

Conditions Générales de Vente et d'Utilisation

A jour au 13/01/2025

1. A propos de nous

La Société HIGHLITE SAS (nom commercial Team Link), au capital de 3 750 euros, dont le siège social est à PARIS (75016) 141 boulevard Murat, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de PARIS sous le numéro 909 739 203 00018 représentée par Monsieur Richard RUFENACH (ci-après la "**Société**"). La Société propose les services suivants : Améliorer les compétences commerciales des commerciaux.

HighLite est un organisme déclaré. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11756424975 auprès du préfet de région d'Ile-de-France.

Contacts au sein de la Société

Les Visiteurs peuvent prendre contact avec la Société par le biais du site internet, rubrique "contact" (<https://www.teamlink.coach/Contact.html>). Ils peuvent envoyer une demande en ligne via cette page, solliciter un rendez-vous en ligne ou contacter la Société aux coordonnées indiquées. Pour rappel, elles sont les suivantes :

HighLite SAS (nom commercial : Team Link), 141 boulevard Murat, 75016 Paris.

Tél : 06 24 85 87 57. Email : equipe@teamlink.coach.

Les référents administratifs sont les suivants :

Richard Rufenach (tél : 06 24 85 87 57. Email : richard.rufenach@teamlink.coach)

Les Formateurs sont principalement les suivants :

Richard Rufenach (tél : 06 24 85 87 57. Email : richard.rufenach@teamlink.coach)

Julien Pibourret

Hasnia Muman-Berkhli

2. Préambule

La Société invite ses Utilisateurs à lire attentivement les présentes Conditions Générales de Vente et d'Utilisation (ci-après les "**CGV/CGU**"). Les CGV/CGU s'appliquent à tous les Services fournis par la Société à ses Clients d'une même catégorie, quelles que soient les clauses pouvant être inscrites sur les documents du Client et notamment ses conditions générales d'achat.

Les CGV/CGU sont systématiquement communiquées au Client qui en fait la demande.

Le Client est tenu de prendre connaissance des CGV/CGU avant toute passation de Commande.

En cas de modification ultérieure des CGV/CGU, le Client est soumis à la version en vigueur lors de sa Commande.

Les données enregistrées dans le système informatique de la Société constituent la preuve des transactions conclues avec le Client.

3. Définitions

“**Impulse®**” désigne le nom commercial de la Formation basée sur nos études de marché.

“**Tunnels de vente®**” désigne le nom commercial de la Formation axée sur les méthodes modernes de vente B2B, du premier point de contact avec les clients jusqu'à la fidélisation.

“**DISCover®**” désigne le nom commercial de la Formation axée sur l'adaptation au style comportemental des prospects.

“**IAmélioration**” désigne le nom commercial de la Formation axée sur l'utilisation de l'intelligence artificielle pour les équipes commerciales et marketing.

“**Copilot**” désigne le nom commercial de la Formation axée sur l'utilisation de l'intelligence artificielle Microsoft Copilot pour les équipes commerciales et marketing.

“**Sell’Expert®**” désigne le nom commercial de la Formation axée sur la publicité, les outils et les méthodes modernes de vente.

"**Client**" désigne toute personne physique ou morale qui passe une Commande sur le Site internet (www.teamlink.coach) de la Société ou par tout autre moyen ;

"**Commande**" désigne toute commande passée par l’Utilisateur inscrit sur le présent Site, en vue de bénéficier des Services de la Société ;

"**Conditions Générales de Vente et d'Utilisation**" ou "**CGV/CGU**" désignent les présentes conditions générales de vente et d'utilisation en ligne ;

"**Consommateur**" désigne l'acheteur personne physique qui n'agit pas pour des besoins professionnels et/ ou hors de son activité professionnelle ;

“**Contrat**” désigne un document écrit, signé par la Société et le Client, qui lie les deux parties ;

“**Convention de formation**” : désigne un document écrit, signé par la Société et le Client, qui lie les deux parties ;

“**Demandeur d’emploi**” désigne le Participant avec ou sans emploi, visant à améliorer ses capacités à obtenir un emploi ;

“**Entrepreneur**” désigne le Participant ayant créé son entreprise ou étant en voie de la créer ;

“**Formateur**” désigne tout Intervenant interne ou externe de l’entreprise en charge de la Formation concernée et représentant la Société ;

“**Intervenant**” désigne tout Intervenant interne ou externe de l’entreprise en charge de la Formation concernée et représentant la Société ;

“**Manager**” désigne le Participant ayant, ou ayant vocation à avoir, des responsabilités de management dans son entreprise ;

“**Portage**” désigne la solution de portage Qualiopi que HighLite met à disposition des formateurs indépendants n’étant pas certifiés Qualiopi.

“Formateurs indépendants” désigne les formateurs externes à l’entreprise HighLite, intervenant en sous-traitance pour celle-ci, dans le cas d’un portage ou dans le cadre d’une formation diffusée par HighLite.

"Professionnel" désigne l'acheteur personne morale ou physique qui agit dans le cadre de son activité professionnelle ;

"Services" désigne toutes les prestations de service proposées aux Utilisateurs par la Société à travers le présent Site ;

“Session” ou **“Session de Formation”** ou **“Atelier de Formation”** désigne l’échange entre un ou plusieurs Participants et un ou plusieurs Formateurs dans le cadre d’une Formation ;

"Site" désigne le présent Site internet, c’est-à-dire www.teamlink.coach ;

"Société" désigne la Société HighLite, plus amplement désignée à l'article I des présentes ;

“Stagiaires” désigne tout Participant à une Session de Formation dispensée par la Société ;

“Tarif” désigne le Prix HT de la Formation ou d’un module de Formation ;

"Utilisateur" désigne toute personne qui fait utilisation du Site ; et

“Visiteur” désigne toute Personne visitant le site internet, qu’elle soit Cliente ou non.

4. Inscription

L’inscription au Site est ouverte à toutes les personnes morales ou physiques majeures et jouissant de leurs pleines personnalités et capacités juridiques.

L’utilisation des Services privés proposés sur le Site est réservée aux Clients. La Société leur fournit les codes d’accès nécessaires ou, le cas échéant, le Client crée directement son compte en ligne grâce à un identifiant et un mot de passe personnels.

Pour procéder à l'inscription, l'Utilisateur doit remplir tous les champs obligatoires, sans lesquels le service ne peut être délivré. A défaut, l'inscription ne pourra être complétée.

Les Utilisateurs garantissent et déclarent sur l'honneur que toutes les informations communiquées sur le Site, notamment lors de leur inscription, sont exactes et conformes à la réalité. Ils s'engagent à mettre à jour leurs informations personnelles à partir de la page dédiée à ces dernières et disponible dans leur compte.

Outils complémentaires, rubrique "In Ze Pocket" en pied de page du site internet (<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>) :

La Société présente des outils digitaux au cours de ses Formations. Il s'agit d'outils appartenant à des entreprises tierces non nécessairement affiliées à la Société. Ces outils sont présentés afin d'aider les stagiaires en Formation dans leur professionnalisation. La Société transmet à ses clients, sur demande, le code d'accès à cette rubrique du site internet.

Ces outils sont pour la plupart en "Freemium", permettant une utilisation gratuite des fonctions de base sous réserve de fournir certaines données personnelles (ex : adresse email, nom, prénom, création d'un compte en ligne...). Ils permettent également d'accéder à des fonctionnalités plus poussées par souscription payante directe auprès du fournisseur.

La Société n'oblige en aucun cas les stagiaires à se servir de ces outils. Elle leur présente leurs avantages à titre informatif.

- La Société fournit des liens d'accès internet à ces différents outils en ligne. Il revient au Client de s'assurer de la sécurité des sites auxquels il accède ainsi que d'éventuels téléchargements auxquels il procéderait. La Société ne pourra être tenue pour responsable d'une quelconque panne informatique, virus, vol de données ou autres problématiques liées aux sites visités. La Société invite le Client à s'assurer de la sécurité de ses contenus et à s'assurer de la mise en sécurité de son propre matériel (ordinateur, smartphone...).
- L'accès à la rubrique "In Ze Pocket" est valable une année (12 mois) pour l'utilisateur à compter du premier jour de Formation

Tout Utilisateur enregistré dispose d'un identifiant et d'un mot de passe. Ces derniers sont strictement personnels et confidentiels et ne devront en aucun cas faire

l'objet d'une communication à des tiers sous peine de suppression du compte de l'Utilisateur enregistreur contrevenant. Chaque Utilisateur inscrit est personnellement responsable du maintien de la confidentialité de son identifiant et de son mot de passe. La Société ne sera en aucun cas tenue pour responsable de l'usurpation d'identité d'un Utilisateur. Si un Utilisateur suspecte une fraude à n'importe quel moment, il devra contacter la Société dans les plus brefs délais afin que cette dernière puisse prendre les mesures nécessaires et régulariser la situation.

Chaque Utilisateur, qu'il soit une personne morale ou physique, ne peut être titulaire que d'un compte.

En cas de non-respect des CGV/CGU, notamment la création de plusieurs comptes pour une seule personne ou encore la fourniture de fausses informations, la Société se réserve le droit de procéder à la suppression temporaire ou définitive de tous les comptes créés par l'Utilisateur enregistreur contrevenant.

La suppression du compte entraîne la perte définitive de tous les avantages et services acquis auprès de la Société. Cependant, toute Commande réalisée et facturée par la Société avant la suppression du compte sera exécutée dans les conditions normales.

En cas de suppression d'un compte par la Société pour manquement aux devoirs et obligations énoncées dans les CGV/CGU, il est formellement interdit à l'Utilisateur contrevenant de se réinscrire sur le Site directement, par le biais d'une autre adresse électronique ou par personne interposée sans l'autorisation expresse de la Société.

5. Prestation de service et prix

Les Services faisant l'objet des CGV/CGU sont ceux qui figurent sur le Site et qui sont proposés directement par la Société ou ses prestataires partenaires.

Les Services que la Société propose à distance incluent systématiquement une assistance technique et pédagogique. Joignable au 06 24 85 87 57 ou en réservant un rendez-vous via le lien suivant :
<https://calendly.com/richard-rufenach-1/reunion-de-15-minutes> .

Les services sont décrits sur la page correspondante au sein du Site et mention est faite de toutes leurs caractéristiques essentielles. La Société ne peut être tenue responsable de l'impossibilité de réaliser ladite prestation lorsque l'Utilisateur n'est pas éligible.

Lorsqu'un Utilisateur enregistré souhaite obtenir une prestation de service vendue par la Société à travers le Site, le prix indiqué sur la page de la prestation correspond au prix en euros hors taxes (HT) et tient compte des réductions applicables et en vigueur le jour de la Commande. Le prix indiqué n'inclut pas les éventuels frais accessoires qui seront indiqués le cas échéant dans le récapitulatif avant de passer commande.

La Société se réserve la possibilité de modifier à tout moment ses tarifs. Elle s'engage à facturer les prestations au tarif applicable au moment de leur Commande. Pour les prestations dont le prix ne peut être connu a priori ni indiqué avec certitude, un devis détaillé sera transmis au Client.

En aucun cas un Utilisateur ne pourra exiger l'application de réductions n'étant plus en vigueur le jour de la Commande.

Lieu de la Formation : les contenus sont diffusés par visioconférence ou en présentiel, par accord entre les parties.

En visioconférence, les Formateurs et les stagiaires peuvent se connecter à partir du lieu de leur convenance.

En présentiel, le Client s'assurera de mettre à disposition une salle dédiée de capacité suffisante selon le nombre de participants, un vidéoprojecteur, un tableau blanc "papier" ou en ardoise effaçable, au moins une prise électrique conforme aux normes.

Format des Formations : les contenus sont diffusés par visioconférence sauf accord préalable écrit entre les parties.

Le Participant devra disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone. Il devra avoir accès à internet ainsi qu'à une des plateformes de visioconférence suivantes : Zoom, Teams, Jitsi, Webex (un lien de connexion sera fourni par la Société)

Un travail personnel peut être demandé au Participant par la Société en amont des Ateliers de Formation.

Les Formations sont conduites par les Formateurs internes de la Société et/ou par des Formateurs externes. Dans tous les cas, les Intervenants sont des professionnels experts de leur métier et thématique. Ils interviennent sur un ou plusieurs modules de Formation en fonction de leur(s) spécialité(s)

Le Client entreprise et ses Stagiaires s'engagent à garder entièrement confidentiels les contenus de Formation. La Société se réserve le droit d'engager des poursuites contre l'Utilisateur contrevenant.

Le Client et les stagiaires s'interdisent formellement d'enregistrer les Ateliers de Formation sans autorisation expresse, écrite et sans ambiguïté de la Société. La Société se réserve le droit d'engager des poursuites contre l'Utilisateur contrevenant.

Les supports de Formation demeurent la propriété pleine et entière de la Société. Ils n'ont pas vocation à être envoyés aux Clients. S'ils le sont, le Client s'interdit toute diffusion, reproduction, utilisation, sous peine de poursuites par la Société.

En cas de comportement inapproprié d'un des Participants (insulte, vulgarité, harcèlement, menaces...) au cours d'un Atelier de Formation, la Société se réserve le droit de déconnecter le Participant concerné de l'Atelier, après lui en avoir indiqué le motif verbalement. Dans ce cas, la Société lui enverra un avertissement écrit (email avec A/R ou courrier avec A/R) à l'issue de la Session concernée. Si le Participant réitère un comportement inapproprié, la Société le déconnectera immédiatement et pourra rompre le Contrat qui la lie avec le participant. Elle lui fera savoir par écrit. Le Contrat étant rompu, le Participant n'aura dès lors plus accès aux services privés du Site internet qui sont réservés à ses Clients, ni accès aux autres services de l'Entreprise. La Société pourra supprimer le compte Utilisateur dudit Participant.

Les prix de chacune des Formations est précisé plus bas.

Modalités d'évaluation des acquis :

À l'issue de chaque atelier de formation, une grille d'évaluation à trois niveaux (« Non atteint », « Atteint », « Maîtrisé ») est systématiquement remplie par le formateur. Cette grille, décrivant pour chaque session les objectifs pédagogiques visés, est jointe au Livret de suivi de formation et constitue la preuve de l'atteinte des compétences.

Les définitions de chaque niveau sont les suivantes :

Non atteint : le participant n'a pas démontré la compétence visée (ex. : ne structure pas son argumentaire).

Atteint : la compétence est acquise de façon satisfaisante (ex. : argumentaire cohérent, mais dépend d'un cadre).

Maîtrisé : la compétence est pleinement intégrée : le participant reformule l'objectif, illustre par un exemple concret et propose une action opérationnelle à mettre en œuvre.

6. Commandes

Toute Commande fait l'objet d'un Devis établi par la Société. Sa signature vaut acceptation des présentes Conditions Générales de Vente et d'Utilisation.

Une fois sa Commande passée, le Client en recevra confirmation par courrier électronique.

En cas de défaut de paiement, d'adresse erronée du Client ou autre problème sur le compte du Client, la Société se réserve le droit de bloquer la commande du Client jusqu'à ce que le problème soit résolu. En cas d'impossibilité de réaliser la prestation, le Client en sera informé par courrier électronique à l'adresse qu'il aura fournie à la Société. L'annulation de la commande de cette prestation et son remboursement seront dans ce cas effectués, le reste de la commande demeurant ferme et définitif.

La Société pourra faire bénéficier le Client de réduction de prix, remises et rabais en fonction du nombre des Services commandés ou en fonction de la régularité des Commandes, selon les conditions fixées par la Société.

7. Délais et modalités de paiement

Sauf dispositions contraires, toutes les ventes sont payées comptant au moment de la passation de la Commande.

En fonction de la nature ou du montant de la Commande, la Société reste libre d'exiger un acompte ou le paiement de l'intégralité du prix lors de la passation de la Commande ou lors de la réception de la facture.

Les modalités de paiement sont propres à chacune des Formations proposées. Ils sont précisés plus bas.

- La Société

La Société s'engage à mettre en œuvre tous les moyens humains et matériels pour réaliser la prestation dans les délais annoncés lors de la passation de la Commande. Cependant, elle ne peut en aucun cas être tenue responsable pour les retards de réalisation de prestation occasionnés en raison de fautes qui ne lui sont imputables.

Si les prestations n'ont pas été effectuées dans le délai prévu, la résolution de la vente pourra être demandée par le Client dans les conditions prévues aux articles L216-2 et L216-3 du Code de la consommation. Les sommes versées par le Client lui seront restituées au plus tard dans les quatorze jours qui suivent la date de dénonciation du contrat.

Cette disposition ne s'applique pas quand le retard de la Société est dû à une faute du Client ou à un cas de force majeure, c'est-à-dire à la survenance d'un événement imprévisible, irrésistible et indépendant de la volonté de la Société.

Dans le cas où l'exécution d'une prestation physique n'aurait pas pu être effectuée ou aurait été reportée du fait d'une erreur sur l'adresse indiquée par le Client, les frais de déplacement du prestataire mandaté par la Société pour réaliser la prestation infructueuse seront à la charge du Client.

Les modalités de paiement de chacune des Formations sont précisées plus bas. Le RIB de la Société, en cas de virement bancaire, sont les suivantes :

- Nom du bénéficiaire : HighLite

- Banque : Shine
- Domiciliation : Paris
- Code banque : 17418
- Indicatif : 00001
- Numéro de compte : 000 11 023 707
- IBAN : FR76 1741 8000 0100 0110 2370 796
- BIC : SNNNFR22XXX

9. Réclamation

Pour toutes les Commandes réalisées sur le présent Site ou sur devis, le Client dispose d'un droit de réclamation de 20 jours à compter de la fourniture du Service.

Pour exercer ce droit de réclamation, le Client doit faire parvenir à la Société, à l'adresse equipe@teamlink.coach, une déclaration dans laquelle il exprime ses réserves et réclamations, assorties des justificatifs y afférents.

Une réclamation ne respectant pas les conditions décrites ci-dessus ne pourra être acceptée. Après examen de la réclamation, la Société pourra le cas échéant remplacer ou rembourser la prestation de Services dans les plus brefs délais et à ses frais.

10. Droit de rétractation du Consommateur

Le Consommateur dispose d'un droit de rétractation de 14 jours à compter de la passation de la Commande, sauf pour les produits mentionnés à l'article L221-28 du Code de la consommation tel que reproduit ci-dessous :

"Le droit de rétractation ne peut être exercé pour les contrats :

1° De fourniture de services pleinement exécutés avant la fin du délai de rétractation et dont l'exécution a commencé après accord préalable exprès du consommateur et renoncement exprès à son droit de rétractation ;

2° De fourniture de biens ou de services dont le prix dépend de fluctuations sur le marché financier échappant au contrôle du professionnel et susceptibles de se produire pendant le délai de rétractation ;

3° De fourniture de biens confectionnés selon les spécifications du consommateur ou nettement personnalisés ;

4° De fourniture de biens susceptibles de se détériorer ou de se périmer rapidement ;

5° De fourniture de biens qui ont été descellés par le consommateur après la livraison et qui ne peuvent être renvoyés pour des raisons d'hygiène ou de protection de la santé ;

6° De fourniture de biens qui, après avoir été livrés et de par leur nature, sont mélangés de manière indissociable avec d'autres articles ;

7° De fourniture de boissons alcoolisées dont la livraison est différée au-delà de trente jours et dont la valeur convenue à la conclusion du contrat dépend de fluctuations sur le marché échappant au contrôle du professionnel ;

8° De travaux d'entretien ou de réparation à réaliser en urgence au domicile du consommateur et expressément sollicités par lui, dans la limite des pièces de rechange et travaux strictement nécessaires pour répondre à l'urgence ;

9° De fourniture d'enregistrements audio ou vidéo ou de logiciels informatiques lorsqu'ils ont été descellés par le consommateur après la livraison ;

10° De fourniture d'un journal, d'un périodique ou d'un magazine, sauf pour les contrats d'abonnement à ces publications ;

11° Conclues lors d'une enchère publique ;

12° De prestations de services d'hébergement, autres que d'hébergement résidentiel, de services de transport de biens, de locations de voitures, de restauration ou d'activités de loisirs qui doivent être fournis à une date ou à une période déterminée ;

13° De fourniture d'un contenu numérique non fourni sur un support matériel dont l'exécution a commencé après accord préalable exprès du consommateur et renoncement exprès à son droit de rétractation."

Pour exercer ce droit de rétractation, le Consommateur envoie une déclaration à l'adresse : equipe@teamlnk.coach.

Il sera remboursé de la totalité des frais versés pour la prestation de services dans les 14 jours suivant la prise de connaissance par la Société de sa déclaration de rétractation. Le remboursement sera fait par le même moyen de paiement que celui utilisé à l'achat ou par tout autre moyen convenu entre les parties.

Cependant, si la prestation de services est déjà entamée à la date de la prise de connaissance de la rétractation par la Société, le montant correspondant à la prestation de service déjà effectué sera déduit du remboursement. Ce dernier sera opéré par le même moyen de paiement que pour l'achat.

11. Traitement des données personnelles

L'enregistrement sur le Site entraîne le traitement des données à caractère personnel du Client. Si le Client refuse le traitement de ses données, il lui est demandé de s'abstenir d'utiliser le Site.

Ce traitement des données à caractère personnel se fait dans le respect du Règlement Général sur la Protection des Données 2016/679 du 27 avril 2016.

Par ailleurs, conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, le Client dispose, à tout moment, d'un droit d'interrogation, d'accès, de rectification, de modification et d'opposition à l'ensemble de ses données personnelles en écrivant, par courrier et en justifiant de son identité, à l'adresse suivante : equipe@teamlnk.coach.

Ces données personnelles sont nécessaires au traitement de sa Commande et à l'établissement de ses factures le cas échéant, ainsi qu'à l'amélioration des fonctionnalités du Site.

12. Partage des données collectées

Le Site peut avoir recours à des sociétés tierces pour effectuer certaines opérations. En naviguant sur le Site, le Client accepte que des sociétés tierces puissent avoir accès à ses données pour permettre le bon fonctionnement du Site.

Ces sociétés tierces n'ont accès aux données collectées que dans le cadre de la réalisation d'une tâche précise.

Le Site reste responsable du traitement de ces données.

Par ailleurs, l'Utilisateur peut donc être amené à recevoir des informations ou des offres commerciales de la part de la Société ou de ses partenaires.

L'Utilisateur peut à tout moment s'opposer à la réception de ces offres commerciales, en envoyant un email à la société (equipe@teamlink.coach) ou écrivant à l'adresse de la Société indiquée ci-dessus.

Par ailleurs, les informations des Clients pourront être transmises à des tiers sans leur accord express préalable afin d'atteindre les buts suivants :

- respecter la loi
- protéger toute personne contre des dommages corporels graves, voire la mort
- lutter contre la fraude ou les atteintes portées à la Société ou à ses utilisateurs
- protéger les droits de propriété de la Société.

13. Protection des données

La Société assure un niveau de sécurité approprié et proportionnel aux risques encourus ainsi qu'à leur probabilité, conformément au **Règlement Général sur la Protection des Données 2016/679 du 27 avril 2016**.

Toutefois, ces mesures ne constituent en aucun cas une garantie et n'engagent pas la Société à une obligation de résultat concernant la sécurité des données.

14. Cookies

Pour permettre à ses Utilisateurs de bénéficier d'une navigation optimale sur le Site et d'un meilleur fonctionnement des différentes interfaces et applications, la Société est susceptible d'implanter un cookie sur l'ordinateur de l'Utilisateur. Ce cookie permet de stocker des informations relatives à la navigation sur le Site, ainsi qu'aux éventuelles données saisies par les Utilisateurs (notamment recherches, login, email, mot de passe).

L'Utilisateur autorise expressément la Société à déposer sur le disque dur de l'utilisateur un fichier dit « cookie ».

L'Utilisateur dispose de la possibilité de bloquer, modifier la durée de conservation, ou supprimer ce cookie via l'interface de son navigateur. Si la désactivation systématique des cookies sur le navigateur de l'Utilisateur l'empêche d'utiliser certains services ou fonctionnalités du Site, ce dysfonctionnement ne saurait en aucun cas constituer un dommage pour le membre qui ne pourra prétendre à aucune indemnité de ce fait.

15. Modifications

La Société se réserve le droit de modifier le Site, les services qui y sont proposés, les CGV/CGU ainsi que toute procédure de livraison ou autre élément constitutif des prestations réalisées par la Société par le biais du Site.

Lorsqu'il passe une Commande, l'Utilisateur est soumis aux stipulations énoncées par les CGV/CGU en vigueur lors de la passation de la Commande.

16. Responsabilité

La Société ne peut en aucun cas être tenue responsable pour l'indisponibilité, qu'elle soit temporaire ou permanente, du Site internet et, bien qu'elle mette en œuvre tous les moyens afin d'assurer en permanence le service, il se peut que celui-ci soit interrompu à tout moment. En outre, la Société se réserve le droit, par un acte volontaire, de rendre le Site indisponible dans le but de réaliser toute opération de mise à jour, d'amélioration ou de maintenance.

Tel que mentionné auparavant dans les présentes, la Société ne peut en aucun cas être tenue responsable des retards de réalisation d'une prestation de service pour des motifs qui échappent à son contrôle, indépendants de sa volonté, imprévisibles et irrésistibles ou dont la faute ne peut lui être imputable.

17. Propriété intellectuelle

La marque, le logo, et la charte graphique du présent Site sont des marques déposées auprès de l'INPI et des œuvres protégées au titre de la propriété intellectuelle, dont la propriété revient exclusivement à la Société. Toute diffusion, exploitation,

représentation, reproduction, qu'elle soit partielle ou intégrale, sans l'autorisation expresse de ladite société, exposera le contrevenant à des poursuites civiles et pénales.

18. Clause attributive de compétence

Le droit régissant les CGV/CGU est le droit français. Tout litige pouvant survenir entre la Société et un Utilisateur lors de l'exécution des présentes fera l'objet d'une tentative de résolution à l'amiable. À défaut, les litiges seront portés à la connaissance des tribunaux compétents de droit commun.

Le Client est informé qu'il peut recourir à une médiation conventionnelle, auprès de la Commission de la médiation de la Consommation prévue à l'article L534-7 du Code de la consommation ou auprès des instances de médiation sectorielles existantes. Il peut également recourir à tout mode alternatif de règlement des différends en cas de litige.

19. Information précontractuelle

Préalablement à sa Commande, le Client reconnaît avoir eu communication, de façon lisible et compréhensible, des CGV/CGU et des informations et des renseignements prévus aux articles L111-1 à L111-7 du Code de la consommation, et notamment :

- les caractéristiques essentielles des Services ;
- le prix des Services ;
- la date ou le délai auquel la Société s'engage à fournir le Service ;
- les informations relatives à l'identité de la Société (coordonnées postales, téléphoniques, électroniques) ;
- les informations relatives aux garanties légales et contractuelles et à leurs modalités de mise en oeuvre ;
- la possibilité de recourir à une médiation conventionnelle en cas de litige ;
- les informations relatives au droit de rétractation (délai, modalités d'exercice).

La passation d'une Commande sur le Site ou sur devis emporte adhésion et acceptation des CGV/CGU. Le Client ne pourra se prévaloir d'un document contradictoire.

20. Coordonnées du médiateur

Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris
39 avenue Franklin D. Roosevelt, Paris 75008

21. Informations propres à chaque Formation

- **Formation Impulse® :**

Public visé : Commerciaux itinérants et sédentaires

Prérequis : Aucun diplôme requis. Niveau correct de français (lu/écrit/parlé), familiarité avec internet et les logiciels bureautiques de base (ex : Microsoft -Word, Excel, Powerpoint) ; Google (Docs, Sheet, Slides)...).

Objectifs :

Maîtriser les méthodes de vente face aux évolutions des attentes du marché.

Méthodes mobilisées : Méthodes et techniques de ventes physique et digitale.

Les modules sont chacun axés sur une ou plusieurs thématiques, à savoir :

- Atelier 1 : Bâtir un climat de confiance
- Atelier 2 : Assurer la productivité en RDV
- Atelier 3 : Accroître la compétitivité
- Atelier 4 : Être vecteur de valeur ajoutée
- Atelier 5 : Apporter des conseils ciblés
- Atelier 6 : Créer du lien via les réseaux
- Atelier 7 : Transmettre ses valeurs
- Atelier 8 : Agir en business partner
- Atelier 9 : Gérer les conflits efficacement
- Atelier 10 :

Ces ateliers sont diffusés par visioconférence ou en présentiel selon accord entre les parties. La Société disposera de supports de formation (type Google Slide ou Powerpoint). L'Intervenant partagera son écran pour diffuser ces supports auprès des Stagiaires. Ces derniers pourront également partager leur écran au cours de l'atelier notamment pour présenter leurs réponses aux exercices demandés.

Avant ou après chaque session, la Société pourra transmettre par email aux Stagiaires des exercices à compléter. Le format sera celui de Powerpoint ou de Google Slide.

Intervenants : Les Intervenants seront les membres de la Société. Cette dernière se réserve la possibilité de faire appel à des Intervenants externes pour diffuser le contenu de certains modules de Formation. La Société s'assure de la qualité et de l'expertise des Intervenants externes.

Durée : La formation dure 18 heures, sauf accord différent entre les parties. Chaque module dure 2 heures, sauf accord différent entre les parties. La formation peut donc avoir une durée de 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18 heures.

Délais d'accès : Le délai d'accès à la Formation sera de 90 jours à compter de la signature du contrat.

Mise en place de la prestation : La société est à la disposition des Utilisateurs pour les renseigner sur l'offre de Formation. Une fois les besoins recueillis, elle établit un ou plusieurs devis qu'elle transmet à l'Utilisateur concerné. Une négociation peut avoir lieu. Le retour du devis signé par le client vaut bon pour accord. Les parties définissent en concertation le planning des Ateliers.

Mise en œuvre de la prestation : Les ateliers de formation suivent une trame commune. Ils commencent par un débriefing de quinze minutes de l'atelier précédent (excepté le premier atelier dont ce temps est consacré à un tour de table pour faire connaissance), suivi d'une mise en situation sur le premier sous-thème de l'atelier (ex : "*Maîtriser le principe de réciprocité*"), suivie par un contenu théorique sur le sujet, enfin suivi par une nouvelle mise en situation basée sur cette théorie. Chaque sous-thème est traité en suivant la même méthodologie.

Modalités d'accès : Connexion par visioconférence via un lien fourni par la Société (transmis aux candidats par email en amont), ou en présentiel selon accord entre les parties. Vidéos de e-learning accessibles directement sur le site internet dans la rubrique appelée "In Ze Pocket" (<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). Cette rubrique est accessible par le Stagiaire pendant une année (12 mois) à compter du 1er jour de la Formation.

Accessibilité aux personnes handicapées : La Formation à distance permet son accès sans contrainte aux personnes handicapées physiquement. Les personnes mal ou non voyantes pourront écouter la Formation sans pour autant voir les images diffusées. Les personnes mal ou non entendantes auront un accès limité

essentiellement aux images diffusées. La Formation en présentiel sera réalisé dans les locaux du Client. L'accès aux personnes handicapées physiques sera fourni par le Client.

Livret d'accueil : Un livret d'accueil des participants, appelé "Livret d'accueil Impulse®", est mis à la disposition de l'ensemble des Utilisateurs. Il se trouve en pied de page du Site.

Nombre de Stagiaires : les Formations sont administrées par groupe de 2 à 20 stagiaires (sauf accord préalable contraire entre les parties).

Nombre de Formateurs : les Formations sont animées par un Formateur, voire plus sur décision de la Société.

Tarifs : Le tarif de la formation est de 8500 euros hors taxes groupe, sauf accord contraire entre les parties. Il comprend la diffusion des Formations par visioconférence et l'accès à la plateforme "In Ze Pocket"

(<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). En cas de Formation en présentiel, les frais de déplacement, de nuitées, d'hôtels, de repas et d'intervention seront facturés en sus. La Société établira un devis et le transmettra au Client, il servira de base de l'accord entre les parties.

Planification : Le Client et la Société définissent d'un commun accord la/les date(s) de diffusion des Ateliers de Formation. La période de Formation ne pourra excéder 12 mois, depuis la signature du contrat jusqu'à la diffusion du dernier module de Formation, sauf accord exprès écrit entre les parties.

Modalités d'évaluation : Un questionnaire est administré aux participants à l'issue de la Formation. Il permet d'évaluer leur satisfaction quant au contenu de la Formation. Au cours de chaque Atelier de Formation, le Formateur évalue le niveau de performance du Stagiaire sur une échelle de 5 relative à l'objectif visé.

Sanction : un certificat de complétion du programme "*Team Link - Impulse®*" sera fourni aux stagiaires ayant participé à la Formation. Ce certificat sera émis aux Participants ayant été présents au cours de 80% de la durée prévue de la Formation à minima.

Financement : La Société bénéficiant de la certification Qualiopi, le Client pourra financer la Formation en tout ou partie par les organismes financeurs concernés (OPCO, notamment).

Modalités de règlement :

- Le paiement se décompose comme suit (sauf accord contraire entre les parties) : 100% à la commande.
- Le règlement sera réalisé par virement bancaire sur le compte de la Société dont le relevé d'identité bancaire (RIB) figure plus haut.
- En cas de défaut de paiement total ou partiel des prestations à la date convenue sur la facture, le Client Professionnel devra verser à la Société une pénalité de retard dont le taux est égal au taux pratiqué par la Banque Centrale Européenne pour son opération de refinancement majoré de 10 points de pourcentage. L'opération de financement retenue est la plus récente à la date de la Commande des prestations de Service. En sus des indemnités de retard, toute somme, y compris l'acompte, non payée à sa date d'exigibilité produira de plein droit le paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 euros due au titre des frais de recouvrement. Aucune compensation ne pourra être effectuée par le Client entre des pénalités de retard dans la fourniture des prestations commandées et des sommes dues par le Client à la Société au titre de l'achat de Services proposés sur le Site. La pénalité due par le Client, Professionnel ou Consommateur, est calculée sur le montant toutes taxes comprises de la somme restante due, et court à compter de la date d'échéance du prix sans qu'aucune mise en demeure préalable ne soit nécessaire. En cas de non-respect des conditions de paiement décrites ci-dessus, la Société se réserve la possibilité d'annuler ou de suspendre la vente. Tout retard de paiement peut occasionner la suspension de la diffusion de la Formation jusqu'à régularisation. De nouvelles dates de Formation seront alors à définir d'un commun accord. Le Client ne pourra exiger le maintien des dates de Sessions initialement prévues en cas de retard de paiement

- **Formation Tunnels de vente® :**

Public visé : Commerciaux itinérants et sédentaires

Prérequis : Aucun diplôme requis. Niveau correct de français (lu/écrit/parlé), familiarité avec internet et les logiciels bureautiques de base (ex : Microsoft -Word, Excel, Powerpoint) ; Google (Docs, Sheet, Slides)...).

Objectifs :

Maîtriser les méthodes de vente modernes en B2B.

Méthodes mobilisées : Méthodes et techniques de ventes physique et digitale.

Les modules sont chacun axés sur une ou plusieurs thématiques, à savoir :

- Atelier 1 : Cold call
- Atelier 2 : RDV découverte
- Atelier 3 : Pitcher
- Atelier 4 : Éduquer
- Atelier 5 : Influencer
- Atelier 6 : Négocier
- Atelier 7 : Fidéliser
- Atelier 8 : Closing
- Atelier 9 : Social selling

Ces ateliers sont diffusés par visioconférence ou en présentiel selon accord entre les parties. La Société disposera de supports de formation (type Google Slide ou Powerpoint). L'Intervenant partagera son écran pour diffuser ces supports auprès des Stagiaires. Ces derniers pourront également partager leur écran au cours de l'atelier notamment pour présenter leurs réponses aux exercices demandés. Avant ou après chaque session, la Société pourra transmettre par email aux Stagiaires des exercices à compléter. Le format sera celui de Powerpoint ou de Google Slide.

Intervenants : Les Intervenants seront les membres de la Société. Cette dernière se réserve la possibilité de faire appel à des Intervenants externes pour diffuser le contenu de certains modules de Formation. La Société s'assure de la qualité et de l'expertise des Intervenants externes.

Durée : La formation dure 18 heures, sauf accord différent entre les parties. Chaque module dure 2 heures, sauf accord différent entre les parties. La formation peut donc avoir une durée de 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 18 heures.

Délais d'accès : Le délai d'accès à la Formation sera de 90 jours à compter de la signature du contrat.

Mise en place de la prestation : La société est à la disposition des Utilisateurs pour les renseigner sur l'offre de Formation. Une fois les besoins recueillis, elle établit un ou plusieurs devis qu'elle transmet à l'Utilisateur concerné. Une négociation peut avoir lieu. Le retour du devis signé par le client vaut bon pour accord. Les parties définissent en concertation le planning des Ateliers.

Mise en œuvre de la prestation : Les ateliers de formation suivent une trame commune. Ils commencent par un débriefing de quinze minutes de l'atelier précédent (excepté le premier atelier dont ce temps est consacré à un tour de table pour faire connaissance), suivi d'une mise en situation sur le premier sous-thème de l'atelier (ex : "*Traiter les objections de l'accueil jusqu'au décideur*"), suivie par un contenu théorique sur le sujet, enfin suivi par une nouvelle mise en situation basée sur cette théorie. Chaque sous-thème est traité en suivant la même méthodologie.

Modalités d'accès : Connexion par visioconférence via un lien fourni par la Société (transmis aux candidats par email en amont), ou en présentiel selon accord entre les parties. Vidéos de e-learning accessibles directement sur le site internet dans la rubrique appelée "In Ze Pocket" (<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). Cette rubrique est accessible par le Stagiaire pendant une année (12 mois) à compter du 1er jour de la Formation.

Accessibilité aux personnes handicapées : La Formation à distance permet son accès sans contrainte aux personnes handicapées physiquement. Les personnes mal ou non voyantes pourront écouter la Formation sans pour autant voir les images diffusées. Les personnes mal ou non entendantes auront un accès limité essentiellement aux images diffusées. La Formation en présentiel sera réalisée dans les locaux du Client. L'accès aux personnes handicapées physiques sera fourni par le Client.

Livret d'accueil : Un livret d'accueil des participants, appelé "Livret d'accueil Tunnels de vente®", est mis à la disposition de l'ensemble des Utilisateurs. Il se trouve en pied de page du Site.

Nombre de Stagiaires : les Formations sont administrées par groupe de 2 à 20 stagiaires (sauf accord préalable contraire entre les parties).

Nombre de Formateurs : les Formations sont animées par un Formateur, voire plus sur décision de la Société.

Tarifs : Le tarif de la formation est de 4500 euros hors taxes par groupe, sauf accord contraire entre les parties. Il comprend la diffusion des Formations par visioconférence et l'accès à la plateforme "In Ze Pocket"

(<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). En cas de Formation en présentiel, les frais de déplacement, de nuitées, d'hôtels, de repas et d'intervention seront facturés en sus. La Société établira un devis et le transmettra au Client, il servira de base de l'accord entre les parties.

Planification : Le Client et la Société définissent d'un commun accord la/les date(s) de diffusion des Ateliers de Formation. La période de Formation ne pourra excéder 12 mois, depuis la signature du contrat jusqu'à la diffusion du dernier module de Formation, sauf accord exprès écrit entre les parties.

Modalités d'évaluation : Un questionnaire est administré aux participants à l'issue de la Formation. Il permet d'évaluer leur satisfaction quant au contenu de la Formation. Au cours de chaque Atelier de Formation, le Formateur évalue le niveau de performance du Stagiaire sur une échelle de 5 relative à l'objectif visé.

Sanction : un certificat de complétion du programme "*Team Link - Tunnels de vente®*" sera fourni aux stagiaires ayant participé à la Formation. Ce certificat sera émis aux Participants ayant été présents au cours de 80% de la durée prévue de la Formation à minima.

Financement : La Société bénéficiant de la certification Qualiopi, le Client pourra financer la Formation en tout ou partie par les organismes financeurs concernés (OPCO, notamment).

Modalités de règlement :

- Le paiement se décompose comme suit (sauf accord contraire entre les parties) : 100% à la commande.
- Le règlement sera réalisé par virement bancaire sur le compte de la Société dont le relevé d'identité bancaire (RIB) figure plus haut.
- En cas de défaut de paiement total ou partiel des prestations à la date convenue sur la facture, le Client Professionnel devra verser à la Société une pénalité de retard dont le taux est égal au taux pratiqué par la Banque Centrale Européenne pour son opération de refinancement majoré de 10 points de pourcentage. L'opération de financement retenue est la plus récente à la date de la Commande des prestations de Service. En sus des indemnités de retard, toute somme, y compris l'acompte, non payée à sa date d'exigibilité produira de plein droit le paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 euros due au titre des frais de recouvrement. Aucune compensation ne pourra être effectuée par le Client entre des pénalités de retard dans la fourniture des prestations commandées et des sommes dues par le Client à la Société au titre de l'achat de Services proposés sur le Site. La pénalité due par le Client, Professionnel ou Consommateur, est calculée sur le montant toutes taxes comprises de la somme restante due, et court à compter de la date d'échéance

du prix sans qu'aucune mise en demeure préalable ne soit nécessaire. En cas de non-respect des conditions de paiement décrites ci-dessus, la Société se réserve la possibilité d'annuler ou de suspendre la vente. Tout retard de paiement peut occasionner la suspension de la diffusion de la Formation jusqu'à régularisation. De nouvelles dates de Formation seront alors à définir d'un commun accord. Le Client ne pourra exiger le maintien des dates de Sessions initialement prévues en cas de retard de paiement

- **Formation DISCover® :**

Public visé : Commerciaux itinérants et sédentaires

Prérequis : Aucun diplôme requis. Niveau correct de français (lu/écrit/parlé), familiarité avec internet et les logiciels bureautiques de base (ex : Microsoft -Word, Excel, Powerpoint) ; Google (Docs, Sheet, Slides)...).

Objectifs :

Comprendre le style comportemental des décideurs et adapter son approche commerciale.

Méthodes mobilisées : Méthodes et techniques de ventes physique et digitale.

Les modules sont chacun axés sur une ou plusieurs thématiques, à savoir :

- Atelier 1 : Comprendre le DISC et se (re)découvrir
- Atelier 2 : Vendre à un profil rouge
- Atelier 3 : Vendre à un profil jaune
- Atelier 4 : Vendre à un profil vert
- Atelier 5 : Vendre à un profil bleu
- Atelier 6 : Cibler les profils DISC sur les réseaux sociaux
- Atelier complémentaire : Ancrage (récapitulatif)

Ces modules sont diffusés par visioconférence ou en présentiel selon accord entre les parties. La Société disposera de supports de formation (type Google Slide ou Powerpoint). L'Intervenant partagera son écran pour diffuser ces supports auprès des Stagiaires. Ces derniers pourront également partager leur écran au cours de l'atelier notamment pour présenter leurs réponses aux exercices demandés. Avant ou après chaque session, la Société pourra transmettre par email aux Stagiaires des exercices à compléter. Le format sera celui de Powerpoint ou de Google Slide.

Intervenants : Les Intervenants seront les membres de la Société. Cette dernière se réserve la possibilité de faire appel à des Intervenants externes pour diffuser le contenu de certains modules de Formation. La Société s'assure de la qualité et de l'expertise des Intervenants externes.

Durée : La formation dure 14 heures, sauf accord différent entre les parties. Chaque module dure 2 heures, sauf accord différent entre les parties. La formation peut donc avoir une durée de 2, 4, 6, 8, 10, 12, ou 14 heures.

Délais d'accès : Le délai d'accès à la Formation sera de 90 jours à compter de la signature du contrat.

Mise en place de la prestation : La société est à la disposition des Utilisateurs pour les renseigner sur l'offre de Formation. Une fois les besoins recueillis, elle établit un ou plusieurs devis qu'elle transmet à l'Utilisateur concerné. Une négociation peut avoir lieu. Le retour du devis signé par le client vaut bon pour accord. Les parties définissent en concertation le planning des Ateliers.

Mise en œuvre de la prestation : Les ateliers de formation suivent une trame commune. Ils commencent par un débriefing de quinze minutes de l'atelier précédent (excepté le premier atelier dont ce temps est consacré à un tour de table pour faire connaissance), suivi d'une mise en situation sur le premier sous-thème de l'atelier (ex : "*Vendre à un profil Rouge : Ajuster son discours : parler "ROI" et quick win*"), suivie par un contenu théorique sur le sujet, enfin suivi par une nouvelle mise en situation basée sur cette théorie. Chaque sous-thème est traité en suivant la même méthodologie.

Modalités d'accès : Connexion par visioconférence via un lien fourni par la Société (transmis aux candidats par email en amont), ou en présentiel selon accord entre les parties. Vidéos de e-learning accessibles directement sur le site internet dans la rubrique appelée "In Ze Pocket" (<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). Cette rubrique est accessible par le Stagiaire pendant une année (12 mois) à compter du 1er jour de la Formation.

Accessibilité aux personnes handicapées : La Formation à distance permet son accès sans contrainte aux personnes handicapées physiquement. Les personnes mal ou non voyantes pourront écouter la Formation sans pour autant voir les images diffusées. Les personnes mal ou non entendants auront un accès limité essentiellement aux images diffusées. La Formation en présentiel sera réalisé dans

les locaux du Client. L'accès aux personnes handicapées physiques sera fourni par le Client.

Livret d'accueil : Un livret d'accueil des participants, appelé "Livret d'accueil DISCover®", est mis à la disposition de l'ensemble des Utilisateurs. Il se trouve en pied de page du Site.

Nombre de Stagiaires : les Formations sont administrées par groupe de 2 à 20 stagiaires (sauf accord préalable contraire entre les parties).

Nombre de Formateurs : les Formations sont animées par un Formateur, voire plus sur décision de la Société.

Tarifs : Le tarif de la formation est de 4 500 euros hors taxes par groupe, sauf accord contraire entre les parties. Il comprend la diffusion des Formations par visioconférence et l'accès à la plateforme "In Ze Pocket"

(<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). En cas de Formation en présentiel, les frais de déplacement, de nuitées, d'hôtels, de repas et d'intervention seront facturés en sus. La Société établira un devis et le transmettra au Client, il servira de base de l'accord entre les parties.

Planification : Le Client et la Société définissent d'un commun accord la/les date(s) de diffusion des Ateliers de Formation. La période de Formation ne pourra excéder 12 mois, depuis la signature du contrat jusqu'à la diffusion du dernier module de Formation, sauf accord exprès écrit entre les parties.

Modalités d'évaluation : Un questionnaire est administré aux participants à l'issue de la Formation. Il permet d'évaluer leur satisfaction quant au contenu de la Formation. Au cours de chaque Atelier de Formation, le Formateur évalue le niveau de performance du Stagiaire sur une échelle de 5 relative à l'objectif visé.

Sanction : un certificat de complétion du programme "*Team Link - DISCover®*" sera fourni aux stagiaires ayant participé à la Formation. Ce certificat sera émis aux Participants ayant été présents au cours de 80% de la durée prévue de la Formation à minima.

Financement : La Société bénéficiant de la certification Qualiopi, le Client pourra financer la Formation en tout ou partie par les organismes financeurs concernés (OPCO, notamment).

Modalités de règlement :

- Le paiement se décompose comme suit (sauf accord contraire entre les parties) : 100% à la commande.

- Le règlement sera réalisé par virement bancaire sur le compte de la Société dont le relevé d'identité bancaire (RIB) figure plus haut.
- En cas de défaut de paiement total ou partiel des prestations à la date convenue sur la facture, le Client Professionnel devra verser à la Société une pénalité de retard dont le taux est égal au taux pratiqué par la Banque Centrale Européenne pour son opération de refinancement majoré de 10 points de pourcentage. L'opération de financement retenue est la plus récente à la date de la Commande des prestations de Service. En sus des indemnités de retard, toute somme, y compris l'acompte, non payée à sa date d'exigibilité produira de plein droit le paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 euros due au titre des frais de recouvrement. Aucune compensation ne pourra être effectuée par le Client entre des pénalités de retard dans la fourniture des prestations commandées et des sommes dues par le Client à la Société au titre de l'achat de Services proposés sur le Site. La pénalité due par le Client, Professionnel ou Consommateur, est calculée sur le montant toutes taxes comprises de la somme restante due, et court à compter de la date d'échéance du prix sans qu'aucune mise en demeure préalable ne soit nécessaire. En cas de non-respect des conditions de paiement décrites ci-dessus, la Société se réserve la possibilité d'annuler ou de suspendre la vente. Tout retard de paiement peut occasionner la suspension de la diffusion de la Formation jusqu'à régularisation. De nouvelles dates de Formation seront alors à définir d'un commun accord. Le Client ne pourra exiger le maintien des dates de Sessions initialement prévues en cas de retard de paiement.

- **Formation Sell'Expert® :**

Public visé : Entrepreneurs, dirigeants, commerciaux

Prérequis : Aucun diplôme requis. Niveau correct de français (lu/écrit/parlé), familiarité avec internet et les logiciels bureautiques de base (ex : Microsoft -Word, Excel, Powerpoint) ; Google (Docs, Sheet, Slides)...).

Objectifs :

Développer sa clientèle et faire décoller son business.

Méthodes mobilisées : Méthodes et techniques de ventes physique et digitale.

Les modules sont chacun axés sur une ou plusieurs thématiques, à savoir :

- Atelier 1 : Publicité
- Atelier 2 : Outils
- Atelier 3 : Méthodes de vente

Ces ateliers sont diffusés par visioconférence ou en présentiel selon accord entre les parties. La Société disposera de supports de formation (type Google Slide ou Powerpoint). L'Intervenant partagera son écran pour diffuser ces supports auprès des Stagiaires. Ces derniers pourront également partager leur écran au cours de l'atelier notamment pour présenter leurs réponses aux exercices demandés. Avant ou après chaque session, la Société pourra transmettre par email aux Stagiaires des exercices à compléter. Le format sera celui de Powerpoint ou de Google Slide.

Intervenants : Les Intervenants seront les membres de la Société. Cette dernière se réserve la possibilité de faire appel à des Intervenants externes pour diffuser le contenu de certains modules de Formation. La Société s'assure de la qualité et de l'expertise des Intervenants externes.

Durée : La formation dure 15 heures, sauf accord différent entre les parties. Chaque module dure 5 heures, sauf accord différent entre les parties. La formation peut donc avoir une durée de 5, 10 ou 15 heures.

Délais d'accès : Le délai d'accès à la Formation sera de 90 jours à compter de la signature du contrat.

Mise en place de la prestation : La société est à la disposition des Utilisateurs pour les renseigner sur l'offre de Formation. Une fois les besoins recueillis, elle établit un ou plusieurs devis qu'elle transmet à l'Utilisateur concerné. Une négociation peut avoir lieu. Le retour du devis signé par le client vaut bon pour accord. Les parties définissent en concertation le planning des Ateliers.

Mise en œuvre de la prestation : Les ateliers de formation suivent une trame commune. Ils commencent par un débriefing de quinze minutes de l'atelier précédent (excepté le premier atelier dont ce temps est consacré à un tour de table pour faire connaissance), suivi d'une mise en situation sur le premier sous-thème de l'atelier (ex : "*Rédiger des prompts ciblés pour des réponses aux AO plus qualitatives*"), suivie par un contenu théorique sur le sujet, enfin suivi par une nouvelle mise en situation basée sur cette théorie. Chaque sous-thème est traité en suivant la même méthodologie.

Modalités d'accès : Connexion par visioconférence via un lien fourni par la Société (transmis aux candidats par email en amont), ou en présentiel selon accord entre les parties. Vidéos de e-learning accessibles directement sur le site internet dans la rubrique appelée "In Ze Pocket" (<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). Cette rubrique est accessible par le Stagiaire pendant une année (12 mois) à compter du 1er jour de la Formation.

Accessibilité aux personnes handicapées : La Formation à distance permet son accès sans contrainte aux personnes handicapées physiquement. Les personnes mal ou non voyantes pourront écouter la Formation sans pour autant voir les images diffusées. Les personnes mal ou non entendants auront un accès limité essentiellement aux images diffusées. La Formation en présentiel sera réalisé dans les locaux du Client. L'accès aux personnes handicapées physiques sera fourni par le Client.

Livret d'accueil : Un livret d'accueil des participants, appelé "Livret d'accueil Sell'Expert®", est mis à la disposition de l'ensemble des Utilisateurs. Il se trouve en pied de page du Site.

Nombre de Stagiaires : les Formations sont administrées par groupe de 2 à 10 stagiaires (sauf accord préalable contraire entre les parties).

Nombre de Formateurs : les Formations sont animées par un Formateur, voire plus sur décision de la Société.

Tarifs : Le tarif de la formation est de 1 500 euros hors taxes par participant, sauf accord contraire entre les parties. Il comprend la diffusion des Formations par visioconférence et l'accès à la plateforme "In Ze Pocket"

(<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). En cas de Formation en présentiel, les frais de déplacement, de nuitées, d'hôtels, de repas et d'intervention seront facturés en sus. La Société établira un devis et le transmettra au Client, il servira de base de l'accord entre les parties.

Planification : Le Client et la Société définissent d'un commun accord la/les date(s) de diffusion des Ateliers de Formation. La période de Formation ne pourra excéder 12 mois, depuis la signature du contrat jusqu'à la diffusion du dernier module de Formation, sauf accord exprès écrit entre les parties.

Modalités d'évaluation : Un questionnaire est administré aux participants à l'issue de la Formation. Il permet d'évaluer leur satisfaction quant au contenu de la Formation.

Au cours de chaque Atelier de Formation, le Formateur évalue le niveau de performance du Stagiaire sur une échelle de 5 relative à l'objectif visé.

Sanction : un certificat de complétion du programme "*Team Link - Tunnels de vente®*" sera fourni aux stagiaires ayant participé à la Formation. Ce certificat sera émis aux Participants ayant été présents au cours de 80% de la durée prévue de la Formation à minima.

Financement : La Société bénéficiant de la certification Qualiopi, le Client pourra financer la Formation en tout ou partie par les organismes financeurs concernés (OPCO, notamment).

Modalités de règlement :

- Le paiement se décompose comme suit (sauf accord contraire entre les parties) : 100% à la commande.
- Le règlement sera réalisé par virement bancaire sur le compte de la Société dont le relevé d'identité bancaire (RIB) figure plus haut.
- En cas de défaut de paiement total ou partiel des prestations à la date convenue sur la facture, le Client Professionnel devra verser à la Société une pénalité de retard dont le taux est égal au taux pratiqué par la Banque Centrale Européenne pour son opération de refinancement majoré de 10 points de pourcentage. L'opération de financement retenue est la plus récente à la date de la Commande des prestations de Service. En sus des indemnités de retard, toute somme, y compris l'acompte, non payée à sa date d'exigibilité produira de plein droit le paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 euros due au titre des frais de recouvrement. Aucune compensation ne pourra être effectuée par le Client entre des pénalités de retard dans la fourniture des prestations commandées et des sommes dues par le Client à la Société au titre de l'achat de Services proposés sur le Site. La pénalité due par le Client, Professionnel ou Consommateur, est calculée sur le montant toutes taxes comprises de la somme restante due, et court à compter de la date d'échéance du prix sans qu'aucune mise en demeure préalable ne soit nécessaire. En cas de non-respect des conditions de paiement décrites ci-dessus, la Société se réserve la possibilité d'annuler ou de suspendre la vente. Tout retard de paiement peut occasionner la suspension de la diffusion de la Formation jusqu'à régularisation. De nouvelles dates de Formation seront alors à définir

d'un commun accord. Le Client ne pourra exiger le maintien des dates de Sessions initialement prévues en cas de retard de paiement

- **Formation IAAmélioration :**

Public visé : Commerciaux itinérants et sédentaires, équipes dirigeantes, équipes marketing

Prérequis : Aucun diplôme requis. Niveau correct de français (lu/écrit/parlé), familiarité avec internet et les logiciels bureautiques de base (ex : Microsoft -Word, Excel, Powerpoint) ; Google (Docs, Sheet, Slides)...).

Objectifs :

Maîtriser l'utilisation de chatGPT pour ultra-personnaliser la relation client.

Méthodes mobilisées : Méthodes et techniques de ventes digitale.

Les modules sont chacun axés sur une thématique, à savoir :

- Atelier 1 : Contextualiser
- Atelier 2 : Accélérer
- Atelier 3 : Industrialiser
- Atelier 4 : Automatiser

Ces modules sont diffusés par visioconférence ou en présentiel selon accord entre les parties. La Société disposera de supports de formation (type Google Slide ou Powerpoint). L'Intervenant partagera son écran pour diffuser ces supports auprès des Stagiaires. Ces derniers pourront également partager leur écran au cours de l'atelier notamment pour présenter leurs réponses aux exercices demandés. Avant ou après chaque session, la Société pourra transmettre par email aux Stagiaires des exercices à compléter. Le format sera celui de Powerpoint ou de Google Slide.

Intervenants : Les Intervenants seront les membres de la Société. Cette dernière se réserve la possibilité de faire appel à des Intervenants externes pour diffuser le contenu de certains modules de Formation. La Société s'assure de la qualité et de l'expertise des Intervenants externes.

Durée : La formation dure 8 heures, sauf accord différent entre les parties. Chaque module dure 2 heures, sauf accord différent entre les parties.

Délais d'accès : Le délai d'accès à la Formation sera de 90 jours à compter de la signature du contrat.

Mise en place de la prestation : La société est à la disposition des Utilisateurs pour les renseigner sur l'offre de Formation. Une fois les besoins recueillis, elle établit un ou plusieurs devis qu'elle transmet à l'Utilisateur concerné. Une négociation peut avoir lieu. Le retour du devis signé par le client vaut bon pour accord. Les parties définissent en concertation le planning des Ateliers.

Mise en œuvre de la prestation : Les ateliers de formation suivent une trame commune. Ils commencent par un débriefing de quinze minutes de l'atelier précédent (excepté le premier atelier dont ce temps est consacré à un tour de table pour faire connaissance), suivi d'une mise en situation sur le premier sous-thème de l'atelier (ex : "*Rédiger des prompts ciblés pour des réponses aux AO plus qualitatives*"), suivie par un contenu théorique sur le sujet, enfin suivi par une nouvelle mise en situation basée sur cette théorie. Chaque sous-thème est traité en suivant la même méthodologie.

Modalités d'accès : Connexion par visioconférence via un lien fourni par la Société (transmis aux candidats par email en amont), ou en présentiel selon accord entre les parties. Vidéos de e-learning accessibles directement sur le site internet dans la rubrique appelée "In Ze Pocket" (<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). Cette rubrique est accessible par le Stagiaire pendant une année (12 mois) à compter du 1er jour de la Formation.

Accessibilité aux personnes handicapées : La Formation à distance permet son accès sans contrainte aux personnes handicapées physiquement. Les personnes mal ou non voyantes pourront écouter la Formation sans pour autant voir les images diffusées. Les personnes mal ou non entendants auront un accès limité essentiellement aux images diffusées. La Formation en présentiel sera réalisé dans les locaux du Client. L'accès aux personnes handicapées physiques sera fourni par le Client.

Livret d'accueil : Un livret d'accueil des participants, appelé "Livret d'accueil l'Amélioration", est mis à la disposition de l'ensemble des Utilisateurs. Il se trouve en pied de page du Site.

Nombre de Stagiaires : les Formations sont administrées par groupe de 2 à 20 stagiaires (sauf accord préalable contraire entre les parties).

Nombre de Formateurs : les Formations sont animées par un Formateur, voire plus sur décision de la Société

Tarifs : Le tarif de la formation est de 3 500 euros hors taxes par groupe, sauf accord contraire entre les parties. Il comprend la diffusion des Formations par visioconférence et l'accès à la plateforme "In Ze Pocket"

(<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). En cas de Formation en présentiel, les frais de déplacement, de nuitées, d'hôtels, de repas et d'intervention seront facturés en sus. La Société établira un devis et le transmettra au Client, il servira de base de l'accord entre les parties.

Planification : Le Client et la Société définissent d'un commun accord la/les date(s) de diffusion des Ateliers de Formation. La période de Formation ne pourra excéder 12 mois, depuis la signature du contrat jusqu'à la diffusion du dernier module de Formation, sauf accord exprès écrit entre les parties.

Modalités d'évaluation : Un questionnaire est administré aux participants à l'issue de la Formation. Il permet d'évaluer leur satisfaction quant au contenu de la Formation. Au cours de chaque Atelier de Formation, le Formateur évalue le niveau de performance du Stagiaire sur une échelle de 5 relative à l'objectif visé.

Sanction : un certificat de complétion du programme "*Team Link - IAmélioration*" sera fourni aux stagiaires ayant participé à la Formation. Ce certificat sera émis aux Participants ayant été présents au cours de 80% de la durée prévue de la Formation à minima.

Financement : La Société bénéficiant de la certification Qualiopi, le Client pourra financer la Formation en tout ou partie par les organismes financeurs concernés (OPCO, notamment).

Modalités de règlement :

- Le paiement se décompose comme suit (sauf accord contraire entre les parties) : 100% à la commande.
- Le règlement sera réalisé par virement bancaire sur le compte de la Société dont le relevé d'identité bancaire (RIB) figure plus haut.
- En cas de défaut de paiement total ou partiel des prestations à la date convenue sur la facture, le Client Professionnel devra verser à la Société une pénalité de retard dont le taux est égal au taux pratiqué par la Banque Centrale Européenne pour son opération de refinancement majoré de 10 points de pourcentage. L'opération de financement retenue est la plus récente à la date de la Commande des prestations de Service. En sus des indemnités de retard, toute somme, y compris l'acompte, non payée à sa date d'exigibilité

produira de plein droit le paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 euros due au titre des frais de recouvrement. Aucune compensation ne pourra être effectuée par le Client entre des pénalités de retard dans la fourniture des prestations commandées et des sommes dues par le Client à la Société au titre de l'achat de Services proposés sur le Site. La pénalité due par le Client, Professionnel ou Consommateur, est calculée sur le montant toutes taxes comprises de la somme restante due, et court à compter de la date d'échéance du prix sans qu'aucune mise en demeure préalable ne soit nécessaire. En cas de non-respect des conditions de paiement décrites ci-dessus, la Société se réserve la possibilité d'annuler ou de suspendre la vente. Tout retard de paiement peut occasionner la suspension de la diffusion de la Formation jusqu'à régularisation. De nouvelles dates de Formation seront alors à définir d'un commun accord. Le Client ne pourra exiger le maintien des dates de Sessions initialement prévues en cas de retard de paiement.

- **Formation Copilot** :

Public visé : Commerciaux itinérants et sédentaires, équipes dirigeantes, équipes marketing

Prérequis : Aucun diplôme requis. Niveau correct de français (lu/écrit/parlé), familiarité avec internet et les logiciels bureautiques de base (ex : Microsoft -Word, Excel, Powerpoint) ; Google (Docs, Sheet, Slides)...).

Objectifs :

Économiser 7h par semaine par commercial avec Copilot.

Méthodes mobilisées : Méthodes et techniques de ventes digitale.

Les modules sont chacun axés sur une thématique, à savoir :

- Atelier 1 : Contextualiser
- Atelier 2 : Accélérer
- Atelier 3 : Industrialiser
- Atelier 4 : Automatiser

Ces modules sont diffusés par visioconférence ou en présentiel selon accord entre les parties. La Société disposera de supports de formation (type Google Slide ou Powerpoint). L'Intervenant partagera son écran pour diffuser ces supports auprès

des Stagiaires. Ces derniers pourront également partager leur écran au cours de l'atelier notamment pour présenter leurs réponses aux exercices demandés.

Avant ou après chaque session, la Société pourra transmettre par email aux Stagiaires des exercices à compléter. Le format sera celui de Powerpoint ou de Google Slide.

Intervenants : Les Intervenants seront les membres de la Société. Cette dernière se réserve la possibilité de faire appel à des Intervenants externes pour diffuser le contenu de certains modules de Formation. La Société s'assure de la qualité et de l'expertise des Intervenants externes.

Durée : La formation dure 8 heures, sauf accord différent entre les parties. Chaque module dure 2 heures, sauf accord différent entre les parties.

Délais d'accès : Le délai d'accès à la Formation sera de 90 jours à compter de la signature du contrat.

Mise en place de la prestation : La société est à la disposition des Utilisateurs pour les renseigner sur l'offre de Formation. Une fois les besoins recueillis, elle établit un ou plusieurs devis qu'elle transmet à l'Utilisateur concerné. Une négociation peut avoir lieu. Le retour du devis signé par le client vaut bon pour accord. Les parties définissent en concertation le planning des Ateliers.

Modalités d'accès : Connexion par visioconférence via un lien fourni par la Société (transmis aux candidats par email en amont), ou en présentiel selon accord entre les parties. Vidéos de e-learning accessibles directement sur le site internet dans la rubrique appelée "In Ze Pocket" (<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). Cette rubrique est accessible par le Stagiaire pendant une année (12 mois) à compter du 1er jour de la Formation.

Accessibilité aux personnes handicapées : La Formation à distance permet son accès sans contrainte aux personnes handicapées physiquement. Les personnes mal ou non voyantes pourront écouter la Formation sans pour autant voir les images diffusées. Les personnes mal ou non entendantes auront un accès limité essentiellement aux images diffusées. La Formation en présentiel sera réalisé dans les locaux du Client. L'accès aux personnes handicapées physiques sera fourni par le Client.

Livret d'accueil : Un livret d'accueil des participants, appelé "Livret d'accueil l'Amélioration", est mis à la disposition de l'ensemble des Utilisateurs. Il se trouve en pied de page du Site.

Nombre de Stagiaires : les Formations sont administrées par groupe de 2 à 20 stagiaires (sauf accord préalable contraire entre les parties).

Nombre de Formateurs : les Formations sont animées par un Formateur, voire plus sur décision de la Société

Tarifs : Le tarif de la formation est de 3 500 euros hors taxes par groupe, sauf accord contraire entre les parties. Il comprend la diffusion des Formations par visioconférence et l'accès à la plateforme "In Ze Pocket"

(<https://www.teamlink.coach/In-the-pocket.html>). En cas de Formation en présentiel, les frais de déplacement, de nuitées, d'hôtels, de repas et d'intervention seront facturés en sus. La Société établira un devis et le transmettra au Client, il servira de base de l'accord entre les parties.

Planification : Le Client et la Société définissent d'un commun accord la/les date(s) de diffusion des Ateliers de Formation. La période de Formation ne pourra excéder 12 mois, depuis la signature du contrat jusqu'à la diffusion du dernier module de Formation, sauf accord exprès écrit entre les parties.

Modalités d'évaluation : Un questionnaire est administré aux participants à l'issue de la Formation. Il permet d'évaluer leur satisfaction quant au contenu de la Formation. Au cours de chaque Atelier de Formation, le Formateur évalue le niveau de performance du Stagiaire sur une échelle de 5 relative à l'objectif visé.

Sanction : un certificat de complétion du programme "*Team Link - Copilot*" sera fourni aux stagiaires ayant participé à la Formation. Ce certificat sera émis aux Participants ayant été présents au cours de 80% de la durée prévue de la Formation à minima.

Financement : La Société bénéficiant de la certification Qualiopi, le Client pourra financer la Formation en tout ou partie par les organismes financeurs concernés (OPCO, notamment).

Modalités de règlement :

- Le paiement se décompose comme suit (sauf accord contraire entre les parties) : 100% à la commande.
- Le règlement sera réalisé par virement bancaire sur le compte de la Société dont le relevé d'identité bancaire (RIB) figure plus haut.
- En cas de défaut de paiement total ou partiel des prestations à la date convenue sur la facture, le Client Professionnel devra verser à la Société une pénalité de retard dont le taux est égal au taux pratiqué par la Banque

Centrale Européenne pour son opération de refinancement majoré de 10 points de pourcentage. L'opération de financement retenue est la plus récente à la date de la Commande des prestations de Service. En sus des indemnités de retard, toute somme, y compris l'acompte, non payée à sa date d'exigibilité produira de plein droit le paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 euros due au titre des frais de recouvrement. Aucune compensation ne pourra être effectuée par le Client entre des pénalités de retard dans la fourniture des prestations commandées et des sommes dues par le Client à la Société au titre de l'achat de Services proposés sur le Site. La pénalité due par le Client, Professionnel ou Consommateur, est calculée sur le montant toutes taxes comprises de la somme restante due, et court à compter de la date d'échéance du prix sans qu'aucune mise en demeure préalable ne soit nécessaire. En cas de non-respect des conditions de paiement décrites ci-dessus, la Société se réserve la possibilité d'annuler ou de suspendre la vente. Tout retard de paiement peut occasionner la suspension de la diffusion de la Formation jusqu'à régularisation. De nouvelles dates de Formation seront alors à définir d'un commun accord. Le Client ne pourra exiger le maintien des dates de Sessions initialement prévues en cas de retard de paiement.

CONDITIONS SPÉCIFIQUES AU PORTAGE QUALIOPI

1. Objet et portée

Les présentes « Conditions spécifiques au portage Qualiopi » complètent les CGVU de HighLite (Team Link) pour toute prestation réalisée sous le dispositif de portage Qualiopi. Elles s'appliquent entre HighLite et le Formateur (sous-traitant) et concernent l'ensemble des actions portées par HighLite au nom d'un Client final (entreprise bénéficiaire).

2. Règle applicable au client final

Sauf stipulation écrite contraire, ce sont les Conditions Générales de Vente et d'Utilisation de HighLite SAS qui s'appliquent au Client final (entreprise bénéficiaire). Le Client signe la convention avec HighLite ; HighLite est l'unique interlocuteur contractuel du Client pour la formation, le dépôt OPCO, la facturation et la gestion administrative.

3. Statut du formateur et interdits

Le Formateur intervient en qualité de sous-traitant. Il est formellement interdit au Formateur :

- d'adresser au Client final sa propre convention, au nom d'un organisme différent de HighLite ;
- d'adresser au Client final une facture relative à l'action d'un organisme différent de HighLite (sauf accord écrit et exceptionnel d'HighLite) ;
- de conclure des engagements commerciaux, conditions générales, ou d'accepter des paiements directement du Client final sans l'accord écrit préalable d'HighLite.

4. Principe « marque blanche »

HighLite s'efforce, dans les limites légales et contractuelles, d'opérer au maximum selon un fonctionnement proche de la « marque blanche » afin de laisser au Formateur la liberté de développer sa notoriété. Toutefois, HighLite ne peut garantir l'anonymat complet : certaines obligations administratives, mentions factures ou échanges avec l'OPCO peuvent faire apparaître l'identité d'HighLite.

5. Conditions préalables au portage (prérequis)

Pour bénéficier du portage, le Formateur doit fournir et maintenir à jour, sur demande :

- Un Numéro de Déclaration d'Activité (NDA) actif ;
- Un curriculum vitae (CV) justificatif des compétences et expériences revendiquées ;
- Une attestation d'assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RCP) en cours de validité et couvrant le(s) champs d'intervention de la prestation délivrée ;
- Un Relevé d'Identité Bancaire (RIB).

Ces pièces doivent pouvoir être produites à tout moment ; à défaut, HighLite se réserve le droit de suspendre ou refuser le portage.

6. Programme, supports et propriété intellectuelle

Le Formateur fournit le programme pédagogique, les contenus et supports utilisés lors de la formation ; il en reste titulaire des droits d'auteur. Toutefois, le Formateur concède à HighLite une licence non exclusive, mondiale et gratuite pour utiliser ces supports dans le cadre de la réalisation des actions de formation sous l'autorité d'HighLite. Toute cession ou usage hors du cadre convenu nécessite un accord écrit préalable.

A noter que HighLite peut, sans justification ni préavis, déréférencer un formateur indépendant n'assurant pas ses missions au niveau de qualité attendu, ou pour tout autre motif. HighLite l'informera alors par email.

7. Délégation / remplacement

Le Formateur s'engage à assurer personnellement la prestation. Il est strictement interdit de déléguer ou de faire intervenir un tiers sans l'accord écrit préalable d'HighLite. Tout remplaçant devra satisfaire aux mêmes prérequis (NDA, RCP, CV, etc.) et être validé par HighLite avant le démarrage de la formation concernée.

8. Plateforme Qualiopi et saisie des éléments

HighLite utilise la plateforme digitale pour la gestion Qualiopi. Le Formateur recevra un accès externe et devra y renseigner, selon les procédures : noms des participants, dates & heures de formation, feuilles d'émargement, évaluations, compte-rendus, et tous éléments requis par le process Qualiopi. HighLite se réserve le droit de changer de plateforme à tout moment, sans préavis, et en informera le formateur sous les plus brefs délais.

9. Délais minimaux (planning & saisie)

Délai devis → première session : il est requis qu'il s'écoule au moins un (1) mois entre la date du devis signé et la première session de formation, délai minimal selon lequel l'OPCO référent prend sa décision. Il est interdit, sauf accord écrit préalable entre les parties, de démarrer une formation avant l'accord de financement OPCO.

Délai saisie → demande OPCO : il doit s'écouler au moins une (1) semaine entre l'enregistrement des informations de la formation sur la plateforme et le dépôt de la demande OPCO.

10. Complétude du dossier et dépôt OPCO

Aucun dossier incomplet ne sera transmis à l'OPCO. HighLite contrôle la complétude (convention signée, devis, programme, CV du formateur, NDA, RIB, RCP, factures, feuilles d'émargement) ; en l'absence de pièces, HighLite suspend la transmission et informe le Formateur.

11. Modalités commerciales & commission

Taux de commission : la commission de portage est fixée à 20 % (vingt pour cent) HT du montant HT facturé au Client final, sauf accord écrit contraire validé par Team Link. Ce taux est dégressif en fonction du chiffre d'affaires annuel de formation apporté par le formateur :

- de 1 à 10 000 euros de chiffre d'affaires : 20% de commission
- de 10 001 à 20 000 euros de chiffre d'affaires : 15% de commission
- de 20 001 et plus de chiffre d'affaires : 10% de commission

Calcul : la commission s'applique sur le montant HT facturé au Client pour l'action (incluant, le cas échéant, les frais annexes facturés au Client par HighLite).

Facturation du Formateur : le Formateur adresse sa facture HT exclusivement à HighLite.

Cette facture doit mentionner la convention, la date(s) de session, le nom du Client, le nombre d'heures réalisées et tous justificatifs.

Interdiction : le Formateur ne peut adresser de facture au Client sans l'accord écrit d'HighLite.

12. Modalités de paiement (procédure & délai)

Mode de paiement : le paiement au Formateur sera effectué exclusivement par virement bancaire sur le RIB communiqué par le Formateur, sauf accord écrit contraire.

Montant payé : HighLite paiera au Formateur le montant HT facturé par le Formateur déduit de la commission convenue (sauf accord écrit contraire).

Délai de paiement : le paiement interviendra au plus tard quatre-vingt dix (90) jours dans les conditions suivantes :

- si financement OPCO : 15 jours maximum à compter de la réception effective par HighLite des fonds versés par l'OPCO ;
- si paiement direct par le Client : 15 jours maximum à compter de la réception effective du paiement du Client par HighLite.

Condition suspensive : le paiement est subordonné à la réception d'une facture conforme émise par le Formateur et à la constitution complète du dossier justificatif.

13. Facture / délai d'émission

Le Formateur doit adresser sa facture à HighLite à l'issue de la prestation et y joindre tous justificatifs (feuilles d'émargement signées, attestations de présence, bilans pédagogiques).

Les factures incomplètes seront retournées et le délai de paiement courra à compter de la facture complète conforme.

14. Rejets OPCO / correction de dossier

Si l'OPCO demande des pièces complémentaires, le Formateur s'engage à fournir, sous 7 jours ouvrés, les éléments demandés. En cas de refus définitif du financeur, HighLite proposera des solutions mais ne garantit pas l'obtention des fonds.

15. Suivi, audits et traçabilité (Qualiopi / DRIEETS / OPCO)

Le Formateur s'engage à coopérer pleinement lors des audits et contrôles Qualiopi / DRIEETS / OPCO et à fournir sur demande, dans un délai de 7 jours, CV, feuilles d'émargement, évaluations, bilans, comptes-rendus et tout document utile. Le défaut de transmission peut entraîner suspension des paiements et exclusion.

16. Assurance, responsabilité et indemnités

Le Formateur porte une assurance RCP en cours de validité et garantit HighLite contre toute action, sanction ou réclamation liée à un manquement du Formateur. Le Formateur indemniserà HighLite des coûts et dommages résultant d'un tel manquement.

17. Confidentialité et RGPD

Le Formateur respecte la confidentialité des données du Client / Participants et se conforme au RGPD. Les modalités pratiques de traitement des données lui seront communiquées par HighLite.

18. Avis en ligne & communication

Les avis sollicités par le Formateur doivent être publiés en son nom propre. Le Formateur s'interdit expressément de solliciter ou de publier des avis au nom d'HighLite ou sur des comptes appartenant à HighLite. Toute communication conjointe devra être validée par HighLite.

19. Propriété de la relation client apportée par le Formateur

Lorsqu'un Client final est apporté directement par le Formateur, celui-ci demeure sa relation commerciale exclusive.

HighLite s'interdit, pendant toute la durée de la relation contractuelle et pendant douze (12) mois à compter de la dernière prestation effectuée pour ce Client final via HighLite, de le démarcher directement pour proposer des prestations de formation ou de services similaires, sans l'accord écrit du Formateur.

Cette disposition ne s'applique pas si le Client final sollicite spontanément HighLite pour une prestation sans lien avec les compétences ou l'intervention du Formateur. Le Formateur s'engage à fournir à HighLite toute information permettant d'identifier clairement les Clients finaux qu'il apporte.

20. Suspension / exclusion / résiliation

HighLite peut suspendre ou résilier le portage en cas de manquement grave. HighLite informera le Formateur par écrit et pourra retenir tout paiement pour compenser les préjudices (dans les limites de la loi).

21. Conditions opérationnelles / process

Le Formateur s'engage à respecter les process opérationnels transmis par HighLite : envoi des programmes et CV avant la date limite, saisie complète sur la plateforme, transmission des feuilles d'émargement et évaluations, respect des templates exigés.

22. Modifications des conditions

HighLite se réserve le droit de modifier les présentes conditions spécifiques. Les modifications seront notifiées par écrit ; elles s'appliquent aux prestations démarrant après la notification.

23. Clauses complémentaires utiles (exemples)

Retenue pour pièces manquantes : HighLite pourra retenir le paiement jusqu'à la production complète des pièces justificatives demandées.

Prélèvement de pénalités : en cas de faute lourde ou de préjudice avéré causé par le Formateur, HighLite se réserve le droit d'exiger réparation.

Assurance de fin de mission : le Formateur doit maintenir ses garanties 12 mois après la mission si la nature de l'action l'exige.

24. Droit applicable et juridiction

Les présentes conditions sont régies par le droit français. Tout litige sera soumis aux tribunaux compétents de Paris.