

2025

CATALOGUE DE FORMATIONS

à destination des Experts de l'accompagnement

STRATEGIE
INNOVATION
INGENIERIE FINANCIERE





Danouchka ZEMIS
Directeur de SOCO&FI

Régulièrement sollicité par les réseaux institutionnels d'accompagnement entrepreneurial, SOCO&FI a développé une offre dédiée aux experts de l'accompagnement.

Ces formations, animées par des consultants formateurs expérimentés qui accompagnent également les mêmes publics que vos experts, sont particulièrement appréciées des participants, avec un taux de satisfaction de 98%.

Cette reconnaissance témoigne de la qualité et de la pertinence de notre programme de formation et se traduit par de nombreuses recommandations de nos stagiaires. Cette unanimité souligne non seulement la valeur ajoutée de nos contenus, mais aussi l'efficacité de notre approche pédagogique.

Ce catalogue propose des formations sur les thématiques financières et stratégiques, spécialement conçues pour les spécialistes en accompagnement de PME, de start-up ou de structures de l'ESS. Nos tarifs sont dégressifs en fonction du nombre de stagiaires que vous décidez d'inscrire à une même session de formation.

Si vous souhaitez bénéficier d'une formation plus spécifique correspondant à un besoin particulier, n'hésitez pas à nous contacter. Nous vous proposerons une formation sur mesure qui répondra à vos attentes.

Merci de votre confiance et au plaisir de contribuer à votre succès.

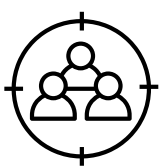
ILS NOUS FONT CONFIANCE



SOMMAIRE

Analyse & diagnostic financier	page 1
Challenger un prévisionnel financier	page 2
Challenger et construire un prévisionnel financier	page 3
Financer le développement de l' entreprise	page 4
Analyse & diagnostic financier de Start-up	page 5
Challenger et construire un prévisionnel financier de Start-up	page 6
Financer le développement de la Start-up	page 7
Valorisation & levée de fonds de la Start-up	page 8
Financer l'ESS - Economie Sociale et Solidaire	page 9

ANALYSE ET DIAGNOSTIC FINANCIER



Publics

Conseiller & Expert en accompagnement d'entreprises



Objectifs

- Comprendre la logique financière
- Maîtriser la démarche du diagnostic financier
- Savoir lire et interpréter les documents financiers de tout type d'entreprise



Durée

2 jours



Prérequis

Aucun

PROGRAMME



Méthodes & Outils pédagogiques

- Gestion financière pour non financiers
- Pédagogie inversée à partir de cas pratiques réels
- Formation Action basée sur des échanges constructifs
- Evaluation : Quiz et mise en situation



Bonus

- Diffusion d'outils d'analyse rapide
- Remise d'un tableur d'analyse



Tarif(s)

- Interentreprises : **2400 € HT / stagiaire**
- Intraentreprise : **nous consulter**

Jusqu'à **20%**
de remise par
entreprise !

I. Les documents comptables & la liasse fiscale : traduction chiffrée des choix stratégiques de l'entreprise

1. Le bilan : la logique bilancielle et les principaux postes du bilan, les liens avec le compte de résultat
2. Le compte de résultat : les principaux postes du compte de résultat et les différents niveaux de résultats
3. Les annexes : les informations essentielles

II. La démarche du diagnostic financier

1. Les principes de l'analyse financière
2. Méthode rapide d'analyse financière à partir d'une liasse fiscale et de documents de gestion
3. Les ratios

III. Le diagnostic financier adapté à la situation de l'entreprise

1. Le diagnostic financier d'une PME
2. Le diagnostic financier d'une entreprise intégrée dans un groupe
3. Le diagnostic financier d'une start-up
4. Le diagnostic financier d'une entreprise en difficulté

CHALLENGER UN PREVISIONNEL FINANCIER



Publics

Conseiller & Expert en accompagnement d'entreprises



Objectifs

Être en mesure de challenger les documents prévisionnels exigés dans la partie financière du Business Plan



Durée

1 jour



Prérequis

Maîtriser la logique financière ou avoir suivi la formation «analyse et diagnostic financier»

PROGRAMME



Méthodes & Outils pédagogiques

- Gestion financière pour non financiers : appel à la logique et au bon sens pour dédramatiser l'aspect financier
- Etude de cas TRES pratiques et TRES concrets
- Exemples très simplifiés
- Evaluation : Quiz et mise en situation



Bonus

- Diffusion d'outils
- Mise en application sur les cas des participants



Tarif(s)

- Interentreprises : 1 200 € HT / stagiaire
- Intraentreprise : nous consulter

Jusqu'à 20%
de remise par
entreprise !

I. La construction des documents prévisionnels

1. Le mode de construction
2. Les références sectorielles à intégrer

II. L'utilité des documents prévisionnels

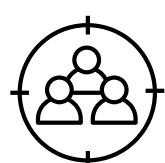
1. Le plan de financement : besoins d'investissement et ressources financières
2. Le compte de résultat prévisionnel : point mort et seuil de rentabilité
3. Le prévisionnel de trésorerie

III. L'analyse des documents prévisionnels et le bouclage avec l'ensemble du projet

1. Identifier les incohérences financières
2. Faire évoluer les prévisionnels avec l'évolution du projet



CHALLENGER ET CONSTRUIRE UN PREVISIONNEL FINANCIER



Publics

Conseiller & Expert en
accompagnement d'entreprises



Objectifs

- Chiffrer un projet stratégique
- Être en mesure de challenger les documents prévisionnels exigés dans la partie financière du Business Plan



Durée

2 jours



Prérequis

Maîtriser la logique financière
ou avoir suivi la formation
«analyse et diagnostic
financier»

PROGRAMME



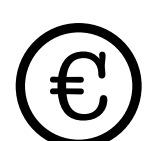
Méthodes & Outils pédagogiques

- Gestion financière pour non financiers : appel à la logique et au bon sens pour dédramatiser l'aspect financier
- Etude de cas TRES pratiques et TRES concrets
- Exemples très simplifiés
- Evaluation : Quiz et mise en situation



Bonus

- Diffusion d'outils
- Mise en application sur les cas des participants



Tarif(s)

- Interentreprises : 2 400 € HT / stagiaire
- Intraentreprise : nous consulter

Jusqu'à 20%
de remise par
entreprise !

I. La construction des documents prévisionnels

1. Le mode de construction
2. Les références sectorielles à intégrer

II. Le plan de financement

1. Utilité et schéma de construction
2. Le plan de financement initial
3. Le plan de financement à 3/5 ans

III. Le compte d'exploitation prévisionnel

1. La traduction des choix stratégiques dans le compte d'exploitation
2. L'élaboration par budget en distinguant les coûts fixes et variables
3. Le point mort et le seuil de rentabilité

IV. Le prévisionnel de trésorerie

V. L'analyse des documents prévisionnels et le bouclage avec l'ensemble du projet

1. Identifier les incohérences financières
2. Faire évoluer les prévisionnels avec l'évolution du projet



FINANCER LE DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE



Publics

Conseiller & Expert en
accompagnement d'entreprises



Objectifs

- Identifier une stratégie de financement pertinente en adéquation avec le projet stratégique de l'entreprise
- Connaître les modalités pratiques et optimiser la recherche de financement



Durée

1 jour



Prérequis

Aucun

PROGRAMME



Méthodes & Outils pédagogiques

- Gestion financière pour non financiers : appel à la logique et au bon sens pour dédramatiser l'aspect financier
- Formation action basée sur des échanges constructifs
- Etudes de cas réels
- Apport d'expérience
- Evaluation : Quiz et mise en situation



Bonus

- Diffusion d'une cartographie des instruments financiers
- Mise en application sur les cas des participants



Tarif(s)

- Interentreprises : **1 200 € HT / stagiaire**
- Intraentreprise : **nous consulter**

Jusqu'à **20%**
de remise par
entreprise !

I. Stratégie de financement d'un projet de développement ou de création

1. Panorama des principales ressources financières d'une entreprise
2. Les différents niveaux de financement d'un projet
3. Les outils de financement et leurs impacts sur le fonctionnement de l'entreprise

II. Les acteurs du financement

1. L'écosystème du financement et les circuits de décision
2. Les organismes de financement et leurs grilles de lecture

III. La levée de fonds

1. Le mécanisme de la levée de fonds
2. Les risques associés et la protection du dirigeant
3. Les préalables nécessaires et la valorisation
4. L'écosystème de la levée de fonds



ANALYSE ET DIAGNOSTIC FINANCIER DE START-UP



Publics

Conseiller & Expert en accompagnement de projets innovants



Objectifs

- Comprendre la logique financière
- Maîtriser la démarche du diagnostic financier
- Savoir lire et interpréter les documents financiers d'une start-up



Durée

1 jour



Prérequis

Aucun

PROGRAMME



Méthodes & Outils pédagogiques

- Gestion financière pour non financiers
- Pédagogie inversée à partir de cas pratiques réels
- Formation Action basée sur des échanges constructifs
- Evaluation : Quiz et mise en situation



Bonus

- Diffusion d'outils d'analyse rapide
- Remise d'un tableur d'analyse



Tarif(s)

- Interentreprises : 1 200 € HT / stagiaire
- Intraentreprise : nous consulter

Jusqu'à 20%
de remise par
entreprise !

I. Les documents comptables et la liasse fiscale : traduction chiffrée des choix stratégiques de l'entreprise

1. Le bilan : la logique bilancielle et les principaux postes du bilan, les liens avec le compte de résultat
2. Le compte de résultat : les principaux postes du compte de résultat et les différents niveaux de résultats
3. Les annexes : les informations essentielles

II. La démarche du diagnostic financier

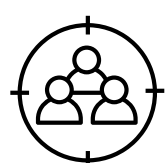
1. Les principes de l'analyse financière
2. Méthode rapide d'analyse financière à partir d'une liasse fiscale et de documents de gestion
3. Les ratios

III. Le diagnostic financier d'une start-up

1. Les spécificités financières de la start-up
2. La R&D et l'activation des frais de développement
3. Les retraitements nécessaires



CHALLENGER ET CONSTRUIRE UN PREVISIONNEL FINANCIER DE START-UP



Publics

Conseiller & Expert en accompagnement de projets innovants



Objectifs

- Chiffrer un projet stratégique
- Être en mesure de challenger les documents prévisionnels exigés dans la partie financière du Business Plan



Durée

2 jours



Prérequis

Maîtriser la logique financière ou avoir suivi la formation «analyse et diagnostic financier»

PROGRAMME



Méthodes & Outils pédagogiques

- Gestion financière pour non financiers : appel à la logique et au bon sens pour dédramatiser l'aspect financier
- Etude de cas TRES pratiques et TRES concrets
- Exemples très simplifiés
- Evaluation : Quiz et mise en situation



Bonus

- Diffusion d'outils
- Mise en application sur les projets des participants



Tarif(s)

- Interentreprises : **2 400 € HT / stagiaire**
- Intraentreprise : **nous consulter**

Jusqu'à **20%**
de remise par
entreprise !

I. La construction des documents prévisionnels

1. Le mode de construction
2. Les références sectorielles à intégrer

II. Le plan de financement

1. Utilité et schéma de construction
2. Le plan de financement initial
3. Le plan de financement à 3/5 ans

III. Le compte d'exploitation prévisionnel

1. La traduction des choix stratégiques dans le compte d'exploitation
2. L'élaboration par budget en distinguant les coûts fixes et variables
3. Le point mort et le seuil de rentabilité

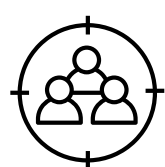
IV. Le prévisionnel de trésorerie

V. L'analyse des documents prévisionnels et le bouclage avec l'ensemble du projet

1. Identifier les incohérences financières
2. Faire évoluer les prévisionnels avec l'évolution du projet



FINANCER LE DEVELOPPEMENT DE LA START-UP



Publics

Conseiller & Expert en accompagnement de start-up et de projets innovants



Objectifs

- Connaître les différentes sources de financement
- Identifier une stratégie de financement pertinente en adéquation avec le projet stratégique de la start-up



Durée

1 jour



Prérequis

Aucun

PROGRAMME



Méthodes & Outils pédagogiques

- Gestion financière pour non financiers : appel à la logique et au bon sens pour dédramatiser l'aspect financier
- Formation action basée sur des échanges constructifs
- Etudes de cas réels
- Apport d'expérience
- Evaluation : Quiz et mise en situation

I. Stratégie de financement d'un projet innovant

1. Le Panorama des principales ressources financières d'une start-up
2. Les différents niveaux de financement d'un projet innovant
3. Les outils de financement et leurs impacts sur le fonctionnement de la start-up

II. Les destinataires et les acteurs du financement

1. Les financements à la personne physique
2. Les financements à l'entreprise
3. Les organismes de financement et leurs grilles de lecture

III. La levée de fonds

1. Le mécanisme de la levée de fonds
2. Préalables nécessaires et valorisation
3. L'écosystème de la levée de fonds



Bonus

- Diffusion d'une cartographie des instruments financiers
- Mise en application sur les cas des participants



Tarif(s)

- Interentreprises : **1 200 € HT / stagiaire**
- Intraentreprise : **nous consulter**

Jusqu'à **20%**
de remise par
entreprise !



VALORISATION ET LEVEE DE FONDS DE LA START-UP



Publics

Conseiller & Expert en accompagnement de projets innovants



Objectifs

- Comprendre le processus de levée de fonds et son intérêt, les modalités pratiques et ses conséquences en termes financier, juridique, social et fiscal
- Connaître l'écosystème de la levée de fonds



Durée

1 jour



Prérequis

Maîtriser la logique financière ou avoir suivi la formation «analyse et diagnostic financier»

PROGRAMME



Méthodes & Outils pédagogiques

- Formation action basée sur des échanges constructifs
- Etudes de cas réels
- Apport d'expérience
- Evaluation : Quiz

I. La place de la levée de fonds dans la stratégie financière de la start-up

1. Les différents niveaux de financement d'un projet
2. Les outils de financement et leur impact sur le fonctionnement de la start-up

II. Processus de la levée de fonds

1. Les différentes étapes d'une levée de fonds
2. Créer les conditions favorables préalablement à la levée de fonds

III. La technique de l'augmentation de capital

1. La valorisation
2. Les outils juridiques et financiers

IV. Les acteurs de la levée de fonds



Bonus

- Diffusion d'outils
- Mise en application sur les projets des participants



Tarif(s)

- Interentreprises : 1 200 € HT / stagiaire
- Intraentreprise : nous consulter

Jusqu'à 20% de remise par entreprise !



FINANCEMENT DE L'ESS



Publics

Conseiller & Expert en accompagnement d'entreprises



Objectifs

- Connaître les modèles socio-économiques de l'ESS
- Construire le Business Plan d'une structure ESS
- Repérer les outils de financements, leurs contraintes et leurs leviers



Durée

1 jour



Prérequis

Maîtriser les principales notions financières

PROGRAMME



Méthodes & Outils pédagogiques

- Echanges constructifs
- Présentation de cas pratiques
- Mises en situation
- Support Powerpoint

I. Les modèles socio-économiques de l'ESS

1. Définition de l'ESS
2. Dualité entre utilité sociale et viabilité économique

II. La modélisation d'un projet associatif

1. La notion de valeur
2. Le projet associatif et stratégique
3. L'arbre associatif

III. Les modèles économiques et les logiques de financement de l'ESS

1. Les sources de revenus de l'ESS
2. Les besoins financiers
3. La traduction chiffrée du projet stratégique et le Business Plan

IV. Les financements de l'ESS

1. Les principes de financement
2. Outils de veille



Bonus

- Diffusions d'outils
- Bibliographie et veille sur les financements de l'ESS



Tarif(s)

- Interentreprises : 1200 € HT / stagiaire
- Intraentreprise : nous consulter

Jusqu'à 20%
de remise par
entreprise !

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1. Définitions

Client : co-contractant de SOCO&FI

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

Formation interentreprises : Formation sur catalogue réalisée dans les locaux de SOCO&FI ou dans des locaux mis à sa disposition par tout tiers et/ou à distance.

Formation intra-entreprise : Formation réalisée sur mesure pour le compte du Client, réalisée dans les locaux du Client, de SOCO&FI, de tout tiers et/ou à distance.

Session de formation : Action de formation constituée d'une ou de plusieurs journées d'animation, consécutives ou non, et des temps de préparation et d'ingénierie pédagogique. Participant : Personne physique désignée par le Client comme bénéficiaire du Stage.

Réglementation applicable en matière de Protection des Données Personnelles : Dispositions légales et réglementaires en vigueur relatives à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, notamment la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 dans sa dernière version en vigueur ainsi que le Règlement (UE) 2016/679 (règlement général sur la protection des données), à compter de sa date d'applicabilité.

2. Objet et champ d'application

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

3. Documents contractuels

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

4. Report / annulation d'une session de formation par SOCO&FI

SOCO&FI se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter des sessions de formations planifiées sans indemnités, sous réserve d'en informer le Client avec un préavis raisonnable.

5. Annulation d'une session de formation par le Client et désistement

Tout Client, personne physique, dispose d'un délai de rétractation de 14 jours après l'envoi de sa demande d'inscription si le contrat a été conclu à distance ou hors établissement en vertu de l'article L.221-8 du Code de la consommation sans avoir à justifier de motifs ni à payer de pénalité. Le Client pourra exercer son droit de rétractation par l'envoi, avant l'expiration du délai précité, du formulaire de rétractation figurant en annexe des CGV, à l'attention de SOCO&FI. SOCO&FI remboursera les sommes éventuellement versées par le Client correspondant à la partie de la session de formation non exécutée. Pour le Client, personne morale, Toute session de formation commencée est due en totalité, sauf accord contraire exprès de SOCO&FI. Toute annulation d'une formation à l'initiative du Client personne morale devra être communiquée par écrit dans les conditions qui suivent. La demande devra être communiquée au moins quinze (15) jours calendaires avant le début de la formation. A défaut, 100% du montant de la formation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire. En cas d'absence ou d'abandon au cours d'une session de formation, le montant du dédit s'élèvera au montant total des droits d'inscription liés aux journées de formation auxquels le Participant n'aura pas assisté

6. Remplacement d'un participant

Sur demande écrite avant le début de la formation, le Client a la possibilité de remplacer un participant sans facturation supplémentaire. En cas de prise en charge du coût d'inscription par un OPCA, celui-ci devra être préalablement informé par le Client dudit remplacement ; le cas échéant, une demande de prise en charge rectificative doit être effectuée par le Client auprès de l'OPCA. SOCO&FI décline toute responsabilité quant aux conséquences qui pourraient résulter d'un absentéisme non justifié.

7. Dématérialisation des supports

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

8. Refus de former

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

9. Coût d'inscription

Le coût d'inscription comprend la formation et la documentation. Sauf accord écrit, les frais de transport, de restauration ou d'hôtellerie sont à la charge du Client.

10. Conditions de paiement

Sauf dispositions contraires dans le Contrat,

- Pour les formations interentreprises, les factures sont émises à l'inscription,
- Pour les formations intra-entreprises, un acompte minimum de 30% devra être versé par le Client à la conclusion du Contrat

Tous les prix sont indiqués en euros et hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur au jour de l'émission de la facture correspondante. Les factures sont payables comptant, sans escompte, à réception de la facture et à l'ordre de SOCO&FI. A défaut de paiement dans les délais, une pénalité de retard pourra être appliquée sur la base de trois fois le taux d'intérêt légal conformément à l'article L.441-6 du Code de commerce. En outre, sera également exigible une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'un montant de quarante (40) euros, comme en dispose l'article D.441-5 du Code de commerce. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, sans mise en demeure préalable, dès le premier jour de retard de paiement par rapport à la date d'exigibilité du paiement.

11. Prise en charge par un organisme collecteur

Si le Client souhaite que le règlement soit effectué par un organisme paritaire collecteur agréé (« OPCA »), il lui appartient :

- De faire 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 son bon de commande,
- De s'assurer de la bonne fin du paiement par l'OPCA qu'il aura désigné.
- D'adresser l'accord de prise en charge obtenu à SOCO&FI avant la fin de la session de formation.

En l'absence de transmission dudit accord dans les délais, la facture correspondante sera adressée au Client qui devra s'en acquitter avant d'en demander le remboursement éventuel à son OPCA. En cas de transmission dudit accord à SOCO&FI avant la fin de la session de formation :

- En cas de prise en charge totale du financement par un organisme tiers, la facture sera adressée directement à celui-ci par SOCO&FI sous réserve d'un accord de subrogation.
- En cas de prise en charge partielle du financement par un organisme tiers, la différence entre le coût d'inscription et le montant de la prise en charge sera facturée au Client qui s'engage à s'en acquitter. Le montant de la prise en charge sera facturé directement par SOCO&FI à cet organisme sous réserve d'un accord de subrogation.
- Une absence à la session de formation ne pouvant pas être prise en charge par un organisme tiers, donnera lieu à une facturation au Client dans les conditions précisées à l'article 9.

12. Obligations et Responsabilité de SOCO&FI

SOCO&FI s'engage à fournir la formation avec diligence et soin raisonnables. S'agissant d'une prestation intellectuelle, SOCO&FI n'est tenue qu'à une obligation de moyens et ne peut être tenu pour responsable des conséquences résultant de mauvaises interprétations ou d'un mauvais usage du contenu de la Session de formation par le Client ou l'un de ses Participants. SOCO&FI se réserve le droit de remplacer un animateur si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent et se réserve le droit, sans indemnité de quelque nature que ce soit, d'exclure d'une Session de formation tout Participant dont le comportement en générerait le bon déroulement ou contreviendrait aux présentes CGV ou au règlement intérieur de SOCO&FI.

SOCO&FI ne peut être tenu pour responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution totale ou partielle de ses obligations résultant d'un événement de force majeure, en ce inclus la maladie ou l'accident d'un animateur d'une Session de formation expert dans son domaine, et toute circonstance échappant au contrôle raisonnable de SOCO&FI. La responsabilité de SOCO&FI et de ses représentants pour tout dommage ou perte direct(e) subi(e) par le Client est limitée aux montants facturés et encaissés au titre de la Session de formation concernée. Les obligations contractuelles de SOCO&FI se prescriront par un an à compter de la fin de la Session de formation, et ce par dérogation aux dispositions de l'article L.110-4 du Code de commerce sauf à l'égard des consommateurs conformément à la prescription quinquennale de droit commun. Aucune réclamation ne pourra être faite à l'encontre de SOCO&FI passé ce délai.

13. Obligations du Client

Le Client s'engage à :

- Payer le prix de la formation,
- N'effectuer aucune reproduction de matériel ou documents dont les droits d'auteur appartiennent à SOCO&FI, sans l'accord écrit et préalable de SOCO&FI,
- Ne pas utiliser de matériel d'enregistrement audio ou vidéo lors des formations, sans l'accord écrit et préalable de SOCO&FI.

14. Confidentialité et Propriété Intellectuelle

Il est expressément convenu que toute information divulguée par SOCO&FI au titre ou à l'occasion de la formation doit être considérée comme confidentielle et ne peut être communiquée à des tiers ou utilisée pour un objet différent de celui de la formation, sans l'accord préalable écrit de SOCO&FI. Le droit de propriété sur toutes les Informations que SOCO&FI divulgue, quel qu'en soit la nature, le support et le mode de communication, dans le cadre ou à l'occasion de la formation, appartient exclusivement à SOCO&FI. En conséquence, le Client s'engage à conserver les Informations en lieu sûr et à y apporter au minimum, les mêmes mesures de protection que celles qu'il applique habituellement à ses propres informations. Le Client se porte fort du respect de ces stipulations de confidentialité et de conservation par les apprenants.

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

SOCO&FI demeure propriétaire de ses outils, méthodes, et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'animation d'une session de formation au profit du Client.

Le Client s'engage à ne pas faire directement ou indirectement de la concurrence à SOCO&FI en cédant ou en communiquant des documents issus de ce dernier à un concurrent de SOCO&FI.

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

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

15. Protection des données personnelles

Dans le cadre de la réalisation des formations, SOCO&FI est amenée à collecter des données à caractère personnel. Ces données peuvent être partagées avec des sociétés du groupe SOCO&FI et éventuellement avec des sociétés tierces (prestataires, sous-traitants...) pour le strict besoin des formations. En outre les personnes concernées disposent sur les données personnelles les concernant d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation, de portabilité, et d'apposition et peuvent à tout moment révoquer les consentements aux traitements. Les personnes concernées seront susceptibles de faire valoir leurs droits directement auprès de SOCO&FI ou de l'éventuel prestataire ou sous-traitant, qui s'engage à y faire droit dans les délais réglementaires et à en informer SOCO&FI, en écrivant à l'adresse suivante : contact@socoandfi.fr

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

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

16. Accessibilité

SOCO&FI met en œuvre des outils adaptés pour répondre aux besoins spécifiques des stagiaires afin que ses formations soient accessibles à tous, sans discrimination, dans le respect des principes d'égalité des chances. La présence d'un stagiaire en situation de handicap sera précisée par le client lors des premiers échanges. SOCO&FI s'engage à faciliter l'accès de toute personne, quels que soient ses besoins spécifiques, pour les formations mises en œuvre dans ses locaux ou dans les locaux des partenaires ou clients.

17. Communication

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

18. Loi applicable et juridiction

Les contrats et tous les rapports entre SOCO&FI et son Client relèvent de la Loi française. Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable dans un délai de soixante (60) jours compté à partir de la date de la première présentation de la lettre recommandée avec accusé de réception, que la partie qui soulève le différend devra avoir adressée à l'autre, seront de la compétence exclusive du tribunal de commerce de Tourcoing.

CONTACT

49 Bis/Ter rue Carnot
59200 Tourcoing
03 20 26 46 02
contact@socoandfi.fr

Retrouvez-nous sur

notre site : www.socoandfi.fr

Linkedin : [SOCO&FI \(Société Conseil & Finances\)](#)



CHIFFRES CLES

+ 1500
stagiaires
formés

98%
de satisfaction

+ 250
clients
accompagnés

Nos secteurs d'intervention

Réseaux Institutionnels
TPE / PME / ETI / GE
Start-up
Structures ESS

AMORÇAGE
CRÉATION

CROISSANCE

RETOURNEMENT