

Bulletin d'inscription 2018

Les Incontournables du Nouvel Entrepreneur

Date de mise à jour : 04/2018

A retourner à :

Maison de la Création et de la Transmission d'Entreprises
Département création d'entreprises de la CCI Nantes St-Nazaire
8 rue Bisson - 44100 NANTES
Contact : Lucile PLISSONNEAU
02-72-56-80-02 – mail : lucile.plissonneau@nantesstnazaire.cci.fr

Mr-Mme-Melle	Nom :	Prénom :
Adresse :		
Code Postal :	Ville :	Tél :
Date de naissance :/...../..... Mail :		

S'inscrit à atelier(s) de la **formation Les Incontournables du Nouvel Entrepreneur** (cochez les ateliers de votre choix au verso de cette page), pour un montant total de :

- Un atelier soit 49 Euros net de taxe par personne
- 2 ateliers soit 79 Euros net de taxe par personne

Tarifs et programme en vigueur à ce jour, sous réserve de modifications réglementaire et tarifaire.

HORAIRE D'UN ATELIER : 13H30 – 17H30

LIEU : MCTE NANTES

L'inscription n'est validée qu'à réception du paiement par chèque à l'ordre de la CCI Nantes St- Nazaire.

Tout désistement doit être signalé au plus tard 4 jours avant le début de la formation Dans le cas contraire, l'intégralité de la somme sera conservée par la CCI Nantes St- Nazaire.

Je soussigné(e)atteste avoir pris connaissance des conditions générales de ventes de la CCI Nantes St-Nazaire annexées au bulletin d'inscription.

A, le

Signature :

THEMATIQUES DES ATELIERS	DATES 2018
<p>CYCLE 1 : « Réaliser une étude de marché, qui sert vraiment à quelque chose »</p> <p>1 – OBJECTIFS</p> <p>Choisir les bons outils pour réaliser (ou faire réaliser) son étude de marché Recueillir des informations utiles et adaptées à son projet</p> <p>2 – LES PLUS PEDAGOGIQUES</p> <p>Des mises en situation Des conseils pratiques et adaptés à la TPE</p> <p>3 – LE PROGRAMME</p> <p>Une étude de marché, pour quoi faire ? Une étude de marché, comment faire ? Les outils du « Système d'information Marketing »</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les études docs - Le benchmark - La veille 2.0 - Les études quali - Les études quanti - L'exploitation des données clients <p>Son chiffre d'affaires prévisionnel, comment l'évaluer ?</p>	<p>Jeudi 31 mai</p> <p>Jeudi 28 juin</p> <p>Jeudi 18 octobre</p>
<p>CYCLE 2 : « Trouver ses premiers clients, lorsqu'on n'est pas un commercial »</p> <p>1 – OBJECTIFS</p> <p>Avoir un regard clair sur les tâches commerciales à mener et mieux s'organiser Augmenter l'efficacité de ses démarches commerciales</p> <p>2 – LES PLUS PEDAGOGIQUES</p> <p>Une approche terrain adaptée à la TPE Des mises en situation</p> <p>3 – LE PROGRAMME</p> <p>Quels sont les préparatifs avant de se lancer ? Le B.A.-BA d'un process commercial Comment faire venir à soi ses (futurs) clients ? Comment mieux prospecter ? Comment développer sa capacité à mieux répondre aux attentes fondamentales des clients ? Comment suivre ses actions ?</p>	<p>Jeudi 27 septembre</p> <p>Jeudi 29 novembre</p>

Avez-vous déjà participé à une matinée d'informations pour les créateurs d'entreprises ? OUI NON

Formation initiale <input type="checkbox"/> Bac+3 et au-delà <input type="checkbox"/> Bac+2 (DUT, BTS...) <input type="checkbox"/> Bac <input type="checkbox"/> BEP-CAP <input type="checkbox"/> Sans	Formation professionnelle <input type="checkbox"/> Gestion <input type="checkbox"/> Technique <input type="checkbox"/> Vente <input type="checkbox"/> Autre	Expérience professionnelle <input type="checkbox"/> - de 5 ans <input type="checkbox"/> de 5 à 10 ans <input type="checkbox"/> de 10 à 20 ans <input type="checkbox"/> + de 20 ans <input type="checkbox"/> Aucune
---	--	--

Qualification du dernier emploi <input type="checkbox"/> Ouvrier <input type="checkbox"/> Employé <input type="checkbox"/> Technicien <input type="checkbox"/> Cadre <input type="checkbox"/> Artisan, commerçant <input type="checkbox"/> Agriculteur <input type="checkbox"/> Industriel <input type="checkbox"/> Sans emploi avant inscription au chômage <input type="checkbox"/> Autre	Demandeur d'emploi OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
---	--

Degré de maturité : Intention
 Projet
 Création, lancement

Nature : Création
 Reprise
 Location-gérance
 Succession

Activité : Permanente
 Saisonnière

Exploitation : Seul
 Avec conjoint (e)
 Avec associé(s)

Mode d'activité : Sédentaire
 Non sédentaire

Branche : Automobile
 Alimentation
 Café-hôtel-restaurant
 Culture-loisirs
 Equipement de la personne
 Equipement de la maison
 Hygiène-santé
 Transport
 Service aux entreprises
 Service aux particuliers
 Autre

Secteur : Commerce
 Service
 Industrie
 Artisanat
 Autre

Nature du projet :
 (préciser l'activité)

Le cas échéant, indiquer la commune d'implantation du projet :

Centre-Ville
 ZAC-ZI

Périphérie
 ZFU

Bourg-centre

Rural

Apport personnel disponible : sans apport de 15 200 à 38 000 €
 - de 7 600 € + de 38 000 €
 de 7 600 à 15 200 €

CONDITIONS GENERALES DE VENTE DE PRODUITS ET DE REALISATION DE PRESTATIONS DE SERVICES**ARTICLE 1 - APPLICATION DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE ("CGV")**

Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du CLIENT aux présentes CGV, qui peuvent être complétées et/ou modifiées par des conditions particulières définies, sous la forme d'une proposition de réalisation d'une prestation de services ("proposition"), par la Direction "Développement des Entreprises" et/ou la Direction "Formation" de la Chambre de Commerce et d'Industrie Nantes St-Nazaire ("CCI").

Sauf dérogation expresse et écrite émanant de la CCI, les présentes CGV prévalent sur toute autre condition stipulée par le CLIENT, notamment dans ses conditions générales d'achat, quel que soit le moment où cette condition est portée à la connaissance de la CCI, et même si la CCI n'exprime pas son désaccord.

Les dérogations acceptées par la CCI à l'occasion d'une commande n'engagent la CCI que pour cette commande.

Aucun défaut ou retard d'application des présentes CGV ne peut être interprété comme impliquant renonciation de la CCI à se prévaloir desdites CGV.

ARTICLE 2 - FORMATION DU CONTRAT

Le contrat n'est formé qu'à la date d'acceptation de la commande par la CCI.

ARTICLE 3 - PRIX

Les prix sont fermes et mentionnés dans les catalogues, fiches produit ou dans la proposition. Ces prix sont majorés de la TVA, à l'exception de ceux des prestations de formation initiale ou continue qui sont des prix nets.

Le prix des prestations de services est valable pendant six (6) semaines à dater de la proposition faite au CLIENT.

Le prix de chaque prestation de services intègre les frais, liés à la réalisation de ladite prestation, tels que mentionnés dans la proposition faite par la CCI au CLIENT. Tout engagement de frais supplémentaires sera soumis à l'accord préalable et écrit du CLIENT, et facturé en sus.

ARTICLE 4 - PAIEMENT

Les commandes sont payables 100% à la commande, sauf conditions spécifiques de paiement mentionnées dans la proposition faite par la CCI au CLIENT.

Les factures de la CCI sont payables sans escompte et dans les trente (30) jours, par chèque libellé à l'ordre de la CCI ou par virement sur le compte de la CCI.

Les factures impayées à l'échéance seront de plein droit et sans mise en demeure majorées des intérêts de retard au taux d'une fois et demie le taux d'intérêt légal.

Dispositions applicables uniquement aux prestations de formation (initiale ou continue) :

La facture valant convention de stage est établie à l'issue de la formation, sauf lorsqu'une convention de formation est préalable.

En cas de refus de prise en charge totale ou partielle de la part de l'OPCA, le CLIENT s'engage à régler, selon le cas, la totalité ou la partie restant due de la prestation.

Conformément aux dispositions du Code du Travail, en cas d'inexécution totale ou partielle d'une convention de formation, la CCI facturera au CLIENT les sommes qu'il a réellement dépensées ou engagées, étant rappelé que ces sommes ne constituent pas une dépense déductible de la participation de l'employeur au titre du plan de formation.

ARTICLE 5 - DELAIS DE LIVRAISON OU DE REALISATION

Les délais de livraison des produits sont précisés au plus tard lorsque la CCI accepte la commande. Les délais de réalisation des prestations de services sont donnés à titre indicatif dans la proposition faite au CLIENT. La CCI s'engage à les respecter au mieux, mais elle est notamment tributaire de la disponibilité des informations et/ou des interlocuteurs pouvant être indispensables à l'exécution de la prestation.

ARTICLE 6 - MODALITES DE REALISATION DES PRESTATIONS

La CCI est seule juge des différents moyens qu'elle met en œuvre pour la réalisation de ses prestations.

Pour permettre la bonne exécution des prestations, le CLIENT s'engage à mettre à la disposition de la CCI toutes les informations et tous les documents utiles à l'appréciation précise par la CCI du besoin du CLIENT.

ARTICLE 7 - RESPONSABILITE

La CCI s'engage à exécuter ses obligations avec soin et diligence et à mettre en œuvre les meilleurs moyens à sa disposition.

Il est expressément convenu que l'obligation à la charge de la CCI est une obligation de moyen. Le CLIENT reconnaît en outre que les recherches d'informations, même menées avec les meilleurs soins, ne peuvent prétendre à l'exhaustivité.

Si la responsabilité de la CCI était retenue dans l'exécution d'une commande, le CLIENT ne pourrait pas prétendre à un dédommagement supérieur aux sommes perçues par la CCI pour l'exécution de ladite commande.

Le CLIENT est seul responsable de l'usage qu'il fait des produits fournis ou des résultats des prestations effectuées par la CCI.

ARTICLE 8 - MODIFICATION - ANNULATION

La proposition faite par la CCI au Client mentionne les conditions et conséquences d'une modification ou annulation de commande par le Client.

Pour toutes les prestations collectives, la CCI se réserve le droit de changer d'intervenants, de modifier le contenu, le lieu et/ou les dates d'une prestation ou de l'annuler si, malgré tous ses efforts, les circonstances l'y obligent. L'annulation d'une formation interentreprises a les conséquences suivantes : en cas d'annulation par la CCI, les droits d'inscription sont intégralement remboursés ; en cas d'annulation par un participant, pour quelque raison que ce soit, moins de quinze (15) jours ouvrables avant le début de la formation, la CCI facturera à l'entreprise du participant un dédit de 50% des droits d'inscription, cette somme n'étant pas imputable sur le budget formation de l'entreprise.

ARTICLE 9 - RECLAMATIONS

En cas de livraison d'un produit non conforme à la commande, le CLIENT doit transmettre à la CCI une réclamation, par lettre recommandée avec avis de réception, dans les sept (7) jours de la livraison. Tout produit reconnu non conforme par la CCI sera remplacé ou remboursé si le produit n'est plus disponible.

ARTICLE 10 - CONFIDENTIALITE

La CCI et le CLIENT s'engagent à prendre les mesures nécessaires, notamment vis-à-vis de leur personnel, pour que soient maintenues confidentielles les informations de toute nature qui leur sont communiquées comme telles par l'autre partie pendant l'exécution d'une prestation de services.

Le CLIENT s'engage à considérer comme confidentiels les documents, logiciels et méthodes, propriété de la CCI, qui pourront être utilisés pour l'exécution d'une prestation de services.

ARTICLE 11 - DROITS D'AUTEUR

La CCI fournit des documents et informations conformément aux dispositions en vigueur et aux limites que les auteurs ont pu fixer.

ARTICLE 12 - DONNEES NOMINATIVES

Sauf opposition expresse du CLIENT, les données nominatives fournies par le CLIENT sont intégrées dans les bases d'information de la CCI ; elles peuvent également être intégrées dans les bases de données que la CCI met à disposition de tiers, notamment sur son site web.

Le CLIENT dispose à tout moment d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données nominatives le concernant. Pour exercer ce droit, il suffit de prendre contact par télécopie au 02 40 44 62 03 avec le Département Information Entreprises de la CCI.

ARTICLE 13 - RESERVE DE PROPRIETE

La CCI conserve la propriété des produits vendus jusqu'au paiement effectif de l'intégralité du prix. Au sens de la présente disposition, la remise d'un chèque ne constitue pas un paiement.

En cas de non paiement, même partiel, d'un produit, la CCI se réserve donc le droit de reprendre la totalité de la commande, et les frais qui en résulteront seront à la charge du CLIENT.

Cette disposition ne fait pas obstacle au transfert au CLIENT, dès la livraison, des risques de perte et de détérioration du produit ainsi que des dommages qu'il pourrait occasionner.

ARTICLE 14 - FORCE MAJEURE

Les engagements de la CCI cessent par suite de cas de force majeure : décisions ou actes des autorités publiques, troubles sociaux, grèves générales ou autres, émeutes, inondations, incendies, et, de façon générale, tout fait indépendant de la volonté de la CCI mettant obstacle à l'exécution de ses engagements.

ARTICLE 15 - DROIT APPLICABLE ET REGLEMENT DES DIFFERENDS

Le droit français est seul applicable.

Tous différends et contestations relatifs aux contrats seront, à défaut d'accord amiable, jugés par les tribunaux de Nantes, et cela même en cas de pluralité de défendeurs ou d'appel en garantie.

ARTICLE 16 - DISPOSITIONS DIVERSES

Les présentes CGV ne s'appliquent pas aux ventes en ligne faites par la CCI.

Les présentes CGV sont valables à dater du 27/02/2007. La CCI se réserve le droit de les modifier à tout moment et sans préavis.

Les présentes CGV sont divisibles. La nullité éventuelle d'une de ces conditions n'affecte pas la validité des autres, à condition que la disposition annulée n'ait pas été considérée par les parties comme substantielle et déterminante et que l'équilibre général des accords contractuels soit sauvegardé. La CCI et le CLIENT devront si possible remplacer la disposition annulée par une disposition valable correspondant à l'esprit et à l'objet des accords contractuels.

En cas de divergence entre les présentes CGV et les conditions particulières proposées par la CCI, les conditions particulières prévaudront sur les présentes CGV.