ou d'avoir suivi la formation "L'essentiel du droit des sociétés" proposée par GERESO

Prochaines sessions

À Paris et à distance :
8 février 2027
31 mai 2027
11 octobre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 040 € HT
Réf : PCOL
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : **tél :** 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : **tél :** 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme de votre formation

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés (ordonnance du 15 septembre 2021, jurisprudence 2023-2025, directive européenne restructuration)

ANTICIPER L'OUVERTURE D'UNE PROCÉDURE COLLECTIVE : LA PROCÉDURE DE PRÉVENTION

- Détecter les difficultés de l'entreprise débitrice

COMPRENDRE | Échanges sur les réflexes à avoir en cas de détection des premières difficultés

- Identifier et mettre en œuvre les procédures préventives
  - le mandat "ad hoc"
  - la conciliation
- Distinction prévention/anticipation : seuils d'alerte internes, rôle du commissaire aux comptes
- L'impact de la date de cessation des paiements : la période suspecte

LA PROCÉDURE DE SAUVEGARDE

- La sauvegarde de droit commun et la sauvegarde accélérée
- Conditions d'ouverture de la procédure
- Quelles sont les formalités de la demande ?
- Identifier la période d'observation
- Le fonctionnement des comités de créanciers
- Identifier les effets du plan de sauvegarde
- Rôle du plan de sauvegarde dans la prévention de la responsabilité des dirigeants et du CAC

APPLIQUER | Étude de cas : analyser l'état d'avancement d'une procédure à partir des annonces légales

LA PROCÉDURE DE REDRESSEMENT JUDICIAIRE

- Quels sont les critères d'ouverture de la procédure ?
- Quelles sont les entreprises concernées ?
- Déroulement de la procédure
- Conversion en liquidation judiciaire

LA LIQUIDATION JUDICIAIRE

- Liquidation judiciaire de droit commun et liquidation judiciaire simplifiée
- Critères d'ouverture de la procédure
- La déclaration d'insaisissabilité
- Déroulement de la procédure
- Procédure de rétablissement professionnel (personnes physiques)

APPLIQUER | Cas pratique : identifier l'ordre de paiement des créanciers et la répartition des fonds existants

L'ACTION FONDAMENTALE DU CRÉANCIER : LA DÉCLARATION DE CRÉANCES

- Forme de la déclaration de créances
- Impératifs à respecter la concernant
  - montants à déclarer
  - délai, forclusion et relevé de forclusion
  - justificatifs à joindre
- Le contentieux de la déclaration de créances : phase "amiable" et phase judiciaire

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger une déclaration de créances

LA PROTECTION DES INTÉRÊTS DES CRÉANCIERS

- La continuation de la relation commerciale : quels droits et obligations pour le fournisseur ?
- Mise en œuvre des actions en restitution et en revendication de biens
  - conditions tenant à la clause de réserve de propriété
  - conditions tenant aux démarches à accomplir
- Insaisissabilité des biens numériques ou incorporels (fonds de commerce numérique)

APPLIQUER | Étude de cas : mettre en œuvre une revendication

- Les propositions de plan et le suivi du plan : quel positionnement pour le créancier ?
- Passage d'une Procédure Collective à l'autre : quelles conséquences pour le créancier ?

Accompagnement RH des transformations et restructurations d'entreprises

Accompagner le changement par les compétences

1 jour

Réf : PSRH

Objectifs

- Mesurer les enjeux d'une restructuration et son impact sur la gestion des compétences.
- Réaliser un audit social et environnemental complet pour accompagner correctement le changement.
- Anticiper les risques liés aux RPS et de manière générale à la santé/sécurité des salariés.
- Actionner les leviers pour obtenir l'adhésion des partenaires sociaux.
- Favoriser un climat social serein.

Les plus

- Une formation d'une journée pour acquérir les démarches et outils d'accompagnement RH des collaborateurs dans un contexte de suppression ou de création d'emplois.
- Les apports et conseils d'une consultante en Droit social et RH spécialiste des questions de GEPP pour générer de bonnes pratiques RH, juridiques et financières.

Public & prérequis

DRH, responsables RH ou gestionnaires RH en charge de projet de restructuration, chefs d'entreprise
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

Prochaines sessions

Formation à distance :
25 mars 2027
18 juin 2027
5 novembre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 090 € HT
Réf : **PSRH**
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Programme de votre formation

Les juges rappellent régulièrement les indispensables RH lors d'une restructuration. Cette année, des précisions viennent, par exemple, d'être apportées sur les risques psychosociaux. Vigilance, puisque l'absence d'analyse des RPS pourrait impacter la validité des décisions prises dans ce cadre. En ce sens, cette formation vise à apporter des réponses prenant en compte l'actualité jurisprudentielle sur l'ensemble des volets RH d'une restructuration

RESTRUCTURATION ET ANTICIPATION : LA RÉALISATION D'UN AUDIT SOCIAL

- Faire le point sur les enjeux : un préalable à la réalisation d'un audit
- Les contours de l'audit social : quand, comment, qui ? La collecte d'information et son traitement
- Les points d'alerte de l'audit et les solutions possibles : l'importance de la compétence

APPLIQUER | Atelier : traduire les enjeux en compétences indispensables, nécessaires...

- La formalisation de l'audit
- Les conséquences de l'audit pour le repreneur : prise en compte des risques financiers, conclusion d'un contrat pour régler les aspects sociaux de la restructuration

APPLIQUER | Étude de cas sur la méthodologie de l'audit social

RESTRUCTURATION ET IMPACT SUR LA SANTÉ DES COLLABORATEURS

- La santé au travail : obligation de l'employeur et risques encourus
- Restructuration et stress - Focus sur les RPS
- La surcharge de travail : que faire ?
  - la cotation des postes
  - la proposition de solutions réalistes

OBTENIR L'ADHÉSION DES PARTENAIRES SOCIAUX

- Une procédure de consultation stricte et le sort des textes collectifs
- La négociation d'accords d'anticipation : la posture à adopter

COMPRENDRE | Analyse de documents : accord d'anticipation, accord de substitution

- Analyser les attentes d'un partenaire de négociation : une étude empirique
- Est-il judicieux de dénoncer les usages ?
- Réflexion autour de l'impact environnemental des projets de restructuration : la RSE au cœur de l'analyse

MOTIVATION, ADHÉSION, CLIMAT SOCIAL SEREIN... FAIRE FACE AUX RÉSISTANCES DES COLLABORATEURS

- Quels sont les impacts d'une restructuration sur le climat social ?
- La mesure du climat social et les points d'attention
- Proposer un plan d'action

APPLIQUER | Atelier : création d'un questionnaire sur le climat social et les RPS dans le cadre d'une restructuration

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : tél : 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : tél : 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**PSRH**

TOP AVIS CLIENTS

Transformation d'entreprise : restructurations, licenciements économiques et PSE

La gestion sociale des difficultés économiques : une compétence clé dans un contexte de crise

1 jour

Réf : PSEE

Objectifs

- Identifier les différentes formes de restructurations d'entreprise et les outils permettant de prévenir les licenciements économiques.
- Définir les caractéristiques du motif économique et les différentes étapes et composantes de la procédure de licenciement économique.
- Respecter le rôle des Institutions Représentatives du Personnel (IRP) dans le cadre de transformations de l'entreprise.
- Élaborer un Plan de Sauvegarde de l'Emploi (PSE) adapté et efficace.
- Définir la meilleure procédure pour chaque situation.

Les plus

- Une approche structurée et opérationnelle mettant en perspective les étapes essentielles de la procédure de licenciement économique et les obligations à respecter
- Une formation ponctuée d'exemples, d'analyse de documents, d'ateliers et de quiz permettant la mise en situation et la vérification des connaissances acquises

Public & prérequis

Directeurs, responsables & collaborateurs des services RH/administration du personnel/ relations sociales, juristes, représentants du CSE, délégués syndicaux
Prérequis : Il est nécessaire de disposer des fondamentaux du droit du travail

Prochaines sessions

Formation à distance :
22 janvier 2027
27 avril 2027
4 octobre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 095 € HT
Réf : PSEE
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : **tél :** 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : **tél :** 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme de votre formation

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés apportées par les juges, notamment en termes de reclassement ou encore de PSE

LA PRÉVENTION DES LICENCIEMENTS ÉCONOMIQUES : FAIRE FACE AUX RESTRUCTURATIONS

- Les différentes formes de restructuration : fusion, fermeture, scission...
- Formation et adaptation des salariés à l'évolution de leur emploi
- Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels (GEPP) : un outil pour accompagner les transformations
- Les accords de performance collective
- La Rupture Conventionnelle Collective (RCC)

LE MOTIF ÉCONOMIQUE : ASSOUPLISSEMENT DES RÈGLES SUITE AUX DERNIÈRES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES

- Reconnaissance du caractère économique du licenciement
  - quelles sont les causes admises ?
  - quel nouveau périmètre d'appréciation des raisons économiques du licenciement ?
- Conditions de validité du licenciement économique
  - l'obligation d'adaptation
  - la simplification des obligations de reclassement : modalités de mise en œuvre, périmètres
  - l'ordre des licenciements : quel périmètre d'application ? Focus sur les critères de licenciements

APPLIQUER | Cas pratique sur les causes et conditions du licenciement économique

LES DIFFÉRENTES PROCÉDURES EXISTANTES SELON LES EFFECTIFS DE LA STRUCTURE ET LE NOMBRE DE LICENCIEMENTS VISÉS

- Licenciement individuel économique
- Licenciement économique collectif

SÉCURISER SES PRATIQUES : LES ÉLÉMENTS COMMUNS À TOUTES LES PROCÉDURES

- Focus sur la place du CSE
- Les informations à transmettre aux représentants du personnel en cas de licenciement de moins de 10 salariés : quel contenu ? Analyse du risque et des enjeux
- Encadrement des licenciements par accord collectif d'au moins 10 salariés
  - les modalités de consultation des représentants du personnel
  - le rôle de l'administration : points de contrôle et délais
- Le contrat de sécurisation professionnelle : avantages, inconvénients et implications pour le salarié et l'employeur
- Le congé de reclassement (durée, revenus et obligations) : focus sur les accompagnements externes
- Le principe de priorité de réembauche

ÉVALUER | Quiz sur les procédures

LE PLAN DE SAUVEGARDE DE L'EMPLOI (PSE)

- Objet du PSE
- Quels sont les cas de recours obligatoire au PSE ?
- Qui peut être concerné par un PSE ?
- Les différentes mesures envisageables et leurs conditions de validité
- Établissement du PSE : accord collectif majoritaire et/ou engagement unilatéral de l'employeur
- Quel rôle des représentants du personnel et de l'administration dans la procédure de mise en place du PSE ?
- Les modalités de contestation du PSE et leurs conséquences

APPLIQUER | Atelier : négocier un accord de PSE avec les IRP

POUR CONCLURE : DES PROCÉDURES À DIMENSION VARIABLE

- Quelle procédure appliquer ? Les éléments à prendre en compte

COMPRENDRE | Schémas récapitulatifs des différentes procédures

Informations & inscriptions
www.gereso.com/PSEE

EXCLU **INTRA**

Gestion sociale des fusions et transferts d'activités

Incidences en droit du travail et protection sociale

Durée indicative **2 jours**

Réf : YUSI

Objectifs

- Identifier les conséquences juridiques et sociales d'une opération de restructuration.
- Respecter les obligations d'information et de consultation des représentants du personnel.
- Sécuriser le transfert des contrats de travail et la gestion des statuts collectifs.
- Anticiper les impacts sur les régimes de retraite complémentaire, de prévoyance et de santé.
- Accompagner les parties prenantes dans la conduite du changement.

Les plus

- Une approche globale associant droit du travail, relations collectives et protection sociale
- Des outils pour anticiper les risques sociaux et sécuriser les opérations de restructuration
- Une vision opérationnelle des étapes clés d'une fusion, acquisition ou transfert d'activité

Profil des participants

- DRH, responsables et collaborateurs RH, directeurs administratifs et financiers, intervenants internes ou externes dans une procédure de fusion-acquisition

Formation intra sur-mesure

- **Réf : YUSI**

Formation intra sur-mesure :
le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Informations & étude personnalisée

tél. : 02 43 23 59 89
mail : intra@gereso.fr

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : tél : 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : tél : 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme indicatif de votre formation intra

Fusion, acquisition, cession d'activité, filialisation, externalisation ou réorganisation interne : ces opérations transforment profondément l'organisation de l'entreprise et génèrent de nombreux enjeux sociaux, juridiques et humains.
Au-delà des aspects économiques et financiers, les directions des ressources humaines doivent sécuriser les transferts de contrats de travail, gérer les impacts sur les statuts collectifs, les instances représentatives du personnel et les régimes de protection sociale, tout en accompagnant les collaborateurs dans une période souvent source d'interrogations et d'incertitudes.
Cette formation vous permettra d'anticiper les conséquences sociales d'une opération de restructuration, de sécuriser vos pratiques et d'identifier les solutions les plus adaptées pour accompagner efficacement les différentes parties prenantes.
Ce programme est mis à jour en temps réel pour intégrer les évolutions législatives et jurisprudentielles relatives aux transferts d'entreprise, aux restructurations, aux relations collectives de travail, aux instances représentatives du personnel et aux régimes de protection sociale complémentaire.

LES ENJEUX ET NOTIONS DE TRANSFERTS D'ENTREPRISES

- Distinguer les différentes situations de transfert d'entreprise et d'activités : fusion, acquisition, succession, cession totale ou partielle d'entreprise
- Les enjeux des restructurations
- La nécessité d'anticipation

RESPECTER LES OBLIGATIONS PRÉALABLES À LA DÉMARCHE ENVERS LES INSTITUTIONS REPRÉSENTATIVES DU PERSONNEL (IRP)

- Les différents niveaux de consultation
- Contenu et date de remise des informations nécessaires à la consultation
- Sanctions en cas de non respect des obligations

ÉVALUER | Quiz interactif

CONSÉQUENCES SUR LES RELATIONS INDIVIDUELLES DE TRAVAIL

- Impact sur les contrats de travail
  - transfert automatique du contrat de travail
  - sort des contrats précaires
- Poursuite du contrat et modifications éventuelles du contrat ou des conditions de travail : lieu de travail, rémunération...

ÉVALUER | Quiz interactif

CONSÉQUENCES SUR LES RELATIONS COLLECTIVES DE TRAVAIL

- Impacts sur les conventions collectives et les accords collectifs (loi Travail)
  - gestion de la période transitoire et la possibilité d'anticiper les problématiques en négociant un accord de transition ou d'adaptation avant l'opération de fusion
  - les alternatives à la négociation d'un accord de substitution
  - notion d'avantages individuels acquis modifiée par la loi Travail
  - harmonisation des statuts collectifs après une fusion ou une acquisition
  - gestion des écarts de rémunération et d'avantages sociaux
- Le sort des usages et accords atypiques : dénonciation ou transfert
- Incidences sur les accords en matière d'épargne salariale : intéressement, participation

ÉVALUER | Quiz interactif

INFORMATION ET CONSULTATION DU CSE

- Sort des mandats : impacts du transfert total d'activité, impacts du transfert partiel
- Variation des effectifs résultant du transfert : quelles conséquences sur les instances en place ?
- Conséquences du transfert d'activité sur les budgets et les biens du CSE
- Conséquences des opérations de restructuration sur les élections professionnelles
- Gestion des expertises du CSE dans le cadre d'un projet de réorganisation

APPLIQUER | Cas pratiques de synthèse sur les aspects individuels et collectifs

IMPACTS DES FUSIONS ET TRANSFERTS D'ENTREPRISE SUR LES RÉGIMES DE PROTECTION SOCIALE COMPLÉMENTAIRE

- Conséquences sur l'affiliation auprès de la caisse AGIRC-ARRCO
  - rappel sur les champs d'application et les règles d'adhésion aux régimes de retraite complémentaire
  - incidence du transfert sur l'adhésion des entreprises : vers une unification des adhésions ?
  - rappel sur l'assiette, les taux et les modalités de répartition des cotisations
  - la mise en place d'un statut commun suite au transfert
- Conséquences sur les contrats d'assurance : régime de prévoyance et régime de retraite supplémentaire
  - différentes garanties
  - différentes modalités de mise en place de ces régimes : accord collectif, référendum, décision unilatérale
  - impacts des fusions-acquisitions en cas d'accord collectif, de référendum ou de décision unilatérale
  - harmonisation des régimes santé et prévoyance après fusion
  - points de vigilance en matière de catégories objectives et d'exonérations sociales

ÉVALUER | Quiz interactif

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**YUSI**

Les opérations de restructuration de l'entreprise

Fusion, scission, apport partiel d'actif : aspects juridiques, comptables et fiscaux

Durée indicative **2 jours**

Réf : YFUS

Objectifs

- Identifier les différentes opérations de restructuration et leurs conséquences.
- Appliquer les règles juridiques, comptables et fiscales propres aux fusions, scissions et apports partiels d'actif.
- Déterminer le traitement comptable des opérations de restructuration.
- Analyser les incidences fiscales pour sécuriser l'application des régimes de faveur.
- Choisir les solutions adaptées aux objectifs de réorganisation de l'entreprise.

Les plus

- Un cas fil rouge permettant d'appréhender concrètement toutes les étapes d'une opération de restructuration, de sa préparation à sa mise en œuvre.
- Une approche transversale associant droit des sociétés, comptabilité et fiscalité
- Des études de cas concrètes inspirées d'opérations de restructuration rencontrées en entreprise

Profil des participants

- Dirigeants, cadres, directeurs financiers, juristes d'entreprise, responsables comptables et cadres comptables et financiers. Toute personne en charge des opérations de fusions sur les plans juridiques, comptables et fiscaux.

Formation intra sur-mesure

- **Réf :** YFUS

Formation intra sur-mesure :
le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Informations & étude personnalisée

tél. : 02 43 23 59 89
mail : intra@gereso.fr

Programme indicatif de votre formation intra

Vous êtes impliqué dans des projets de fusion, de scission, d'apport partiel d'actif ou de transmission universelle de patrimoine et souhaitez sécuriser ces opérations sur les plans juridique, comptable et fiscal ?
Dans un contexte marqué par les réorganisations de groupes, les opérations de croissance externe, les évolutions du Plan Comptable Général et le renforcement des exigences de conformité fiscale, les opérations de restructuration nécessitent une parfaite maîtrise de leurs conséquences financières, comptables et fiscales.
Cette formation vous permettra d'appréhender les différentes étapes d'une opération de restructuration, d'en mesurer les impacts et d'identifier les choix les plus adaptés afin de sécuriser vos projets et d'optimiser leur traitement.

Ce programme est actualisé en continu pour intégrer les évolutions du droit des sociétés, les règles comptables applicables aux restructurations, les nouveautés fiscales relatives aux régimes de faveur ainsi que les principaux développements jurisprudentiels

ASPECTS JURIDIQUES DE LA FUSION ET DE LA SCISSION

- Les principales stratégies de restructuration et leurs objectifs économiques
- Règles générales concernant les opérations de restructuration
- Règles spécifiques relatives aux fusions
- Règles particulières liées aux fusions et aux apports partiels d'actif
- Effets des fusions et des scissions
- Conséquences liées aux irrégularités de ces opérations
- Les opérations de transmission universelle de patrimoine (TUP) : enjeux et modalités

APPLIQUER | Cas fil rouge : contexte et objectifs

ASPECTS FISCAUX DES FUSIONS ET SCISSIONS

- Le régime de droit commun
- Le régime de faveur
- La rétroactivité fiscale de la fusion
- Le sort des déficits fiscaux antérieurs à la fusion
- Les autres impôts
- La fiscalité des associés de la société absorbée
- Points de vigilance lors des demandes d'agrément fiscal
- Conséquences en matière de TVA et de droits d'enregistrement

APPLIQUER | Cas fil rouge : aspects fiscaux de la fusion

ASPECTS FISCAUX DES APPORTS PARTIELS D'ACTIF

- Le régime de droit commun
- Le régime de faveur
- Les caractéristiques du régime de faveur
- L'agrément fiscal pour les apports partiels d'actif
- Les aspects fiscaux des transmissions universelles de patrimoine
- Les aspects fiscaux des scissions

APPLIQUER | Cas fil rouge : aspects fiscaux de l'apport partiel d'actif

ASPECTS FINANCIERS ET COMPTABLES DES FUSIONS ET OPÉRATIONS ASSIMILÉES

- Modalités financières de la fusion
- Comptabilisation des opérations de fusion
- Participation préalable de la société absorbante dans la société absorbée
- Traitement comptable du boni de fusion
- Traitement comptable du mali de fusion
- Participation préalable de la société absorbée dans la société absorbante
- Particularités des scissions
- Particularités des apports partiels d'actif
- Impacts des dispositions du PCG applicables aux opérations de restructuration
- Méthodes d'évaluation et détermination de la parité d'échange

APPLIQUER | Cas fil rouge : aspects comptables et financiers de l'opération de restructuration

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : tél : 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : tél : 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Maîtriser les opérations de fusion - aspects comptables, juridiques et fiscaux

Les opérations de restructuration de l'entreprise

2 jours

Réf : FHCFUS

Objectifs

- Analyser un traité de fusion.
- Identifier les enjeux juridiques, fiscaux et comptables (comptes sociaux et consolidés).
- Comptabiliser les opérations réalisées au sein du périmètre consolidé et les transferts d'actifs entre les différentes Business Units du Groupe.

Les plus

- Cas pratiques avec schémas comptables, quiz interactifs, échanges et ressources post-formation.
- Une approche pluridisciplinaire : intégration des notions clés de droit, fiscalité et comptabilité pour dialoguer efficacement avec les spécialistes
- Formation pratique et appliquée : exemples chiffrés issus de la pratique et d'états financiers publiés, cas pratiques avec schémas comptables, quiz interactifs et échanges et des ressources post-formation

Public & prérequis

Responsables financiers, consolidation et comptabilité, comptables, consolideurs, fiscalistes, experts comptables, commissaires aux comptes, membres du département juridique

Prérequis : Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

Prochaines sessions

À L'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :
4 et 5 février 2027
25 et 26 mars 2027
2 et 3 novembre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
2 305 € HT
Réf : **FHCFUS**
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Programme de votre formation

MÉCANISMES GÉNÉRAUX DE LA FUSION

- Fusion verticale ou fusion horizontale
- Typologie des fusions et opérations assimilées et les conséquences
- Étapes de la fusion
- Parité, valeur d'échange, valeur réelle, Prime de fusion, valeur d'apport
- Détermination du mali ou du boni
- Cas particulier de la TUP (Transmission Universelle de Patrimoine) : spécificités comptables et fiscales

ÉVALUER | Quiz de validation de l'acquisition des connaissances

APPLIQUER | Cas pratiques : détermination d'une parité – calcul d'une soulte – émission de titres - détermination du mali et de son affectation – comptabilisation d'une TUP

LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA FUSION

- Traité de fusion ou d'apport
- Calendrier de la fusion et dates d'effet
- Rôle des contrôleurs externes

COMPRENDRE | Illustration : convocation à une AGE

ÉVALUER | Quiz de validation de l'acquisition des connaissances

LES ASPECTS FISCAUX DE LA FUSION

- Régime de droit commun : quand et comment l'appliquer ?
- Cas particuliers : les provisions, les déficits, la réserve spéciale des plus-values à long terme
- État de suivi des valeurs fiscales et registre de suivi des plus-values

COMPRENDRE | Partage d'expérience et discussion de groupe en plénière

ÉVALUER | Quiz de validation de l'acquisition des connaissances

LE TRAITEMENT COMPTABLE DE LA FUSION EN FRANCE (COMPTES SOCIAUX)

- Parité et soulte
- Actifs et passifs repris
- Traitement du boni et du mali en comptabilité
- Traitement du fonds commercial

COMPRENDRE | Exemples d'écritures détaillées à chaque étape

ÉVALUER | Quiz de validation de l'acquisition des connaissances

IMPACTS EN CONSOLIDATION

- Transfert des écritures de consolidation
- Traitement des intercos
- Traitement du fonds commercial et des écarts d'acquisition

APPLIQUER | Cas pratiques de synthèse : fusion entre sociétés sœurs – fusion d'acquisition

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : tél : 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : tél : 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**FHCFUS**

Recouvrement de créances

Prévenir les risques d'impayés et gérer le contentieux

2 jours

Réf : RCRE

Objectifs

- Mettre en oeuvre en interne les procédures extrajudiciaires pour accélérer le paiement des créances clients.
- Respecter les règles et informations juridiques dans la gestion du recouvrement.
- Anticiper un éventuel contentieux.
- Piloter le déroulement des procédures de recouvrement engagées.

Les plus

- Une approche opérationnelle des procédures de recouvrement de créances basée sur de nombreux cas pratiques et des études de cas élaborées par des professionnels
- Les réponses concrètes et conseils pratiques d'un consultant spécialisé dans le recouvrement amiable et contentieux
- Les clés pour réussir la mise en place en interne d'un process efficace de recouvrement des créances

Public & prérequis

Responsables et collaborateurs des services comptabilité clients, responsables comptables ou de contentieux souhaitant s'approprier des techniques et outils pratiques d'accélération du recouvrement de créances commerciales
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

Prochaines sessions

Formation à distance :
14 et 15 juin 2027
13 et 14 décembre 2027
À Paris et à distance :
3 et 4 mai 2027
9 et 10 septembre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 540 € HT
Réf : **RCRE**
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Formation intégrée à

OFFRE **MODULAIRE**
Optimiser le crédit client **p. 32**

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : **tél :** 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : **tél :** 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme de votre formation

Ce programme est mis à jour en temps réel pour intégrer les dernières évolutions législatives et jurisprudentielles en matière de recouvrement de créances, notamment les nouvelles compétences des Commissaires de justice, la réforme de l'injonction de payer et les évolutions des procédures de prévention et de traitement des difficultés des entreprises.

LES BASES DE LA GESTION DU RECOUVREMENT

- Identifier son client, point de départ du recouvrement

APPLIQUER | Identifier les informations légales essentielles concernant son client

- Droit Civil et Droit Commercial : comment les utiliser et quelles limites dans l'action recouvrement ?
- Les règles juridiques de base à intégrer : prescription, compensation, preuve...
- La théorie jurisprudentielle du "mandat apparent" : conclure un contrat et signer avec la bonne personne

ANTICIPER ET ORGANISER LA PHASE DE RECOUVREMENT

- Les principales clauses des Conditions Générales de Vente (CGV) utiles au recouvrement : clause pénale, clause de pénalité de retard, clause résolutoire, clause de réserve de propriété...

APPLIQUER | Étude de cas : analyser les Conditions Générales de Vente (CGV)

- Contradiction entre les CGV et les CGA (Achat) : quel document prime ?
- Les délais de paiement, pénalités de retard et indemnité forfaitaire de recouvrement
- Identifier les signes de défaillance de son client : informations légales et financières disponibles sur ses clients, indicateurs de suivi et d'alerte
- Les règles à respecter pour que son recouvrement amiable soit efficace
- Les relances, la Mise En Demeure (MED) et la sommation de payer

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger des courriers de recouvrement

- Quand actionner la clause de réserve de propriété ?
- Sécuriser les preuves numériques (emails, bons de commande, signatures électroniques)
- Utiliser les outils digitaux pour optimiser le suivi et les relances

UTILISER LES PRINCIPALES PROCÉDURES JUDICIAIRES ET EXTRAJUDICIAIRES POUR OBTENIR LE PAIEMENT

- L'organisation judiciaire en France
- Identifier les acteurs judiciaires et leur coût
- Les principales procédures pouvant être mises en oeuvre par le créancier
  - l'assignation au fond
  - la procédure simplifiée de recouvrement mise en œuvre par les Commissaires de justice
  - le chèque impayé
  - le référé provision
  - l'injonction de payer

APPLIQUER | Cas pratiques : rédiger une injonction de payer

- Choisir la procédure appropriée

APPLIQUER | Étude de cas : déterminer en fonction d'un contexte le choix d'une procédure

- Délivrance d'un titre exécutoire
- Rôle et compétence des Commissaires de justice
- Les voies d'exécution : identifier les différentes saisies

ACQUÉRIR LES BONS RÉFLEXES EN CAS DE PROCÉDURES COLLECTIVES

- Les notions essentielles en matière de Procédures Collectives
- Conséquences d'un dépôt de bilan pour le créancier
- Définir la Sauvegarde, le Redressement et la Liquidation Judiciaire
- Les procédures amiables : mandat ad hoc et conciliation

COMPRENDRE | Réaliser un tableau de synthèse des différentes Procédures Collectives

- Les bons réflexes pour agir avant l'ouverture d'une procédure collective
- La déclaration de créances, acte fondamental pour le créancier
- Le sort du débiteur et du créancier à l'issue de la Procédure Collective

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**RCRE**

Credit management

Les fondamentaux de la gestion du Risque Clients

2 jours

Réf : CEDI

Objectifs

- Évaluer les risques liés aux encours consentis par l'entreprise à ses clients.
- Réaliser une analyse financière efficace et pragmatique de ses clients et/ou de ses prospects.
- Prévenir les impayés et sécuriser durablement le poste clients.
- Appliquer les fondamentaux des procédures de recouvrement de créances.
- Déployer un processus crédit clients performant.

Les plus

- Le Risque clients abordé sous ses différents aspects financiers, mais aussi juridiques et organisationnels
- Les bases de l'analyse financière orientée risque clients
- Travail sur les contextes professionnels des participants : définition de la politique crédit, de l'organisation interne, des processus dédiés crédit client
- Des outils immédiatement opérationnels pour évaluer le risque clients, réduire les impayés et améliorer la performance du poste clients.

Public & prérequis

Credit manager, risk manager, responsables et/ou collaborateurs de service crédit client, analystes crédit, comptabilité clients, recouvrement, responsables financiers, chefs comptables, comptables, directeurs administratifs et financiers
Prérequis : Il est nécessaire de disposer de connaissances de base en lecture du bilan et du compte de résultat

Prochaines sessions

À Paris et à distance :
14 et 15 décembre 2026
1 et 2 février 2027
1 et 2 juillet 2027
29 et 30 novembre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 610 € HT
Réf : **CEDI**
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Formation intégrée à

OFFRE **MODULAIRE**
Optimiser le crédit client p. 32

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : tél : 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : tél : 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme de votre formation

Ce programme est mis à jour en temps réel pour intégrer les dernières évolutions en matière de gestion du risque clients, de sécurisation du cash, de prévention des défaillances d'entreprises, de garanties de paiement et de pilotage de la performance du poste clients.

LES ENJEUX DU "CRÉDIT CLIENT"

- Comprendre le mécanisme et les origines de la défaillance des entreprises

COMPRENDRE | Expliquer l'importance de la politique crédit en quelques calculs

- La fonction "credit management" et son insertion dans l'organisation de l'entreprise : les impacts de la politique crédit au sein des différentes directions
- Les enjeux actuels du credit management : maîtrise du risque, optimisation du cash et réduction du BFR
- Impact de l'inflation, des tensions économiques et des défaillances d'entreprises sur le risque clients
- Les règles juridiques venant impacter la fonction crédit : LME, facturation, prescription...

LA MATÉRIALISATION DU RISQUE : L'ENCOURS CLIENT

- Les différentes approches possibles de l'encours client
- Les sources d'information utiles au Crédit Manager : sources financières, juridiques, commerciales...
- Les fondamentaux de l'analyse financière orientée risque clients

APPLIQUER | Cas pratique : les ratios solvabilité, rentabilité, risque de défaillance...

- Déterminer un encours par client : méthode de scoring
- Exploiter les outils de scoring et d'aide à la décision
- Intégrer les informations financières, comportementales et sectorielles dans l'évaluation du risque
- Mettre à jour régulièrement les limites de crédit accordées

APPLIQUER | Étude de cas : mettre en œuvre un encours client, de l'analyse client à la détermination du crédit accordé

LES OUTILS PERMETTANT DE LIMITER LE RISQUE CLIENT

- Les outils contractuels : l'importance des documents juridiques lors du cycle de commercialisation

COMPRENDRE | Travail de réflexion autour des Conditions Générales de Vente (CGV)

- Les garanties du paiement de la créance : quelles opportunités ? Dans quel contexte ?
  - réforme du 15 septembre 2021 du régime des garanties de paiement
  - les sûretés réelles : nantissements, gages...
  - les sûretés personnelles : cautionnement, garantie à première demande
- Les outils de couverture et assimilés : assurance crédit, Dailly, affacturage, délégation de paiement...
- Les moyens de paiement

ÉVALUER | Synthèse avantages/inconvénients des différents moyens de paiement

- Sécuriser les échanges et les preuves numériques (commandes, validations, signatures électroniques)
- Choisir les garanties adaptées selon le profil de risque du client

LES FONDAMENTAUX D'UN RECOUVREMENT EFFICACE

- Organisation et efficacité des actions de relances écrites et téléphoniques

APPLIQUER | Illustration : réaliser le schéma d'une phase de relance efficace

- Du précontentieux au recouvrement judiciaire : organisation, missions, contenus des actions
- Manager et évaluer ses prestataires extérieurs

APPLIQUER | Rédiger une charte de relation avec les sociétés de recouvrement

- Prévenir les litiges et traiter rapidement les contestations clients
- Utiliser les outils digitaux pour optimiser les relances et le suivi des actions

OPTIMISER LA PERFORMANCE DU "CREDIT MANAGEMENT" DE L'ENTREPRISE

- Le DSO - Days Sales Outstanding, Indicateur de base
- Mesurer l'impact du credit management sur le BFR et la trésorerie
- Les principaux KPI du poste clients : DSO, taux d'échu, taux de litiges, taux d'impayés, couverture du risque
- Construire un tableau de bord de pilotage du risque clients

APPLIQUER | Cas pratique : calcul du DSO

- Les objectifs du monitoring orienté Credit Management
  - les indicateurs et outils du crédit client
  - les indicateurs et outils du recouvrement
  - les litiges
- Faire du credit management un partenaire de la performance commerciale et financière
  - la communication : de la réunion d'information à la newsletter
  - la formation
  - le comité Crédit

ÉVALUER | Définir un plan d'action à mettre en œuvre

Optimiser le crédit client

Gestion du risque client et du recouvrement de créances

4 jours

Réf : MOCEDI

Programme de votre formation

MODULE #1

Credit management

Les fondamentaux de la gestion du Risque Clients

2 jours - Réf. : CEDI

- Les enjeux du "crédit client"
- La matérialisation du risque : l'encours client
- Les outils permettant de limiter le risque client
- Les fondamentaux d'un recouvrement efficace
- Optimiser la performance du "credit management" de l'entreprise

MODULE #2

Recouvrement de créances

Prévenir les risques d'impayés et gérer le contentieux

2 jours - Réf. : RCRE

- Les bases de la gestion du recouvrement
- Anticiper et organiser la phase de recouvrement
- Utiliser les principales procédures judiciaires et extrajudiciaires pour obtenir le paiement
- Acquérir les bons réflexes en cas de procédures collectives

Objectifs

- Bâtir et déployer un processus crédit client performant.
- Analyser, gérer et sécuriser le poste clients.
- Évaluer les impacts en cas de retard ou de non-paiement.
- Mettre en œuvre des procédures de recouvrement de créances.

Tarif

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
2 660 € HT
Réf : MOCEDI

Cette formation en intra

tél. : 02 43 23 59 89
mail : intra@gereso.fr

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : **tél :** 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : **tél :** 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**MOCEDI**

L'essentiel des contrats publics

Spécificités, opportunités et risques associés aux différents contrats publics

2 jours

Réf : CPUB

Objectifs

- Différencier les contrats administratifs des contrats de droit commun par leurs spécificités.
- Apprécier la diversité des contrats administratifs.
- Choisir le contrat public le plus adapté au besoin.
- Anticiper la formation de recours contentieux en cas de conflits avec l'Administration.

Les plus

- Une vision claire et synthétique des procédures de passation des différents contrats administratifs
- Des illustrations et applications concrètes à travers des exemples de cahiers des charges de contrats administratifs

Public & prérequis

Responsables et collaborateurs de services administratifs, juridiques, commerciaux, collaborateurs en charge de commande publique
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

Prochaines sessions

À Paris et à distance :
1 et 2 mars 2027
31 mai 2027 et 1er juin 2027
30 septembre 2027 et 1er octobre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 555 € HT
Réf : CPUB
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Programme de votre formation

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte le code de la Commande Publique et les CCAG

REPÉRER LES SPÉCIFICITÉS DU CONTRAT ADMINISTRATIF

- Définir les principales notions : les "clauses exorbitantes de droit commun", le "service public" et "l'intérêt général"
- Caractéristiques du contrat administratif
  - critère organique : la présence d'au moins une personne morale de droit public au contrat (ex : État, collectivité territoriale...)
  - critère matériel : existence de clauses exorbitantes de droit commun ou exécution d'une mission de service public
  - quel est l'objet du contrat ? Existe-t-il un intérêt général ?

COMPRENDRE | Illustrations jurisprudentielles

APPLIQUER | Études de cas

- Distinguer les différents types de contrats publics
  - marchés publics
  - concessions / délégations de services publics
  - Bail Emphytéotique Administratif (BEA)
  - convention d'occupation du domaine public
  - les autres contrats

APPLIQUER | Cas pratique : choisir le contrat le plus adapté en fonction des situations rencontrées (avantages - inconvénients)

APPLIQUER | Cas pratique : repérer les spécificités, points de convergence et de divergence de chaque contrat administratif à partir d'exemples de différents cahiers des charges

RÉGIME DE PASSATION ET D'EXÉCUTION D'UN CONTRAT ADMINISTRATIF

- Modes de passation : les étapes essentielles de la formation du contrat
- Règles de publicité et de mise en concurrence pour certains contrats administratifs (marchés publics, DSP, PPP)
- Quelles sont les règles de compétence pour passer, attribuer, exécuter les contrats au sein d'une personne morale de droit public ?
- Quid des délégations de compétences ?
- Les "pouvoirs exorbitants" de droit commun de l'Administration au moment de la passation et de l'exécution : définition et illustrations des prérogatives de puissance publique
- Qui sont les interlocuteurs publics ?
- Soumissionner à un contrat public : les règles à respecter au stade de la passation et de l'exécution

APPLIQUER | Cas pratique : étudier un avis d'appel public à la concurrence, un règlement de consultation, un cahier des charges

REMETTRE EN CAUSE LA PROCÉDURE : LES RECOURS CONTENTIEUX EN CAS DE CONFLIT

- Référé précontractuel et contractuel
- Recours pour Excès de Pouvoir (REP)
- Recours de plein contentieux
- Déféré préfectoral

APPLIQUER | Cas pratique : formation d'un REP ou d'un référé en pratique devant le tribunal administratif

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : tél : 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : tél : 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**CPUB**

DUME, IA, Chorus Pro... La dématérialisation des marchés publics sous toutes ses facettes

Sourcing, optimisation de la réponse et bonne exécution, soyez stratèges!

1 jour

Réf : DMAP

Objectifs

- Se repérer dans la sphère des supports de publication.
- Exploiter l'ensemble des fonctionnalités du BOAMP.
- Remplir un Document Unique de Marché Européen (DUME).
- Utiliser pertinemment l'intelligence artificielle.
- Facturer ses prestations sur Chorus Pro.

Les plus

- Une animation dynamique apportant un ensemble de connaissances pratiques sur la dématérialisation : préparer des enveloppes de réponses (notamment mémoire), découvrir et remplir le DUME
- Les stagiaires repartent avec une stratégie de veille
- Un panorama complet des innovations autour de la commande publique

Public & prérequis

Responsables et collaborateurs des services administratifs ou commerciaux, responsables juridiques, collaborateurs (entreprises du bâtiment, prestations de service, de cabinets de maîtrise d'œuvre, architectes, fournisseurs, artisans...) impliqués dans le processus de réponse à un marché public dématérialisé

Prérequis : Il convient de disposer d'une connaissance de base du Code de la Commande Publique

Prochaines sessions

À Paris et à distance :
2 février 2027
13 mai 2027
4 octobre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 040 € HT
Réf : **DMAP**
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Programme de votre formation

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés concernant les marchés publics et leur dématérialisation : DUME, APPROCH, IA, CHORUS PRO...

RAPPEL DU CADRE JURIDIQUE

- Les acteurs et marchés concernés
- Les obligations du pouvoir adjudicateur
- Les obligations du candidat
- L'actualité

APPROCHE STRATÉGIQUE ET COMMERCIALE

- Les nouveaux outils de sourcing
- Utiliser le BOAMP autrement

APPLIQUER | Atelier : réaliser une veille concurrentielle

DÉTECTER LES "BONS" MARCHÉS PUBLICS

- Quelles plateformes utiliser selon ses objectifs ?
- L'abonnement aux alertes

APPLIQUER | Atelier : choisir ses supports et organiser sa veille

CONSTITUER SON DOSSIER DE CANDIDATURE AVEC LE DUME

- Les rubriques à compléter
- L'intégration du DUME dans la réponse
- La réutilisation du DUME

APPLIQUER | Atelier : créer son DUME

LA DÉMATÉRIALISATION DE LA RÉPONSE NIVEAU EXPERT

- Quand signer ?
- Signature électronique et groupement momentané d'entreprises
  - qui est habilité à signer ?
  - quels documents signer ?
- Pièges et astuces
  - attention aux formats de fichiers (PDF, ZIP...)
  - les principaux logiciels utilisables
  - les utilitaires indispensables

APPLIQUER | Atelier de mise en pratique sur un espace test

DU BON USAGE DE L'IA

- L'analyse du DCE
- Le Go / NoGo
- La stratégie de réponse
- La production du mémoire technique
- La vérification de la conformité
- La capitalisation après la réponse

APPLIQUER | Atelier : créer des prompts

LA DÉMATÉRIALISATION DE LA FACTURE

- Les marchés concernés
- Le site Chorus Pro

APPLIQUER | Atelier : dépôt de facture sur Chorus Pro

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : **tél :** 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : **tél :** 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Informations & inscriptions
www.gereso.com/**DMAP**

Remporter des marchés publics

Élaborer et valoriser sa candidature et son offre pour optimiser ses chances de succès

2 jours

Réf : APOF

Objectifs

- Répondre au enjeux du Code de la Commande Publique.
- Adopter les pratiques internes pour répondre aux besoins des acheteurs publics.
- Respecter les différentes procédures de marchés publics afin d'éviter les écueils lors de la soumission.
- Optimiser sa candidature et son offre en répondant au mieux au cahier des charges de l'acheteur.
- Appliquer le processus de dématérialisation.

Les plus

- Les réponses d'un consultant spécialiste des marchés publics
- Une formation opérationnelle s'appuyant sur de nombreux exemples et la résolution de cas pratiques

Public & prérequis

Responsables et collaborateurs des services administratifs ou commerciaux, responsables juridiques, collaborateurs en charge de rédiger et/ou de présenter des réponses aux marchés publics
Prérequis : Aucun

Prochaines sessions

Formation à distance :
11 et 12 février 2027
28 et 29 juin 2027
22 et 23 novembre 2027

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval
1 555 € HT
Réf : APOF
Tarifs applicables jusqu'au 30 juin 2027

Modalités pratiques

Avant votre formation : Conseillère formation dédiée • SMS de rappel • Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences
Après votre formation : Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

Nous contacter :
En inter : **tél :** 02 43 23 09 09 • **mail :** formation@gereso.fr
En intra : **tél :** 02 43 23 59 89 · **mail :** intra@gereso.fr

Programme de votre formation

Le programme de cette formation est ajusté en temps réel pour prendre en compte le code de la Commande Publique et les nouveaux CCAG

QU'EST-CE QU'UN MARCHÉ PUBLIC ?

- Le cadre règlementaire de la commande publique
- La définition du marché public

ÉVALUER | Quiz de contrôle des connaissances

LES DIFFÉRENTES PROCÉDURES DE PASSATION : LES SEUILS APPLICABLES

- L'allotissement du besoin de l'acheteur : marché ordinaire ou accord-cadre ?

APPLIQUER | Cas pratiques d'allotissement du besoin

- Les marchés à procédure adaptée
- Les procédures formalisées : appel d'offre ouvert et restreint, procédure concurrentielle avec négociation, dialogue compétitif
- Autres techniques d'achat : concours, système d'acquisition dynamique, enchère électronique

SOUMISSIONNER À UN MARCHÉ PUBLIC : LES BESOINS DE L'ACHETEUR PUBLIC

- Identifier le vocabulaire des marchés publics
- Détecter les avis d'appel public à la concurrence appropriés
- Cibler les plateformes de dématérialisation pertinentes - Créer des alertes

APPLIQUER | Cas pratique : créer des alertes et choisir des mots clefs

APPLIQUER | Étude de cas : analyser un avis de publicité au BOAMP

- Analyser rapidement le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) : règlement de la consultation, cahier des clauses particulières (CCAP, CCTP), pièces financières, CCAG applicable

COMPRENDRE | Créer une fiche de synthèse type

DÉCRYPTER LE MARCHÉ PUBLIC : LE DOSSIER DE CONSULTATION

- Analyser les critères de choix de l'acheteur : prix, critères techniques, pondération des critères

APPLIQUER | Cas pratique : attribuer les points

- Les solutions pour optimiser sa réponse

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger une demande de communication de pièces

SE GROUPER POUR RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC

- Le groupement : conjoint ou solidaire ? Le rôle du mandataire
- La sous-traitance : les limites règlementaires

SE PRÉPARER À RÉPONDRE : ORGANISER EN INTERNE SA RÉPONSE

- La candidature : différents formulaires (DC1, DC2, DC4...), documents relatifs à la situation juridique de l'entreprise, remplir un DUME, éléments relatifs aux capacités économiques, professionnelles et financières, cas de la co-traitance ou de la sous-traitance

APPLIQUER | Cas pratique : remplir une DUME sur une plateforme de dématérialisation

- L'offre : le mémoire technique, l'offre financière

APPLIQUER | Analyser des mémoires techniques

- Intégrer la procédure de dématérialisation à sa réponse : les logiciels nécessaires au dépôt électronique, signature électronique/certificat électronique, la procédure

EXPÉRIMENTER | Simuler un dépôt en ligne

COMMENT RÉAGIR À L'ATTRIBUTION DU MARCHÉ PUBLIC ?

- Notification du marché : modes de transmission des documents par l'acheteur, date de commencement du marché public, avis d'attribution du marché public
- Rejet de l'offre : lettre de rejet, demande de précision, documents communicables

APPLIQUER | Cas pratique : rédiger une lettre de demande de complément d'information

REMETTRE EN CAUSE LA PROCÉDURE : VOIES ET DÉLAIS DE RECOURS

- Le règlement amiable des litiges
  - le référé pré-contractuel - référé contractuel
  - le recours de plein contentieux et le recours pour excès de pouvoir

APPLIQUER | Cas pratique : saisine du Comité Consultatif compétent

Informations & inscriptions
www.gereso.com/APOF

Informations utiles

Vos contacts

Une question à propos d'une formation, d'un certificat professionnel ou d'un ouvrage ? Un document administratif à nous adresser ? Un cahier des charges pour un projet de formation à nous transmettre ? Retrouvez la liste de vos contacts utiles.

Formations interentreprises

Vous souhaitez vous inscrire à une formation, être conseillé(e) dans le choix d'un certificat professionnel, en savoir plus sur le programme d'une formation..
Votre contact : Lison ROHÉE
mail : formation@gereso.fr • tél. : 02 43 23 09 09

Formations intra-entreprises

Vous souhaitez organiser une formation sur-mesure dans votre établissement, nous transmettre un cahier des charges, obtenir un devis personnalisé...
Votre contact : Valérie FÉAU
mail : vfeau@gereso.fr • tél. : 02 43 29 28 75

Conseil

Vous souhaitez en savoir plus sur nos prestations de conseil : veille en gestion de la paie, expertise RH, expertise décisionnelle Fonction Publique, audit RH, paie, DSN, prestations de coaching...
Votre contact : Valérie FÉAU
mail : conseil@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 44

Espace Formation Paris Montparnasse

Vous souhaitez obtenir des précisions sur le déroulement de votre formation à l'Espace GERESO de Paris, ou des renseignements sur notre offre de location de salles ?
Votre contact : Mathilde KIRION
mail : mkirion@gereso.fr • tél. : 01 42 18 13 08

Comptabilité

Vous souhaitez une information concernant un règlement ou une facture, ou vous avez une question liée à un document administratif ?
Votre contact : Pascaline DUBOIS
mail : pdubois@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 40

Marketing, & Communication

Vous souhaitez en savoir plus sur les offres ou les événements GERESO, proposer un partenariat, solliciter un auteur ou un consultant GERESO...
Votre contact : Hervé RIOCHE
mail : hrioche@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 45

Édition & Librairie en ligne

Vous souhaitez commander un ouvrage, faire le point sur vos abonnements, proposer un manuscrit...
Vos contacts : Catherine FOURMOND
mail : cfourmond@gereso.fr • tél. : 02 43 23 59 85
Raphaëlle CORMIER
mail : rcormier@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 96
Service clients :
mail : edition@gereso.fr • tél. : 02 43 23 03 53
Tous nos ouvrages sur : **librairie.gereso.com**

Grands projets

Vous souhaitez bénéficier d'un accompagnement personnalisé dans la préparation et le déploiement d'un projet de formation d'envergure, ou vous souhaitez optimiser votre budget formation via la signature d'un accord-cadre avec **GERESO**.
Votre contact : Fayçal NETICHE
mail : fnetiche@gereso.fr • tél. : 07 88 51 98 26

Pôle pédagogique

Vous avez suivi une formation et vous souhaitez contacter votre consultant(e), partager votre expérience...
Vos contacts : Barbara FOUCAUD
mail : bfoucaud@gereso.fr • tél. : 06 33 15 13 12
Emmanuelle BEAUSSIER
mail : ebeaussier@gereso.fr • tél. : 02 43 29 28 73
Flore-Anne CHAPLET
mail : fachaplet@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 93
Pôle Secteur Public
Vous souhaitez rejoindre l'équipe de consultants GERESO experts en droit de la fonction publique ?
Votre contact : Florent LE FRAPER DU HELEN
mail : flefraper@gereso.fr • tél. : 06 17 81 10 54

Administration des ventes

Vous avez des interrogations sur les aspects administratif ou logistique de votre formation inter ou intra-établissement...
Vos contacts pour la formation inter : Linda CORMIER
mail : lcormier@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 95
Delphine BRISEBOURG
mail : dbrisebourg@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 95
Votre contact pour la formation intra : Nathalie EDOM
mail : nedom@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 48

Référente handicap

Vous souhaitez des informations sur l'adaptation de nos formations et le respect de l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap.

Votre contact : Anne-Lise FEBVRE

mail : alfebvre@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 41

Délégué à la Protection des Données (DPD ou DPO)

Vous souhaitez des informations relatives à la collecte, au traitement et au stockage de vos données personnelles...

Votre contact : Yohann SORIN

mail : ysorin@gereso.fr • tél. : 02 43 29 28 70

Assistance technique / Hotline

Vous êtes inscrit(e) à une formation à distance et vous souhaitez bénéficier d'une assistance technique pour vous connecter à votre classe virtuelle

Votre contact : Hotline GERESO

mail : hotline@gereso.fr

Nos partenaires

Guidés par les valeurs d'excellence et d'expertise, nous avons constitué un réseau de partenaires experts, pour accompagner le développement de notre activité de formation. Notre politique de partenariats répond à 3 objectifs :

1. **Répondre à l'ensemble des attentes de nos clients** en leur proposant une offre de formation variée et qualitative : formations certifiantes, diplômantes, en ligne, conférences...
2. **Renforcer l'impact pédagogique de nos formations** avec des méthodes innovantes et l'apport d'une expertise pointue sur des thématiques clés.
3. **Optimiser l'expérience apprenant** grâce à des outils techniques performants et des dispositifs d'évaluation de haut niveau.

Formations inter & intra

C3S met en œuvre des solutions opérationnelles et innovantes en santé et sécurité au travail, pour optimiser la **prévention et la qualité de vie au travail**. La démarche C3S s'adapte aussi bien au public qu'au terrain, à la culture d'entreprise, à l'environnement et aux process des organisations. **Certifiée ISQ OPQF, habilitée DPC et agrémentée CHSCT et SST**, C3S possède toutes les labélisations pour répondre aux attentes de votre structure avec expertise et passion.

L'Institut François Bocquet propose une expérience fondée sur des valeurs fortes : authenticité des relations humaines, adaptation au profil de l'apprenant, proximité géographique et innovation pédagogique. Organisme de formation indépendant, il est reconnu pour son savoir-faire en **management, relations humaines, communication, développement personnel et efficacité professionnelle.**

Le **modèle Homo Emoticus** apporte un **éclairage nouveau sur les relations humaines**. Il s'appuie ainsi sur les émotions universelles pour expliquer les comportements, les relations, les situations de management et de négociation... Il offre un cadre de compréhension et d'action pour chaque situation : **management de projet, d'équipe, de personne ou de crise, communication interpersonnelle, négociation...**

L'espace formation de Paris Montparnasse

L'équipe GERESO vous reçoit dans un environnement chaleureux et stimulant en plein cœur du quartier d'affaires Montparnasse.

Vous êtes chez vous ! Nous vous accueillons au sein de notre **Espace Formation** dans le 14e arrondissement, 22 place Catalogne.

Découvrez un espace spécialement créé pour vous et bénéficiez d'une efficacité sans faille grâce à une interlocutrice unique, une configuration sur-mesure : salles aménageables selon vos besoins, écrans & video-projecteurs, wifi, paperboards... **L'objectif ?** Optimiser votre **"expérience formation"** grâce à l'ensemble de nos salles distribuées autour de **grandes zones de convivialité**. Nos équipes vous proposent un petit-déjeuner d'accueil et des pauses gourmandes adaptés à vos besoins. Petits salons, tisaneries, comptoirs (prises intégrées), l'espace GERESO se veut **multiple et agile** pour **inspirer chacun de ses clients**.

Éveil des sens, mais également des idées grâce à notre espace librairie, accessible dès l'accueil. **La Librairie GERESO** vous propose plus de 350 titres sur toutes les thématiques relatives au monde du travail : **RH, comptabilité, management, efficacité professionnellet, développement personnel...**

Un cadre idéal pour apprendre

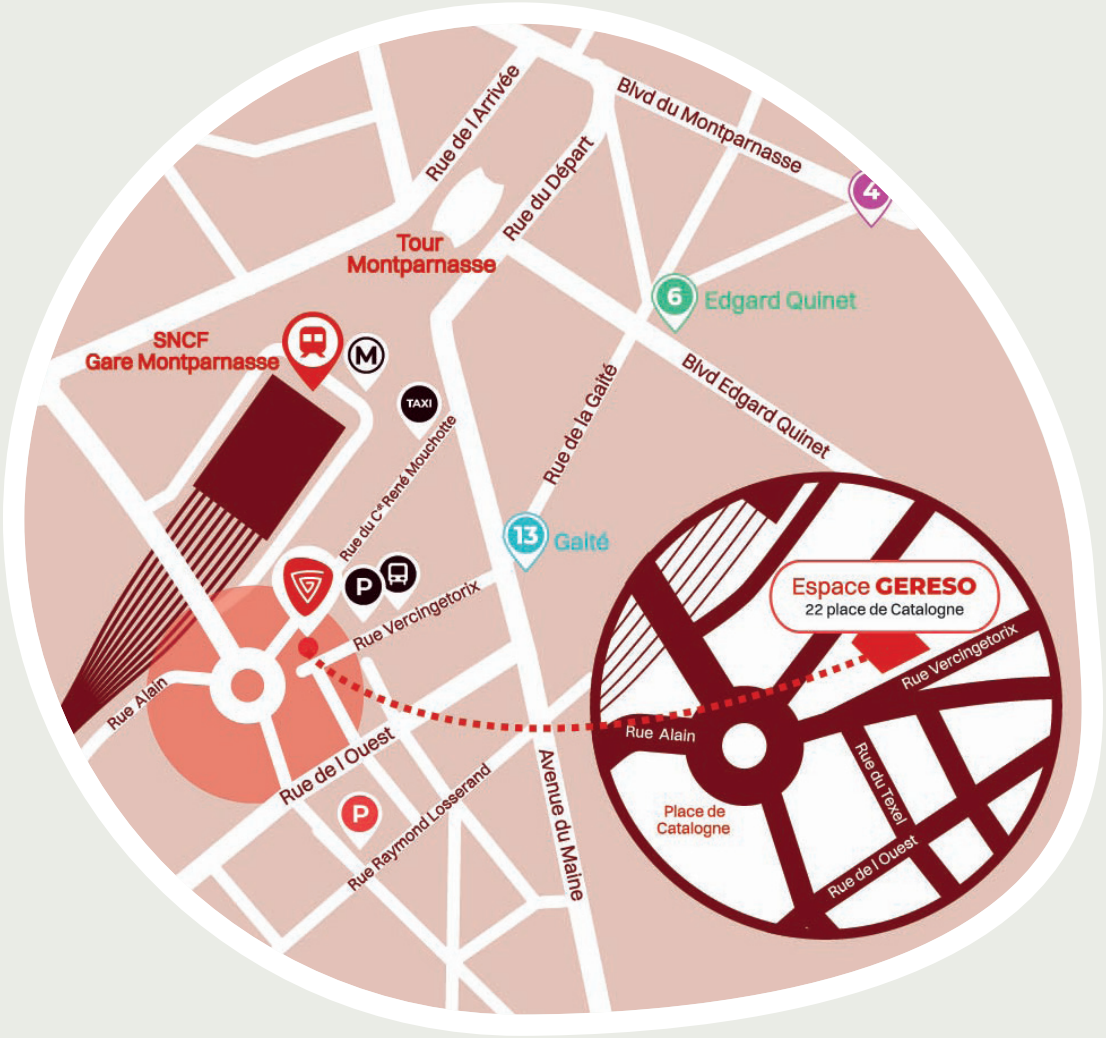






Rejoignez-nous !

Rendez-vous au 22 Place de Catalogne au pied de la Gare Montparnasse.



L'Espace Formation est facilement accessible en transports en commun mais également en voiture.

Nous vous accueillons de 8h30 à 18h00 du lundi au vendredi.

Métro

Montparnasse-Bienvenue
Lignes 4 - 6 - 12 -13
Gaité
Ligne 13

Bus

Arrêt - Place de catalogne
Lignes 59 et 88

Taxi - Parking

Zenpark
Parking Paris
Gare Montparnasse
Concorde

Zenpark
Parking Paris
Montparnasse
Château

Conditions générales de vente des formations

1. PREAMBULE

Les présentes Conditions Générales de Vente (CGV) s'appliquent à toutes les offres de services proposées par GERESO Formation et faisant l'objet d'une commande de la part du client. Elles ne s'appliquent pas aux webinaires, conférences, location de salles et aux ouvrages GERESO Édition. Pour ces prestations, il conviendra de se référer aux conditions de vente spécifiques disponibles sur les propositions et documentations commerciales, et sur le site www.gereso.com. Toute commande implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux conditions générales de vente et de participation de GERESO rappelées ci-dessous.

2. DEFINITIONS

• **Formation interentreprises :** formation en présentiel ou à distance regroupant des salariés d'entreprises ou d'établissements distincts, proposée et organisée par GERESO, et dont les dates de sessions et les lieux de déroulement sont unilatéralement définis par cette dernière.

• **Formation intra-entreprise :** formation regroupant les salariés d'une même entreprise, réalisée pour le compte d'un seul client, à une date fixée d'un commun accord, dans les locaux du client ou dans des locaux mis à sa disposition ou à distance.

• **Module Expert :** combinaison de deux formations interentreprises prédéterminées et indissociables.

• **Les rendez-vous de... :** Formations interentreprises se déroulant sur 4 matinées non consécutives et indissociables ou 2 jours non consécutifs et indissociables.

• **Parcours diplômant :** parcours composé de plusieurs blocs de compétences et d'un ou plusieurs examens permettant l'acquisition d'une certification professionnelle reconnue RNCP, à suivre dans un délais de 5 ans maximum.

• **Bloc de compétences :** une ou plusieurs formations correspondant à une compétence phare d'un parcours diplômant. Chaque bloc de compétences fait l'objet d'un examen permettant l'acquisition d'une certification professionnelle.

• **Parcours certifiant :** parcours composé de plusieurs formations et d'un examen permettant l'acquisition d'une certification à suivre sur un délai de 18 mois maximum.

3. OBJET

Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de GERESO, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents. GERESO se réserve le droit de modifier les présentes CGV à tout moment. La version actualisée des CGV peut être consultée sur le site www.gereso.com.

4. MODALITES D'INSCRIPTION ET VALIDATION DE COMMANDE

4.1. Formations interentreprises, y compris les Modules Expert, les parcours diplômants, les blocs de compétences et les parcours certifiants :

pour être définitive, une commande doit être expressément formulée sur support papier via un bulletin d'inscription ou validée sur le site internet www.gereso.com.

À réception du bulletin d'inscription mentionnant la ou les formation(s) choisie(s), une convention de formation en deux exemplaires est adressée au Client qui s'engage à la retourner à GERESO, signée et revêtue du cachet de l'entreprise. Pour les formations se déroulant sur un format discontinu, une seule convention portant sur la totalité des journées ou demi-journées composant la formation sera établie.

4.2. Formations intra-entreprise y compris les formations sur-mesure et les prestations de coaching :

toute prestation de formation intra-entreprise fait l'objet d'une proposition pédagogique et financière établie par GERESO. L'acceptation formelle par le client devra parvenir à GERESO au moins 15 jours ouvrés avant le début de la formation. Une convention de formation en deux exemplaires est adressée au Client qui s'engage à la retourner à GERESO, signée et revêtue du cachet de l'entreprise.

5. TARIFS ET CONDITIONS DE REGLEMENT

Conditions financières et règlement :

tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur. Sans convention contraire, les règlements sont à effectuer par le client à réception de la facture, sans escompte, à l'ordre de GERESO SAS.

Règlement par un OPCO : si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO dont il dépend, il lui appartient :

•d'effectuer une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;

• de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur un bon de commande ;

• de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné. Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, la différence sera directement facturée au Client. Dans le cas d'une prise en charge par l'OPCO, celui-ci ne payant que prorata temporis des journées de présence, le coût correspondant aux journées éventuelles d'absence sera facturé au client.

Si GERESO n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au dernier jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. En cas de non-paiement de l'OPCO dans la limite de 60 jours nets ou de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission

de la facture, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

6. ANNULATIONS, REMPLACEMENTS ET REPORTS

6.1 Formations interentreprises, y compris les Modules Expert, les Cursus Expert, les parcours diplômants, les blocs de compétences, et les parcours certifiants

Remplacement d'un participant :
GERESO offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant, sur une même session de formation. Le remplacement d'un participant est possible sans frais jusqu'à la veille de la formation. L'acceptation de GERESO est conditionnée par le règlement intégral de toutes les factures à échéance précédemment émises et dues par le Client. Cette faculté n'est pas applicable aux parcours Cursus Expert, aux combinaisons de formations sous forme de Modules Experts (sous forme de Modules Experts, blocs de compétences, parcours diplômants, parcours certifiants.).
Report de participation : GERESO offre la possibilité à ses clients de reporter une fois leur participation sur l'une des deux prochaines sessions de formation en présentiel ou à distance sur la même thématique et pour le même participant. Cette demande de report doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la formation.
Annulation à l'initiative du Client :
Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la formation. Toute annulation, moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation, entraînera le paiement d'une indemnité égale à 50% du coût total de la formation concernée.
Toute annulation par le Client moins de 8 jours avant le début de la formation entraînera le paiement intégral du prix de la formation à titre de dédit. Toute formation commencée est due dans son intégralité. En cas d'annulation d'une formation présentielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle ou de pandémie, GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présentielle en formation à distance.
Annulation et report à l'initiative de GERESO :
GERESO s'engage à ce que le personnel et les formateurs affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les spécialités requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations. Dans certains cas exceptionnels, GERESO peut être amené, pour des raisons indépendantes de sa volonté, à reporter une session de formation, au plus tard une semaine avant le démarrage de celle-ci. De même, dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, GERESO se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard la veille du démarrage de celle-ci, et ce, sans indemnités versées au Client.

6.2 Formations intra-entreprises y compris les formations sur-mesure et les prestations de coaching

Annulation à l'initiative du Client :
Toute prestation entamée et annulée à l'initiative du Client est due dans son intégralité. Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 30 jours ouvrables avant le début de la prestation.
Pour toute annulation à l'initiative du Client, fût-ce en cas de force majeure :
• plus de 30 jours ouvrables avant le début de la prestation : aucun frais ne sera facturé au Client.
• entre 15 et 30 jours ouvrables avant le début de la prestation, et sans report possible de la prestation dans un délai de 6 mois : GERESO facturera un montant correspondant à 30% de la commande, à titre de frais d'annulation. Dans le cas où la prestation peut être reportée dans un délai de 6 mois, aucun frais ne sera facturé au Client.
Une formation ne peut être reportée qu'une seule fois.
• moins de 15 jours ouvrables avant le début de la prestation : GERESO facturera la totalité du coût de la formation, à titre de dédit.
Dans tous les cas : Si un coût de préparation était prévu, seuls les frais déjà engagés au titre de la préparation sont facturés.
S'entendent par frais engagés, les frais éventuels de déplacement et d'hébergement ainsi que le temps passé par les collaborateurs de l'Organisme de Formation sur le projet, ainsi que les pénalités éventuelles d'annulation d'une réservation de salle pour le cas où le client aurait confié à GERESO la réalisation de cette prestation.
En cas d'annulation d'une formation présentielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle, de pandémie, ou tout autre cas de force majeure empêchant la tenue de la session de formation en présentiel, GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présentielle en formation à distance.
Annulation à l'initiative de GERESO :
GERESO s'engage à ce que ses équipes internes et les consultants affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les expertises requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations. GERESO se donne la possibilité d'annuler une prestation sans préavis et à effet immédiat, ou de confier une prestation à un consultant autre que celui mentionné dans la proposition commerciale initiale, notamment en cas d'impossibilité du consultant et impossibilité de le remplacer dans sa discipline. GERESO est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations.

7. MODULES E-LEARNING

Certaines formations proposées par GERESO comportent des modules en e-learning. GERESO fournira au client, dès son inscription, les modalités pratiques de connexion aux modules d'e-learning.

8. DISPOSITIONS APPLICABLES A L'ENSEMBLE DE L'OFFRE GERESO

8.1. Prix, facturation et règlements

Tous les prix sont exprimés en euros et hors taxes.
Ils sont révisables dès variation significative d'un des éléments de la formule représentative des coûts de l'entreprise et de toutes les façons le 1er juillet de chaque année, après information préalable de nos Clients. Ils seront majorés de la TVA en vigueur.
Les éventuels taxes, droits de douane ou d'importation ainsi que les frais bancaires occasionnés par le mode de paiement utilisé seront à la charge du Client.
Les frais de déplacement du (ou des) consultant(s) ou du (ou des) formateur(s) ainsi que les frais de location de salle, de documentation et de location de matériel courant (vidéoprojecteur, logiciels utilisés lors des sessions de formation...) sont facturés en sus.
Pénalités de retard : toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard fixées à trois fois le taux d'intérêt légal auquel s'ajoute une indemnité

forfaitaire pour frais de recouvrement de 50 € HT.
Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.
Refus de commande : dans le cas où un Client passerait une commande à GERESO, sans avoir procédé au paiement des factures précédemment émises et arrivées à échéance, GERESO pourra refuser d'honorer la commande aussi longtemps que lesdites factures n'ont pas été réglées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité à ce titre.

8.2. Force majeure

GERESO ne pourra être tenu responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure.
Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux Français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux externes à GERESO, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle de GERESO.

8.3. Propriété intellectuelle

Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports remis ou imprimables ou de toutes autres ressources pédagogiques mis à la seule disposition des participants des formations, le Client s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations GERESO ou à des tiers, les dits supports et ressources pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, vidéo, orale...) sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de GERESO ou de ses ayants droit.

8.4. Confidentialité

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 GERESO au Client.

8.5. Limitations de responsabilité de GERESO

La responsabilité de GERESO ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel, tout mauvais usage du ou des service(s) E-learning de formation par les Utilisateurs ou toute cause étrangère à GERESO.
Quelque soit le type de prestations, la responsabilité de GERESO est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de GERESO est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée.
En aucun cas, la responsabilité de GERESO ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

8.6. Données personnelles

Les différentes informations qui peuvent vous être demandées lors de l'utilisation des services GERESO sont nécessaires au traitement des inscriptions et à l'exécution des prestations fournies. Conformément à la Loi Informatique et Libertés, le Client dispose d'un droit d'accès, d'opposition, de rectification, de portabilité des informations qui le concernent.

Toute demande en ce sens doit être adressée à **GERESO - Service DPO - 38 rue de la Teillaie, 72018 Le Mans Cedex 2 ou à l'adresse suivante : dpo@gereso.fr**
Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), ces données, collectées dans le cadre d'une prestation de formation, seront conservées durant 3 ans à compter de notre dernier contact.

8.7. Communication

Le Client accepte d'être cité par GERESO comme Client de ses offres de services, aux frais de GERESO. Sous réserve du respect des dispositions des articles 8.4 et 8.6, GERESO peut mentionner le nom du Client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa Clientèle, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

8.8. Droit applicable - Attribution de compétence - Renonciation - Élection de domicile

L'élection de domicile est faite par GERESO
à son siège social au 38 rue de la Teillaie,
72018 Le Mans Cedex 2
Les Conditions Générales et toutes les relations contractuelles entre GERESO et ses Clients relèvent de la Loi française.
Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce du Mans quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront.

Bulletin d'inscription

GERESO SAS 38 rue de la Teillaie • CS 81826 • 72018 LE MANS Cedex 2 • Tél. 02 43 23 09 09 • formation@gereso.fr • www.gereso.com

Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu / Format (présentiel ou à distance) .....

Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 40% sur le prix public).

Merci de préciser votre choix :

- ○ Formation seule
- ○ Formation + Accès e-ressources pendant un an *

TARIF H.T

Indiquez le tarif selon l'option choisie

.....

Participant•e

○ Mme ○ M.

Nom .....

Prénom .....

Service / Fonction .....

E-mail .....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. fixe
(ligne directe)

Tél. mobile
(pour infos de dernière minute)

○ Participant•e en situation de handicap. Merci de nous contacter afin que nous puissions adapter les conditions d'accueil et de formation.

Entreprise / établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal

Ville .....

Téléphone

N°d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

N° Siret

Responsable de l'inscription

○ Mme ○ M.

Nom .....

Prénom .....

Service/fonction : .....

e-mail : .....

Téléphone
(ligne directe)

Facturation / Réglement

○ FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de ○ Mme ○ M.

Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de le préciser : .....

.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

○ OUI ○ NON

Si OUI, numéro .....

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

○ CPF ○ Entreprise ○ OPCO

○ FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

.....

Code postal

Ville .....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : **Le :**

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « *Bon pour accord* » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi «informatique et libertés», vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr * L'accès aux e-ressources pédagogiques proposé en option en complément de la formation est renouvelable annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.

GERESO
FORMATION | CONSEIL | ÉDITION

SIÈGE SOCIAL

38 Rue de la Teillaie • 72018 Le Mans

formation@gereso.fr

02 43 23 09 09

ESPACE FORMATION

22 Place de Catalogne • 75014 Paris

espaceformation@gereso.fr

01 42 18 13 08

RENDEZ-VOUS

sur gereso.com

IMPRIM'VERT®
Catalogue imprimé sur papier fabriqué à partir de bois extrait de forêts gérées selon les règles PEFC (Programme Européen des Forêts Certifiées)

GERESO SAS au capital de 465 920 € • RCS LE MANS B 311 975 577 • APE 8559A • N° de TVA intracommunautaire : FR30 311975577
Création : GERESO • Photos non contractuelles