

## Les Conditions Générales de Ventes

### Désignation

La société SM CONSULTING désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé à 24 rue de GISORS, 95300 Pontoise.

- La société SM CONSULTING met en place et dispense des formations intra-entreprises, à SM CONSULTING et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat.

### Objet et champ d'application

- Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société SM CONSULTING pour le compte d'un client.
- Toute commande de formation auprès de la société implique l'acception sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente.
- Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

### Devis et attestation

- Pour chaque formation, la société SM CONSULTING s'engage à fournir un devis au client.
- Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ».
- À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation peut lui être fournie.

### Prix et modalités de paiement

- Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes et sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à la réception de facture, au comptant.
- Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque.

### Prise en charge

- Si le client bénéficie d'un financement par un Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA), il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation.
- Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription.
- Dans le cas où la société SM CONSULTING ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCA au 1<sup>er</sup> jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

### Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation

- L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure prévus.
- Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par courriel à l'adresse « **sm\_consulting.idf@outlook.fr** »
- En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 50% du coût total initial de la formation.
- En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 10% du coût total initial sera facturée au client.
- La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation.
- En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeur, la société SM CONSULTING ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

### **Programme des formations**

- S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant la dynamique de groupe ou le niveau des participants.
- Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

### **Propriété intellectuelle et droit d'auteur**

- Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur.
- Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

### **Informatique et libertés**

- Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société SM CONSULTING sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales.
- Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

### **Loi applicable et attribution de compétence**

- Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française.



- En cas de litige survenant entre la société SM CONSULTING et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée.
- À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de SM CONSULTING