

Le sommaire

L'édito	2
Les formations pour les mécènes	3
Mécénat -RSE : renforcer les synergies	5
Engagement des collaborateurs et mécénat de compétences	6
Quelle stratégie pour votre mécénat ?	7
Communiquez sur votre mécénat	8
Les fondamentaux de la stratégie mécénat	9
Construisez votre processus global et objectif pour la sélection	
des projets à soutenir	10
Initiation à l'évaluation de l'impat social	11
Too formations normales northwest de musiche	12
Les formations pour les porteurs de projets	
Mécénat d'entreprise : mode d'emploi	14
Construire son dossier de partenariat	15
Personnes publiques et mécénat : maîtrisez les enjeux	16
The manual faint according to	4.7
Ils nous font confiance	1/
Conditions de vente et informations pratiques	18

L'édito

Depuis 2017, Admical s'est donnée la double mission de développer le mécénat et de professionnaliser ses différents acteurs. Ces missions s'inscrivent au quotidien dans le cœur des métiers développés à Admical, et notamment ceux de la formation. Notre ambition est de vous donner les outils essentiels pour découvrir, pratiquer et essaimer le mécénat autour de vous.

Nous œuvrons donc pour diffuser des contenus de qualité, créés par nos soins ou par les meilleurs experts. En effet, les partenariats étant protéiformes, nous nous entourons des meilleurs collaborateurs pour couvrir un maximum de domaines et de formes d'engagement différents. Notre réseau de formateurs, en place depuis fin 2017, nous permet aussi de répondre aux problématiques des territoires et de construire des contenus toujours plus adaptés. Enfin, nous complétons régulièrement nos actions de formation par des publications que nous mettons en ligne sur notre site internet.

Depuis toujours, nous considérons que la professionnalisation aux démarches de mécénat est une étape indispensable pour les différents partenaires. C'est pour cela qu'Admical vous propose un catalogue de formations adaptées aux besoins de chacun. Nous développons à la fois des formations basiques, permettant la découverte des points essentiels, jusqu'au perfectionnement de certaines compétences et pratiques. Nos contenus sont délivrés lors de sessions planifiées ouvertes à tous, ou en sur-mesure, selon vos besoins. Nos rapports réguliers avec les mécènes et les associations nous permettent d'enrichir les contenus délivrés avec de véritables exemples pratiques.

Ensemble, construisons les compétences de demain!



66

Notre ambition est de vous donner les outils essentiels pour découvrir, pratiquer et essaimer le mécénat autour de vous.





Le réseau des formateurs en **région**





Hélène Ziegelbaum **Grand Est**



Maia de Martrin
Occitanie

Notre savoir faire

Pour répondre à tous les besoins de professionnalisation des mécènes, Admical met en place des **formations sur mesure**, sur des problématiques essentielles du monde du mécénat, afin de répondre le mieux possible à vos besoins. L'institut Admical, c'est aussi **des formations thématiques** qui ont lieu régulièrement tout au long de l'année grâce à une méthode à la fois expositive et active qui favorise l'intégration de nouvelles connaissances et stimule les échanges entre les participants.

Les formations sur mesure

Toute l'année, Admical est à l'écoute pour identifier chaque besoin, élaborer et animer des formations sur mesure, adaptées au contexte spécifique du projet ou de la structure.

La formation sur mesure **renforce** la cohésion des équipes et crée un intérêt partagé entre salariés ou membres d'un même réseau. Elle permet de réactualiser ses connaissances et développer des compétences collectives tout en valorisant les capacités individuelles.

Les formations standard

Admical délivre également des formations qui ont lieu dans l'année sur des **thématiques spéci- fiques**. Ces formations interactives, en groupe, sont basées sur des études de cas et des exercices pratiques afin de contribuer à l'acquisition des connaissances exposées. Un tour de table dès l'introduction de la formation permet de positionner les niveaux et les attentes de chacun et ainsi mieux définir les objectifs de la formation.

Les dates sont à retrouver sur le site internet d'Admical : www.admical.org

Vous souhaitez faire une formation dans votre région ?

Contactez-nous pour obtenir toutes les informations! institut@admical.org

(Merci de préciser dans votre demande : structure, lieu et dates envisagés, public, nombre de personnes)

MÉCÉNAT-RSE: RENFORCER LES SYNERGIES

Autour d'une réflexion personnalisée sur la situation de votre entreprise, cette formation vous permettra de mieux connaître les interactions entre mécénat et RSE, de les identifier au sein de votre structure et de renforcer votre politique de mécénat par des préconisations adaptées.



Responsables développement durable/RSE

Responsables mécénat, fondation, fonds de dotation...

Durée: ½ journée

Lieu: à définir

Contact et inscriptions : www.admical.org

Ouiza Belamri Sadi-Haddad

institut@admical.org

Tel: 01 42 55 72 21

Le programme

Comprendre les synergies mécénat – RSE (liens, motivations communes et spécifiques)

Les objectifs

de votre entreprise

l'entreprise

voire d'actions

Mieux connaître les interactions et

Faire un diagnostic de la situation

Repérer des pistes de réflexion,

spécificités entre mécénat et RSE

Identifier des leviers pour déployer ou renforcer des synergies dans

- Découvrir les liens entre les deux politiques au sein de l'entreprise
- Préparer sa stratégie de synergie
- Exemples concrets et cas pratiques

Les intervenants



Sylvaine Parriaux Déléguée Générale



ENGAGEMENT DES COLLABORATEURS ET MÉCÉNAT DE COMPÉTENCES

Cette formation vous permettra de découvrir les enjeux, les modalités et différents dispositifs tels que les congés solidaires, les journées pro bono, l'arrondi sur salaire ou encore les dons abondés. Pratique, la formation permet aussi de s'approprier les grandes étapes et les outils de la mise en place d'une politique de mobilisation des salariés.



Collaborateur, responsable RH, mécénat, développement durable, RSE

Durée: ½ journée

Lieu: à définir

Contact et inscriptions: www.admical.org

Ouiza Belamri Sadi-Haddad

institut@admical.org

Tel: 01 42 55 72 21

Les objectifs

- Identifier les enjeux stratégiques d'une politique d'engagement des collaborateurs.
- Découvrir les différents modes d'implication des collaborateurs.
- S'approprier la démarche de mise en place d'une politique d'engagement des collaborateurs.

Le programme

- Connaître le fonctionnement et le cadre juridique du mécénat de compétences
- Découvrir les bénéfices du mécénat de compétences
- Découvrir les différents modes d'implication des collaborateurs
- Convaincre et mobiliser les parties pernantes internes
- Mobiliser les parties prenantes externes



Les intervenants



Camille Marc

Directrice du développement Admical Expertises : implication des collaborateurs,

sport

Sonia Lourenço

Directrice du développement et des partenariats Pro Bono Lab 66

Une formation complète et structurante qui nous a permis de construire un véritable plan de déploiement de formations auprès des salariés. Je recommande cette formation qui a été un élément fondateur de notre démarche. Une belle découverte!

Sophie Chazelle

Directice adjointe
Fondation Groupe Renault

99

Les tarifs

Dates et tarifs sur demande

QUELLE STRATÉGIE POUR VOTRE MÉCÉNAT?

Une formation qui vous permettra de positionner votre politique de mécénat et identifier des voies de développement à proposer aux plus hauts niveaux de décision. afin de définir une stratégie de mécénat porteuse de sens pour l'entreprise et efficace pour les porteurs de projets.

Les objectifs

- Maîtriser les questions de gestion et de coordination d'une politique de mécénat.
- Interroger ses pratiques pour atteindre ses objectifs.
- Ebaucher un plan d'actions



Responsables mécénat et départements en lien avec les opérations de mécénat dans l'entreprise et les fondations mécènes.

Durée: ½ journée

Lieu: à définir

Contact et inscriptions: www.admical.org

Ouiza Belamri Sadi-Haddad

institut@admical.org

Tel: 01 42 55 72 21

Le programme

- Réalisation d'un état des lieux de votre mécénat et de vos points forts
- Etudier les dimensions stratégiques du mécénat (parties prenantes, collaborateurs et RSE)
- Faire le point sur la gestion et l'allocation des ressources (quel type de soutien, la sélection de projet, l'évaluation)

Les intervenants



Tifenn André
Directrice de la
professionnalisation
Expertises: évaluation de l'impact,
crowdfunding et éducation



COMMUNIQUEZ SUR VOTRE MÉCÉNAT



Une formation d'une journée pour maîtriser les grands enjeux et spécificités de la communication sur le mécénat, en interne, comme en externe et découvrir les objectifs et contenus à mettre en place pour communiquer sur ses actions mécénat.



Maîtriser les grands enjeux et spécificités de la communication sur

Impliquer ses collaborateurs

Les objectifs

le mécénat.

Orchestrer les contenus pour une diffusion grand public



Collaborateurs de fondations d'entreprises /départements mécénat, des directions de la communication, des ressources humaines et du développement durable

Durée: 1 jour (7 heures)

Lieu: 6, boulevard St Denis, 75010 Paris

Contact et inscriptions : www.admical.org

Ouiza Belamri Sadi-Haddad

Tel: 01 42 55 72 21

Le programme

Se positionner et se fixer des objectifs

- Définir le rôle prioritaire de la communication pour la structure
- Définir son territoire de communication
- Avoir une vision claire de son écosystème et hiérarchiser ses publics
- Les règles d'or de la communication sur son mécénat

Communiquer sur son mécénat en interne

- S'appuyer sur les collaborateurs
- Impliquer les collaborateurs
- Trouver les outils adéquats pour maximiser la communication interne
- Désigner des ambassadeurs

Construire son plan de communication

- Etablir une mécanique de communication équilibrée
- Définir son programme éditorial et utiliser les bons outils de pilotage
- Choisir les bons espaces de publications et canaux de diffusion (on et off-line)
- Bien capitaliser sur sa communauté







Les tarifs

Adhérents : 1080 € HT et 1296 € TTC* Non Adhérents : 1200 € HT et 1440 € TTC*

/8

LES FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE DE MÉCÉNAT

Une formation pour se préparer au lancement d'une stratégie de mécénat dans son entreprise, afin de mener une réflexion efficace et de passer rapidement à l'action.



Structure qui souhaite mettre en place ou développer une stratégie de mécénat.

Durée: ½ journée

Lieu: à définir

Contact et inscriptions : www.admical.org

Ouiza Belamri Sadi-Haddad

institut@admical.org

Tel: 01 42 55 72 21

Les intervenants



Tifenn AndréDirectrice de la professionnalisation Expertises : évaluation de l'impact, crowdfunding et éducation

Le programme

Découvrir le mécénat d'entreprise

- Qu'est-ce que le mécénat ? Comment le distinguer du parrainage ?
- Les types de mécénat
- Pourquoi devenir mécène

Se préparer au mécénat

- Pourquoi établir une stratégie?
- Les critères essentiels
- La stratégie en 5 étapes
- Etape 1 : l'implication de la hiérarchie
- Etape 2 : état des lieux du mécénat dans son entreprise

Mettre en œuvre sa stratégie de mécénat

- Etape 3: bien choisir ses axes d'intervention
- Etape 4 : connaître le cadre légal
- Etape 5 : gérer son mécénat

Les tarifs

Les objectifs

du mécénat

de mécénat

Acquérir une bonne connaissance

Découvrir les bonnes pratiques pour mettre en place une stratégie

Construire sa stratégie en 5 étapes

PROCESSUS DE SÉLECTION DES PROJETS À FINANCER

Une formation d'une journée pour vous donner les meilleures chances d'alaborer un processus efficace de sélection des projets à financer



Bailleurs de fonds, personnes chargées/responsables de mécénat en entreprise ou fondation, fonds de dotation

Durée: 1 jour (7h)

Lieu: 37 Rue d'Anjou, 75008 Paris

Contact et inscriptions : www.admical.org

Ouiza Belamri Sadi-Haddad

institut@admical.org **Tel**: 01 42 55 72 21

Le programme

Comprendre le secteur associatif:

- sa diversité, ses spécificités, ses enjeux,
- ses ressources, ses financements
- les contrôles auxquels il peut être soumis

S'approprier le concept de processus

- ses principes
- son organisation

Échanges sur vos expériences dans la sélection des projets

Découvrir et comprendre le processus de sélection par l'étude d'un cas concret

- Les acteurs
- Les indicateurs (gouvernance, gestion financière)
- Les outils d'évaluation

Les objectifs

- Acquérir une bonne connaissance du monde associatif
- Optimiser votre processus de sélection des projets à soutenir.
- Découvrir et comprendre les indicateurs permettant l'évaluation d'un projet

66

Les intervenants



Grâce à IDEAS, la Fondation Groupe EDF a mis au point une grille d'instruction lui permettant de s'assurer que les porteurs de projet répondent aux exigences d'éthique et de conformité. Nous avons apprécié l'esprit de dialogue présent tout au long de la démarche, garant d'un résultat aisé à s'approprier car coconstruit.

Fondation Groupe EDF



en partenariat

avec

Les tarifs

INITIATION À L'ÉVALUATION DE L'IMPACT SOCIAL

Cette formation présente les enjeux associés à l'évaluation d'impact social, les principales méthodes existantes et leurs implications opérationnelles.

66

Les objectifs

- Comprendre les différentes finalités et méthodes d'évaluation
- Etre capable de produire un cahier des charges ou de piloter une évaluation d'impact



Responsables développement durable/RSE

Responsables mécénat, fondation, fonds de dotation...

Durée : 2 jours (14 heures)

Lieu: 57 rue des Francs-Bourgeois, 75004 Paris

Contact et inscriptions : www.admical.org

Ouiza Belamri Sadi-Haddad

institut@admicat.org

Tel: 01 42 55 72 21

Le programme

Comprendre les finalités d'une évaluation d'impact

- Qu'est-ce que l'impact social?
- Pourquoi et comment l'évaluer?
- Illustration pour une étude de cas

Approfondir les méthodes d'évaluation d'impact

- Quels avantages et quelles limites pour chaque méthode?
- Comment choisir une méthode plutôt qu'une autre?
- llustration par une étude de cas

Les essentiels à retenir

- Les bonnes questions à se poser avant de se lancer
- Les étapes incontournables

Focus sur le point de vue des financeurs avec ADMICAL



Les intervenants



Emeline STIEVENARTCo-fondatrice de KiMSO, formatrice à l'ESSEC

Outre les connaissances acquises sur la mesure de l'impact social, les intervenants ont su transmettre l'esprit de la mesure de l'impact social. De fait j'ai une autre vision sur la gestion de mon projet, plus claire et plus précise.



Eléonore Lavoine KiMSO

Les tarifs



Le réseau des formateurs **en région**

Notre méthodologie

Admical a développé un éventail de formations - à destination des porteurs de projets - pour répondre aux besoins de professionnalisation des acteurs du mécénat. Les différents niveaux de formations d'Admical vous permettront soit d'acquérir des connaissances et savoir-faire élémentaires, soit de renforcer vos expertises et compétences sur un sujet particulier.





Des contenus mis à jour à chaque formation, pour vous faire bénéficier des dernières nouveautés.

40 ans d'expérience auprès des professionnels du mécénat.

Un réseau de formateurs Admical en région sur le territoire français.

Vous souhaitez adapter ces formations à votre structure?

Contactez nous a : institut@admical.org pour nous en parler



Clémence Deback

Centre - Val de Loire



Hélène Ziegelbaum **Grand Est**

Renseignez -vous pour connaître les dates et les conditions d'inscription sur institut@admical

En 2017, plus
de 98% des
participants aux
formations Admical
ont été satisfaits,
dont 85% TRÈS
satisfaits.



MÉCÉNAT D'ENTREPRISE : MODE D'EMPLOI

Une formation de deux jours pour mieux connaître le mécénat d'entreprise et développer des partenariats efficaces.



Responsables du développement et des partenariats

(dans les ONG, associations, fondations, collectivités ou établissements publics)

Durée : 2 jours (soit 14 heures)

Lieu: 6, boulevard St Denis, 75010 Paris

Contact et inscriptions : www.admical.org

Ouiza Belamri Sadi-Haddad institut@admical.org

Tel: 01 42 55 72 21





Camille Marc Directrice du développement

Expertises : Implication des collaborateurs, sport



Tifenn André

Expertises : évaluation de l'impact, crowdfunding et éducation

Le programme

Introduction aux partenariats privés

- Définir et connaître les critères d'éligibilité (notion d'intérêt général, différences entre mécénat et parrainage)
- Etudier les règles du partenariat (contreparties et convention).
- Maîtriser le dispositif fiscal du mécénat et du parrainage (loi du 1er août 2003).

Connaissance de l'entreprise

- Comprendre les tendances du mécénat d'entreprise.
- Distinguer les modes de gestion du mécénat (régie directe, fondation, fonds de dotation, association d'amis).
- Identifier les motivations de l'entreprise.

Les objectifs

- Acquérir une bonne connaissance de l'environnement du mécénat d'entreprise.
- Identifier une stratégie d'approche des mécènes et des voies de progrès pour son projet (interlocuteurs, processus, dossier...).
- Disposer d'outils pour rechercher des mécènes

Définition et mise en oeuvre d'une stratégie de partenariat

- Travailler sur son identité et son positionnement
- Connaître les grandes étapes de la prospection
- Gérer la relation de partenariat et fidéliser les mécènes

Une formation de très bonne qualité avec des cas pratiques qui nous ont permis de prendre le recul nécessaire au bon développement de l'association.

Les tarifs

Demandeurs d'emploi et étudiants: 600 € HT / 720 € TTC*

Associations et Organismes Sans But Lucratif: 700 € HT / 840 € TTC*

Personnes morales de droit public (collectivités, établissements publics...) : 900 \in HT / 1080 \in TTC*

Entreprises, agences et indépendants : 1 800 € HT / 2160 € TTC*
*TVA de 20%

formation standard

CONSTRUIRE SON DOSSIER DE PARTENARIAT

Une formation qui vous aidera à monter ou à créer le dossier que vous allez présenter aux futurs mécènes. Cette formation est reservée aux personnes ayant déjà des connaissances de base du mécénat.

INAKIAI

Connaître les éléments indispensables à faire apparaître dans un dossier de partenariat

Eviter les pièges et les erreurs dans le dossier

Penser le plan de votre dossier

Donner forme au dossier

Les objectifs

Ajouter ou créer du contenu



Responsables du développement et des partenariats

(dans les ONG, associations, fondations, collectivités ou établissements publics)

Durée: 1 jour (soit 7 heures)

Lieu: 6, boulevard St Denis, 75010 Paris

Contact et inscriptions : www.admical.org

Ouiza Belamri Sadi-Haddad institut@admical.org

Tel: 01 42 55 72 21

Le programme

Généralités sur le dossier de partenariat

- Etudier des exemples de dossiers de partenariat
- Comprendre les points positifs et les points négatifs d'un dossier
- Revenir sur les rappels théoriques de base

Le fond du dossier de partenariat

- Comprendre les éléments indispensables du dossier
- Construire son propre plan
- Sélectionner et intégrer les informations essentielles
- Créer le contenu à intégrer au dossier

La forme du dossier de partenariat

- Etudier l'organisation des différentes parties
- Choisir la mise en page
- Etre pertinent dans le choix des illustrations



Les intervenants



Céline Laurichesse Fondatrice Agence Assemble

Une formation positive, très concrète, axée à la fois sur des généralités et les préoccupations de chacun!

Georges Dubrez

66

Directeur général délégué Conseil départemental de la Vendée 99



Tifenn André
Directrice d la professionnalisation
Expertises: évaluation de l'impact, crowdfunding et éducation

Les tarifs

Tarif unique : 450 € HT soit 540 € TTC*

*TVA de 20% /15

PERSONNES PUBLIQUES ET MÉCÉNAT : MAÎTRISER LES ENJEUX

Une formation destinée aux personnes publiques qui envisagent de développer leur stratégie de mécénat.



Responsable du mécénat et de la collecte de fonds (au sein d'une collectivité territoriale, d'un établissement public, d'une institution en régie directe d'une collectivité ou de toute autre personne publique).

Tout professionnel ayant un projet en lien avec la recherche de financements privés par les personnes publiques.

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Lieu: 6, boulevard St Denis, 75010 Paris

Contact et inscriptions : www.admical.org

Ouiza Belamri Sadi-Haddad institut@admical.org

Tel: 01 42 55 72 21

Le programme

Mettre en place une collecte de fonds respectueuse des règles de droit public

- Connaître les règles d'éligibilité propres aux personnes publiques.
- Identifier les différents modes de gestion (régie directe, fondation, fonds de dotation, association) et leurs enjeux.

Les objectifs

Connaître les implications juridiques et fiscales de la collecte de fonds par une personne

Savoir sensibiliser son environnement aux enjeux de la recherche de financements

privés et aux opportunités offertes par cette

Examiner les tendances et les pratiques existantes et évoquer les pistes d'avenir.

nouvelle voie de développement

• Sécuriser sa pratique au regard du code des marchés publics et des règles de comptabilité publique.

Légitimer la recherche de financements privés auprès de toutes les parties prenantes

- Sensibiliser les collaborateurs de la personne publique à la recherche de financements et obtenir leur adhésion.
- Convaincre et mobiliser les élus et la sphère politique.
- Savoir justifier sa démarche auprès des donateurs et du public.

Bénéficier du rapprochement public/privé

- Identifier les sources d'enrichissements mutuels.
- Proposer de nouvelles formes de partenariats et de collecte de fonds.

Les intervenants

Des exemples et cas pratiques très concrets avec de solides références juridiques.



Léa Morgant Responsable Juridique et affaires publiques

Expertises: Impact investing, Culture & patrimoine

99

Les tarifs

Tarif unique : 600 € HT / 720 € TTC*

*TVA de 20%

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Ils ont fait les formations Admical























































Conditions Générales de Vente

Applicables au 1er janvier 2018. Sous réserve de modification.

- ADMICAL est enregistrée comme organisme de formation professionnelle N° 1175357827, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat
- Organisme référence sur Datadock
- Dokelio : CARIF-OREFF IdF OF_12144

Tarifs et règlement

Les prix de nos formations sont fixes et non négociables. Ils prennent notamment en compte la création du dossier pédagogique. Les frais de transport et de restauration sont à la charge du participant.

Tout stage commencé est dû en totalité.

Votre règlement peut être effectué par virement bancaire (BNP PariBas N° 30004 00804 00010222211 36) ou par chèque à l'ordre d'Admical.

En cas de règlement de l'inscription par un organisme collecteur (OPCA, Agefos, etc.), l'entreprise, solidairement débitrice, doit lui transmettre la demande de prise en charge avant le début de la formation.

Le numéro d'activité de formation d'Admical est le N° 11 75 35 782 75. La demande doit figurer sur le bulletin d'inscription.

En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la différence sera facturée au participant.

Une facture vous sera délivrée à l'issue de la formation.

Où s'inscrire?

Sur le site Admical : www.admical.org

Par mail à : Ouiza BELAMRI SADI-HADDAD, Responsable administrative formations et informatique institut@admical.org

Inscription

Votre demande d'inscription nécessite l'envoi du bulletin d'inscription dument complété par fax, courrier ou email*. Une commande expressément formulée par l'envoi du bulletin d'inscription est ferme et définitive. Le client s'engage alors à être présent à la date, au lieu et aux heures prévues. Tout manquement sera considéré comme une annulation.

Nous définissons pour chaque formation, un nombre minimum et maximum de participants ; les inscriptions pour la session cessent d'être retenues quand le nombre maximum est atteint. Les inscriptions réglées sont retenues en priorité.

*En cas de financement, contactez directement Admical pour l'inscription : 01 42 55 71 32 ou institut@admical.org

Accusé de réception et confirmation

Dès réception du bulletin d'inscription, nous accusons réception de votre inscription et vous envoyons une convention de formation.

Cet accusé de réception ne vaut pas confirmation de la tenue de la formation.

Annulation et report

Admical se réserve le droit de supprimer ou de reporter une session avant sa date.

En cas de suppression, nous procédons au remboursement de la totalité des droits d'inscription, sans autre indemnité (réservation de transport, hôtel, etc.). Toute annulation de la part du participant doit être formulée par écrit. En cas d'annulation de la part du participant à partir de 7 jours ouvrés avant la formation, Admical se réserve le droit de facturer 100 % de retenue du prix convenu TTC. En cas d'annulation entre 14 à 8 jours, la retenue sera de 50 % du prix convenu TTC. En cas d'annulation entre 20 et 15 jours, la retenue sera de 30 % du prix convenu TTC. Ce dédit ne pourra s'imputer au titre de la formation professionnelle continue. En cas de report, à partir de 10 jours ouvrés avant la formation, Admical se réserve le droit de facturer 30 % de retenue du prix convenu TTC. Le report doit être effectué sur la prochaine session proposée. Ce dédit ne pourra s'imputer au titre de la formation professionnelle continue.

Remplacement

Le participant garde la liberté de se faire remplacer sans frais par une autre personne, dont il doit nous communiquer le nom par écrit, au minimum 2 jours avant la formation.

Vous avez des questions ? N'hésitez pas à nous envoyer un mail ou à nous appeler au : 01 42 55 72 21