

Formation « S'affirmer dans ses relations professionnelles »

Public :

Tout collaborateur appartenant à une Chambre d'Agriculture

Prérequis :

Aucun

Durée de formation :

Il existe 2 formules :

- une formation de 3 jours soit 21 heures de face à face pédagogique
- une formation de 2 jours soit 14 heures de face à face pédagogique

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez contacter Mme Solène Maguet par téléphone au 02 23 48 27 60

ou par courriel : solene.maguet@apca.chambagri.fr

Objectifs :

Formation de 3 jours

- Décrypter les relations inter-personnelles dans vos situations professionnelles.
- Formuler son ressenti pour être mieux compris et écouté
- Ecouter et se prononcer sereinement et de façon constructive.
- Maintenir un dialogue de qualité quand les relations sont compliquées

Formation de 2 jours

- Ecouter et s'affirmer sereinement et de façon constructive.
- Décrypter les relations inter-personnelles dans vos situations professionnelles.
- Formuler son ressenti pour être mieux compris et écouté.
- Maintenir un dialogue de qualité quand les relations sont compliquées

Moyens et modalités pédagogiques :

Formation Présentielle

Mises en situation et entraînement. Atelier mobilisant l'intelligence collective, échanges en sous-groupes permettant de comprendre pour agir. Apports de l'animateur. Plan d'action individuel pour agir.

Moyens Techniques :

- Diaporama, Exercices pédagogiques, Vidéos.
- Une feuille d'émargement est signée par les apprenants et les formateurs et par demi-journée de formation, elle permettra de justifier de la réalisation de la formation.
- Un questionnaire individuel de la satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la formation

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et accompagnement seront réalisés tout au long de la formation.

Un point est réalisé par le formateur à la fin de chaque module pour s'assurer de la bonne compréhension par chacun des stagiaires de la séquence abordée.

La formation pourra être adaptée pour pallier à des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les stagiaires est effectué selon les modalités et le prévisionnel suivants :

Retour sur les compétences acquises en journée 1 sous la forme d'un questionnement oral collaboratif.

Quizz d'évaluation à la fin de la session de formation, sous la forme d'un QCM interactif.

Le questionnaire est immédiatement corrigé, débriefé avec les stagiaires, qui peuvent poser des questions complémentaires si besoin.

Les contrôles réalisés pourront être modulés / ajustés selon le déroulement de la formation.

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 7 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Les formations dispensées par Hubert Gentils sont accessibles sous conditions, aux personnes en situation de handicap . Lors de l'inscription à nos formations, Résolia étudie avec le candidat en situation de handicap

Document actualisé le 09/07/2026 – v1

et à travers un questionnaire les actions qui peuvent être mises en place pour favoriser son apprentissage. Le référent handicap est Mme Solène Maguet.

Nous pourrions également nous appuyer, notamment si nous ne pouvons accueillir la personne en situation de handicap, sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

AGEFIPH

Bruno STERLIN
03 80 28 04 43
rhf-bfc@agefiph.asso.fr

MDPH

MDPH 58 11 rue Emile Combes 58000 Nevers
03 86 71 05 50
mdph.nievre@mdph-58.fr

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec la formation dispensée.

Le Prix :

Sur devis

Contact :

Solène MAGUET
solene.magueta@apca.chambagri.fr

02 23 48 27 60

QUELQUES CHIFFRES (sur l'ensemble des formations animées en 2025):

Promotions : 12 groupes	Taux de satisfaction : 79 %	Taux d'admis : N/A	Nombre de stagiaires 77	Taux de réussite N/A
-----------------------------------	---------------------------------------	------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------

« S'affirmer dans ses relations professionnelles »

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE : 3 jours

Journée 1

Module 1 : Introduction – présentations – Attentes – règle de vie de groupe

Durée : 1h

Objectifs : Créer un climat de confiance, introduire les objectifs et recueillir les attentes

Activités :

Brise-glace

Mise en commun et premiers échanges.

Présentation du programme et des objectifs.

Recueil des attentes individuelles

Module 2 : Autodiagnostic de son positionnement relationnel

Durée : 45 min

Objectif : Prendre conscience de ses styles relationnels dominants

Activités :

Test individuel pour déterminer son ou ses styles relationnels

Temps individuel de réflexion : "Qu'est-ce que cela m'évoque sur ma manière d'interagir ?"

Mise en commun en binôme

Module 3 : Les mécanismes relationnels et de la communication

Durée : 45 min

Objectifs : Découvrir les filtres de la communication, les malentendus, les postures de communication.

Activités :

Brainstorming de groupe : "Qu'est-ce qui rend la communication difficile dans votre contexte pro ?"

Co-construction avec le groupe au paperboard du modèle de Shannon

Illustration avec une vidéo courte de malentendu relationnel

Débrief à chaud sur les causes et actions correctives potentielles

Module 4 : Les attitudes de Porter

Durée : 1h

Objectif : Identifier les attitudes relationnelles facilitantes et bloquantes.

Activités :

Présentation des 6 attitudes de Porter : définition, exemples, effets

Mises en situations en sous-groupes

Débrief en groupe complet

Module 5 : Les 4 styles de comportement relationnel

Durée : 1h

Objectif : Distinguer les comportements : passif, agressif, manipulateur, assertif.

Activités :

Présentation illustrée des 4 styles : définitions + exemples.

Echanges en binôme sur ses comportements, en lien avec le module 2 de J2

Document actualisé le 09/07/2026 – v1

Cas pratique : distinguer le type de comportement adopté lors d'un dialogue.

Module 6 : Analyse d'une vidéo de situation relationnelle dégradée

Durée : 45 min

Objectif : Appliquer la grille d'analyse relationnelle à un cas concret.

Activité :

Visionnage d'une vidéo illustrant un échange dégradé (ex : reproche mal formulé, fuite, agressivité).

Grille d'analyse à compléter en petits groupes

Mise en commun en plénière.

Module 7 : Jeux de rôle « Décode-moi si tu peux »

Durée : 1h15

Objectif : S'entraîner à décoder les 4 styles relationnels dans des dialogues types.

Activités :

Saynètes jouées en binôme mettant en lumière les 4 styles de communication (soumis, agressif, manipulateur, assertif) dans des échanges concrets.

Identification par le groupe du style joué et ses subtilités / évolutions dans les saynètes.

Débrief, synthèse et compléments

Module 7 : Conclusion de la journée 1

Durée : 30 min

Objectif : Valider les acquis de la journée.

Activités :

Conclusion, retours sur la journée et synthèse

Quizz d'évaluation des compétences de fin de journée 1 : réalisation et correction

Journée 2

Module 1 : Brise-glace de début de journée

Durée : 15 min

Objectifs : Dynamiser le début de journée et se mettre dans une dynamique positive

Activités :

Jeu relationnel : échange en binôme

Module 2 : Les émotions et les besoins

Durée : 1 h

Objectif : Prendre conscience de ses émotions et de ses besoins pour mieux en tenir compte

Activités :

Apports dialogués et illustrés sur les émotions et les besoins

Jeu pédagogique : identifier les émotions et leur incidence relationnelle

Cas pratique : Réflexion individuelle et partage en sous-groupe sur la relation émotions / besoins et comment les verbaliser de façon assertive

Module 3 : Formuler un message assertif avec la méthode DESC

Durée : 2 h

Objectif : Acquérir une méthode simple pour formuler une demande ou une critique, exprimer ses ressentis

Activités :

Apport dialogué sur la méthode DESC

Cas pratique : rédaction individuelle d'une phrase assertive avec le DESC et débrief en sous-groupes, synthèse en groupe complet

Mise en situation : pratique de la communication assertive avec le DESC dans des jeux de rôle en trinômes
Débrief en groupe, apports et synthèse

Module 4 : L'écoute active et l'empathie au cœur des relations assertives

Objectif : Identifier et renforcer les attitudes qui favorisent l'écoute de l'autre et l'empathie

Durée : 1 h

Activités :

Apports dialogués : l'écoute active, ses composantes, ses niveaux

Jeux de rôle en sous-groupes : entraînement à la reformulation, la validation des ressentis et le questionnement

Débrief, synthèse en groupe complet

Module 5 : Savoir exprimer un refus

Objectif : Savoir poser une limite claire, sans agressivité.

Durée : 1 h

Activités :

Brainstorming en grand groupe : Pourquoi est-ce difficile de dire non ?

Apports dialogués : les étapes facilitantes pour dire non

Jeux de rôles (en binômes ou trinômes) : dire non à une demande en mode assertif ... ou non

Débrief en groupe complet, synthèse et compléments

Module 6 : Synthèse en mouvement des apprentissages

Objectif : Consolider les apprentissages de la journée

Durée : 1 h

Activités

Ecriture individuelle des apports clés de la journée

Jeu pédagogique des « post it en mouvement » : échanges entre participants sur ses apports clés

Synthèse des apprentissages sur une grande feuille « musée des apprentissages »

Module 7 : Conclusion de la journée 2

Durée : 45 min

Objectif : Valider les acquis de la journée.

Activités :

Conclusion, retours sur la journée et synthèse

Quizz d'évaluation des compétences de fin de journée 2 : réalisation et correction

Journée 3

Module 1 : Brise-glace de début de journée

Durée : 15 min

Objectifs : Se mettre dans une dynamique positive

Activités :

Présentation de la journée

Météo intérieure

Module 2 : Le filtre de perception et la boucle auto validante

Durée : 1 h 15

Objectifs : Comprendre comment nos mécanismes inconscients influencent nos relations et peuvent alimenter les tensions

Activités :

Jeux pédagogiques pour prendre conscience du filtre de perception

Apports dialogués sur le filtre de perception et la boucle auto validante

Cas pratique en binôme : reconstituer une boucle auto validante vécue

Module 3 : Le triangle de Karpman et la position adulte

Durée : 1 heure

Objectifs : Se situer dans ses modes relationnels dominants - Prendre conscience des jeux psychologiques pour les désamorcer

Activités :

Test individuel : l'égogramme issu de l'analyse transactionnelle

Apports dialogués sur le triangle de Karpman

Analyse et décryptage d'une vidéo mettant en scène des jeux relationnels

Module 4 : Réagir face à l'agressivité et au reproche

Durée : 1 h 15

Objectifs : Apprendre à identifier et désamorcer un comportement agressif ou accusateur

Activités :

Rappel théorique sur l'assertivité et différences avec l'agressivité

Jeux de rôle en binômes : réagir de façon spontanée ou assertive face à une situation tendue - préparation, passage

Observation et débrief en groupe complet

Module 5 : S'affirmer dans une relation déséquilibrée

Durée : 1 heure

Objectifs : Identifier les jeux relationnels typiques d'une relation déséquilibrée (sauveur, persécuteur, victime).

Expérimenter des postures permettant de sortir de ces jeux (posture adulte / assertive).

Renforcer la capacité à dire stop, poser un cadre ou formuler une demande claire face à une pression implicite ou explicite.

Activités :

Mise en lien avec la séquence du matin et rappels théoriques sur le triangle de Karpman

Jeux de rôle en binôme : faire face à une situation déséquilibrée – préparation et passage

Observation et débrief en groupe complet

Module 6 : La cohérence cardiaque

Durée : 30 min

Objectifs : Apaiser ses émotions en amont ou en aval d'un échange difficile, développer la lucidité et la régulation émotionnelle

Activités :

Apport théorique sur ce qu'est la cohérence cardiaque

Expérimentation d'une séance de cohérence cardiaque

Module 7 : Gérer les tensions de façon constructive

Document actualisé le 09/07/2026 – v1

Durée : 1 heure

Objectifs : Structurer une communication assertive face à une tension réelle ou latente.

Réinvestir les apports précédents (triangle de Karpman, égogramme, DESC, écoute, affirmation de soi).

Stimuler une prise de recul par la mise en réflexion

Activités :

Réflexion individuelle à propos d'une situation de tension vécue : actuelle ou passée

Observation de la situation eu travers d'un questionnaire

Réécriture de la situation en « mode DESC »

Mise en commun volontaire

Clôture et ancrage de la séquence

Module 8 : Conclusion de la formation

Durée : 45 min

Objectif : Valider et ancrer les acquis de la journée et de la formation.

Activités :

Conclusion, retours sur la journée et synthèse

Quizz d'évaluation des compétences de fin de journée 2 : réalisation et correction

Rédaction d'un plan d'actions personnel

Remplissage du questionnaire de fin de formation

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE : 2 jours

Journée 1

Module 1 : Introduction – présentations – Attentes – règle de vie de groupe

Durée : 1h

Objectifs : Créer un climat de confiance, introduire les objectifs et recueillir les attentes

Activités :

Brise-glace

Mise en commun et premiers échanges.

Présentation du programme et des objectifs.

Recueil des attentes individuelles

Module 2 : Autodiagnostic de son positionnement relationnel

Durée : 45 min

Objectif : Prendre conscience de ses styles relationnels dominants

Activités :

Test individuel pour déterminer son ou ses styles relationnels

Temps individuel de réflexion : "Qu'est-ce que cela m'évoque sur ma manière d'interagir ?"

Mise en commun en binôme

Module 3 : Les mécanismes relationnels et de la communication

Durée : 45 min

Objectifs : Découvrir les filtres de la communication, les malentendus, les postures de communication.

Activités :

Brainstorming de groupe : "Qu'est-ce qui rend la communication difficile dans votre contexte pro ?"

Co-construction avec le groupe au paperboard du modèle de Shannon

Illustration avec une vidéo courte de malentendu relationnel

Débrief à chaud sur les causes et actions correctives potentielles

Module 4 : Les attitudes de Porter

Durée : 1h

Objectif : Identifier les attitudes relationnelles facilitantes et bloquantes.

Activités :

Présentation des 6 attitudes de Porter : définition, exemples, effets

Mises en situations en sous-groupes

Débrief en groupe complet

Module 5 : Les 4 styles de comportement relationnel

Durée : 1h

Objectif : Distinguer les comportements : passif, agressif, manipulateur, assertif.

Activités :

Présentation illustrée des 4 styles : définitions + exemples.

Echanges en binôme sur ses comportements, en lien avec le module 2 de J2

Cas pratique : distinguer le type de comportement adopté lors d'un dialogue.

Module 6 : Analyse d'une vidéo de situation relationnelle dégradée

Document actualisé le 09/07/2026 – v1

Durée : 45 min

Objectif : Appliquer la grille d'analyse relationnelle à un cas concret.

Activité :

Visionnage d'une vidéo illustrant un échange dégradé (ex : reproche mal formulé, fuite, agressivité).

Grille d'analyse à compléter en petits groupes

Mise en commun en plénière.

Module 7 : Jeux de rôle « Décode-moi si tu peux »

Durée : 1h15

Objectif : S'entraîner à décoder les 4 styles relationnels dans des dialogues types.

Activités :

Saynètes jouées en binôme mettant en lumière les 4 styles de communication (soumis, agressif, manipulateur, assertif) dans des échanges concrets.

Identification par le groupe du style joué et ses subtilités / évolutions dans les saynètes.

Débrief, synthèse et compléments

Module 7 : Conclusion de la journée 1

Durée : 30 min

Objectif : Valider les acquis de la journée.

Activités :

Conclusion, retours sur la journée et synthèse

Quizz d'évaluation des compétences de fin de journée 1 : réalisation et correction

Journée 2

Module 1 : Brise-glace de début de journée

Durée : 15 min

Objectifs : Dynamiser le début de journée et se mettre dans une dynamique positive

Activités :

Jeu relationnel : échange en binôme

Module 2 : Les émotions et les besoins

Durée : 1 h

Objectif : Prendre conscience de ses émotions et de ses besoins pour mieux en tenir compte

Activités :

Apports dialogués et illustrés sur les émotions et les besoins

Jeu pédagogique : identifier les émotions et leur incidence relationnelle

Cas pratique : Réflexion individuelle et partage en sous-groupe sur la relation émotions / besoins et comment les verbaliser de façon assertive

Module 3 : Formuler un message assertif avec la méthode DESC

Durée : 2 h

Objectif : Acquérir une méthode simple pour formuler une demande ou une critique, exprimer ses ressentis

Activités :

Apport dialogué sur la méthode DESC

Cas pratique : rédaction individuelle d'une phrase assertive avec le DESC et débrief en sous-groupes, synthèse en groupe complet

Document actualisé le 09/07/2026 – v1

Mise en situation : pratique de la communication assertive avec le DESC dans des jeux de rôle en trinômes
Débrief en groupe, apports et synthèse

Module 4 : L'écoute active et l'empathie au cœur des relations assertives

Objectif : Identifier et renforcer les attitudes qui favorisent l'écoute de l'autre et l'empathie

Durée : 1 h

Activités :

Apports dialogués : l'écoute active, ses composantes, ses niveaux

Jeux de rôle en sous-groupes : entraînement à la reformulation, la validation des ressentis et le questionnement

Débrief, synthèse en groupe complet

Module 5 : Savoir exprimer un refus

Objectif : Savoir poser une limite claire, sans agressivité.

Durée : 1 h

Activités :

Brainstorming en grand groupe : Pourquoi est-ce difficile de dire non ?

Apports dialogués : les étapes facilitantes pour dire non

Jeux de rôles (en binômes ou trinômes) : dire non à une demande en mode assertif ... ou non

Débrief en groupe complet, synthèse et compléments

Module 6 : Synthèse en mouvement des apprentissages

Objectif : Consolider les apprentissages de la journée

Durée : 1 h

Activités

Ecriture individuelle des apports clés de la journée

Jeu pédagogique des « post it en mouvement » : échanges entre participants sur ses apports clés

Synthèse des apprentissages sur une grande feuille « musée des apprentissages »

Module 7 : Conclusion de la formation

Durée : 45 min

Objectif : Valider et ancrer les acquis de la journée et de la formation.

Activités :

Conclusion, retours sur la journée et synthèse

Quizz d'évaluation des compétences de fin de journée 2 : réalisation et correction

Rédaction d'un plan d'actions personnel

Remplissage du questionnaire de fin de formation

Hubert GENTILS
13 rue du champ rouge
58 000 Sermoise sur Loire

48 ans
@ hubert.gentils@gmail.com
☎ 06 82 15 52 51

Formation et Coaching en milieu professionnel

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- Depuis Mai 10 Formation ; Coaching (certification d'état) ; Thérapie individuelle – Sermoise sur Loire
Organisme de formation certifié Qualiopi (certificat QUA008177)
- ✓ **Interventions en milieu professionnel**
 - Formation sur l'estime de soi, la communication interpersonnelle et la prise de parole en public
 - Formations gérer son stress, gérer les conflits, gérer son temps
 - Formation « posture professionnelle »
 - Coaching professionnel – dirigeants, managers, collaborateurs et équipes
 - Consultant en bilan de compétences
 - Séances de relaxation et Rédaction d'articles sur le bien-être au travail pour Comundi et Potal des PME
 - ✓ **Séances de thérapie individuelle : soin Second Souffle**
- Sept 06 - Juil 08 Analyste Convenance pour **Gesmin / BP Réseau stations service France - Cergy**
- ✓ **Pilotage de la performance et analyse des risques** : comptes d'exploitation prévisionnels, plans annuel & mensuel des stations service BP. Recommandations et actions correctrices à mener.
 - ✓ **Production & analyses des rapports d'activité, indicateurs de gestion ; contrôle de gestion**
- Mai 04 – Août 06 Analyste transport & approvisionnement gaz naturel, **BP Gas & Power France - Cergy**
- ✓ **Partie Clientèle**: réponses à 50 appels d'offre client, optimisation du prix proposé
 - ✓ **Partie Logistique & Opérationnelle** : analyses et optimisation des opérations quotidiennes

FORMATIONS

- 2018, 2021, 2025 Formations certifiantes « **Coach professionnel** », « **Coach d'équipe** », « **Train Coach** »
- Juin-sept 2010 Formation de **formateur** (par l'organisme Dynargie)
- Depuis 2009 Formac'tion et « **rencontre thérapeutHe** » par Dolorès Soleymieux
- 2008-2012 Formation à l'Ecole de thérapie manuelle de **Fasciapulsologie**
- 2002-2003 **Mastère Spécialisé " Management de l'Innovation et de la Technologie "** à l'ESC Toulouse
- 1999-2002 **Ingénieur chimiste** de l'Ecole Nationale Supérieure en Arts Chimiques et Technologiques de Toulouse
- Langues** Anglais: opérationnel - Allemand et Espagnol : niveau scolaire

CENTRES D'INTERETS

Sports, intérêts Jeux de société, Course à pied (6 marathons courus)

V 04/05/2026



Document actualisé le 09/07/2026 – v1

ACCESSIBILITE

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique de MONSIEUR HUBERT GENTILS en matière d'accessibilité numérique.

1. RESPONSABLE ACCESSIBILITE NUMERIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, MONSIEUR HUBERT GENTILS a nommé un responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

2. ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres de MONSIEUR HUBERT GENTILS, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

3. GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Modalités de règlement

Le paiement sera dû en totalité à réception d'une facture émise par l'organisme de formation à destination du bénéficiaire.

Non réalisation de la prestation de formation

En application de l'article L6354-1 du Code du travail, il est convenu entre les signataires de la présente convention, que faute de résiliation totale ou partielle de la prestation de formation, l'organisme prestataire doit rembourser au cocontractant les sommes indûment perçues de ce fait.

Obligations et force majeure

Dans le cadre de ses prestations de formation, « MONSIEUR HUBERT GENTILS » est tenu à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses Clients ou de ses Stagiaires. « MONSIEUR HUBERT GENTILS » ne pourra être tenu responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Stagiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement fortuit ou de force majeure. Sont ici considérés comme cas fortuit ou de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence : la maladie ou l'accident d'un intervenant ou d'un responsable pédagogique, les grèves ou conflits sociaux externes à « MONSIEUR HUBERT GENTILS », les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de « MONSIEUR HUBERT GENTILS ».

Devis et attestation

Pour chaque action de formation, un devis est adressé en deux exemplaires par « MONSIEUR HUBERT GENTILS » au Client. Un exemplaire dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention « Bon pour accord » doivent être retourné à « MONSIEUR HUBERT GENTILS » par e-mail. Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre « MONSIEUR HUBERT GENTILS », l'OPCO ou le Client. À l'issue de la formation, « MONSIEUR HUBERT GENTILS » remet une attestation de formation au Stagiaire. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un OPCO, « MONSIEUR HUBERT GENTILS » lui fait parvenir un exemplaire de la feuille d'émargement accompagné de la facture. Une attestation d'assiduité pour chaque Stagiaire peut être fournie au Client, à sa demande.

Dédommagement, réparation ou dédit

En cas de renoncement par le bénéficiaire avant le début du programme de formation

- Dans un délai compris entre 2 semaines et 1 semaine avant le début de la formation : 50% du coût de la formation est dû.
- Dans un délai compris entre 1 semaine et 48 heures avant le début de la formation : 75 % du coût de la formation est dû.

Document actualisé le 09/07/2026 – v1

- Dans un délai inférieur à 48 heures avant le début de la formation : 100 % du coût de la formation est dû.

Le coût ne pourra faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'OPCO.

Propriété intellectuelle et copyright

L'ensemble des fiches de présentation, contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par « MONSIEUR HUBERT GENTILS » pour assurer les formations ou remis aux Stagiaires constituent des œuvres originales et à ce titre sont protégées par la propriété intellectuelle et le copyright. À ce titre, le Client et le Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de « MONSIEUR HUBERT GENTILS ». Cette interdiction porte, en particulier, sur toute utilisation faite par le Client et le Stagiaire en vue de l'organisation ou l'animation de formations.

Descriptif et programme des formations

Les contenus des programmes, tels qu'ils figurent sur les fiches de présentation des formations sont fournis à titre indicatif. L'intervenant ou le responsable pédagogique se réservent le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des participants ou de la dynamique du groupe.

Confidentialité et communication

« MONSIEUR HUBERT GENTILS », le Client et le Stagiaire s'engagent à garder confidentiels les documents et les informations auxquels ils pourraient avoir accès au cours de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à l'inscription, notamment l'ensemble des éléments figurant dans la proposition transmise par « MONSIEUR HUBERT GENTILS » au Client. « MONSIEUR HUBERT GENTILS » s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que les partenaires avec lesquels sont organisées les formations et aux OPCO, les informations transmises par le Client y compris les informations concernant les Stagiaires. Cependant, le Client accepte d'être cité par « MONSIEUR HUBERT GENTILS » comme client de ses formations. À cet effet, le Client autorise « MONSIEUR HUBERT GENTILS » à mentionner son nom, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, rapports d'activité, site internet, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

Protection et accès aux informations à caractère personnel

Le Client s'engage à informer chaque Stagiaire que :

- des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux fins de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre de « MONSIEUR HUBERT GENTILS »

- conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, le Stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant. Le Stagiaire pourra exercer ce droit en écrivant à : « MONSIEUR HUBERT GENTILS » ou par voie électronique à : « MONSIEUR HUBERT GENTILS ». En particulier, « MONSIEUR HUBERT GENTILS » conservera les données liées au parcours et à l'évaluation des acquis du Stagiaire, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation. Enfin, « MONSIEUR HUBERT GENTILS » s'engage à effacer à l'issue des exercices toute image qui y aurait été prise par tout moyen vidéo lors de travaux pratiques ou de simulations.

Document actualisé le 09/07/2026 – v1

RGPD

En tant qu'organisation, nous nous engageons à protéger les données personnelles de nos employés, clients et partenaires conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD).

Entré en vigueur le 25 mai 2018, le RGPD renforce les droits des individus et impose des obligations strictes aux entreprises en matière de collecte, de traitement et de conservation des données personnelles. Nous veillons à ce que toutes les données personnelles soient traitées de manière légale, transparente et sécurisée, en minimisant leur utilisation aux seules finalités nécessaires.

Les données collectées auprès des clients, stagiaires, financeurs, donneurs d'ordre, sont strictement nécessaires au suivi de la formation (inscription, évaluation, satisfaction).

Elles sont conservées pour une durée maximale de 5 ans et sont accessibles uniquement par l'organisme de formation.

Elles peuvent être stockées sur des outils numériques sécurisés ainsi que, de manière temporaire, dans la messagerie professionnelle.

Nous mettons en œuvre des mesures techniques et organisationnelles adéquates pour garantir la confidentialité et l'intégrité des informations que nous gérons.

Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et de suppression de vos données en contactant : hubert.gentils@gmail.com.

De même, si vous avez des questions concernant vos droits ou la manière dont nous traitons vos données, n'hésitez pas à contacter notre Délégué à la Protection des Données, Hubert Gentils, à l'adresse mail mentionnée dans le paragraphe précédent.

Litiges

Si une contestation ou un différend ne peuvent pas être réglés à l'amiable, le Tribunal de Nevers sera seul compétent pour régler le litige.