



#### VOTRE CONTACT

Emilie Tranchant  
**Responsable pédagogique & administratif**  
[emilie@laboiteamots.fr](mailto:emilie@laboiteamots.fr)  
 06 63 45 02 08  
[www.laboiteamots.fr](http://www.laboiteamots.fr)

#### LES + DE CET ATELIER

Cette formation a été conçue et est animée par Emilie Tranchant, co-fondatrice du programme de l'ADEME « changement des comportements » destiné à former les réseaux de l'ADEME à la mise en œuvre de la TEE.

#### LES MODALITÉS PRATIQUES

Moyens pédagogiques :

- Alternance entre théorie et exemples concrets
- Méthode active (atelier sur le référentiel)
- Echanges avec les participants à partir de cas concrets liés à leur expérience
- Support de cours disponible en ligne après la séance

Durée : 35 heures

Lieu : présentiel- à définir lors de l'inscription.

Tarif : 2 100 euros TTC, 1 750 HT.

#### A qui s'adresse cet atelier ?

Créateurs ou chefs d'entreprise de TPE

#### Les prérequis :

Aucun

**Admission** : sur entretien

#### Modalités d'évaluation :

Quiz et cas pratique.

**Délais d'inscription** : en continu, selon les disponibilités et les délais légaux.



Taux de satisfaction: A venir

Nombre de stagiaires formés : A venir

Taux de satisfaction relative à ce formateur : A venir

(Enquête envoyée après les formations)

## FORMATION

# Comment communiquer sur Instagram ?

### L'OBJECTIF GLOBAL

## Apprendre à utiliser Instagram pour promouvoir son activité professionnelle

Cette formation a été conçue pour accompagner les commerçants et les artisans à promouvoir leur activité sur le réseau social Instagram. **Sa vocation est de les accompagner dans la réalisation de leur stratégie éditoriale ainsi que de leur donner les clés pour développer leur visibilité et leur communauté.**

### Les objectifs pédagogiques détaillés

- Comprendre les bases d'Instagram et de la communication digitale
- Créer du contenu visuel et rédactionnel attractif
- Utiliser les fonctionnalités avancées d'Instagram
- Gérer et développer sa communauté
- Élaborer une stratégie de communication à long terme

### Les compétences acquises

- Création et paramétrage d'un compte Instagram professionnel.
- Analyse concurrentielle et définition d'une stratégie de contenu.
- Utilisation d'outils de création de contenu (Canva).
- Gestion des fonctionnalités d'Instagram
- Mise en place d'un calendrier éditorial cohérent avec les objectifs commerciaux.

### Les débouchés

Cet atelier permet aux artisans et commerçants de prendre la main sur leur communication via Instagram afin de développer leur activité.

Il n'existe pas de passerelle ou équivalence, ni de validation par blocs de compétence ou **d'acquisition de certification.**

### Cette formation vous est proposée par Emilie Tranchant de La boîte à mots

Depuis 2011, La boîte à mots accompagne de grands groupes et organisations (CCI, ADEME, Think Tanks, groupes internationaux privés, etc.), comme des TPE/PME dans la mise en œuvre de leurs stratégies (opérationnelles, digitales, de communication, business, etc.). Elle est spécialisée dans le management de la transition écologique et l'intégration du facteur humain. Son approche systémique et marketing est un vrai plus dans l'analyse et la prospective.

Plus d'informations sur : [www.laboiteamots.fr](http://www.laboiteamots.fr)

### THÉMATIQUES ENVISAGEABLES POUR D'AUTRES FORMATIONS

- Animer un blog professionnel
- Optimiser le référencement naturel de son site internet
- Se démarquer sur Internet avec Google Business Profile



# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## Comment communiquer sur **INSTAGRAM** ?

Onboarding / Accueil « café-croissants »

Durée : 30'

### ICEBREAKER

Durée : 15'

Mot d'accueil du formateur et de l'équipe

Chacun se présente à tour de rôle, présente son entreprise, son niveau de maturité par rapport à la communication via Instagram et ses attentes vis-à-vis de la formation.

### Module 1

#### INTRODUCTION À **INSTAGRAM** ET AUX FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION DIGITALE

Lors de cette première journée, les stagiaires découvriront Instagram en tant qu'outil de communication visuelle et commerciale. Ils commenceront par créer ou optimiser leur compte professionnel, en configurant correctement les éléments essentiels tels que la bio, la photo de profil, et les paramètres clés. Ils apprendront ensuite comment fonctionne l'algorithme d'Instagram, qui influence la visibilité de leurs publications. L'après-midi sera consacrée aux bases de la stratégie de communication digitale, avec un focus sur la définition des objectifs et l'analyse de la concurrence. **Ce jour pose les fondations d'une communication réussie sur Instagram, en expliquant les principes clés pour attirer et fidéliser une audience.**

Durée : 6h15

#### Objectifs pédagogiques de la séquence

Savoir créer et configurer un compte professionnel.  
Comprendre le fonctionnement de l'algorithme Instagram.  
Analyser la concurrence et positionner son entreprise.

#### Thématiques abordées

- Présentation de l'application Instagram et de son rôle dans la communication visuelle.
- Création et optimisation d'un compte professionnel Instagram.
- Paramétrages de base (profil, bio, photo, lien vers le site internet).
- Introduction aux algorithmes et tendances actuelles sur Instagram.
- Introduction aux bases de la communication digitale (contenu, cible, message).
- Identification des objectifs (notoriété, vente, fidélisation).
- Analyse de la concurrence et positionnement sur Instagram.
- Les erreurs à éviter sur Instagram pour les artisans/commerçants.
- *Liste non exhaustive*

#### Modalités pédagogiques

Cours théorique / Exercices de mise en application

#### Évaluation / correction

Echange oral sur l'optimisation du compte Instagram professionnel.

### Module 2

#### CRÉATION DE CONTENU **ENGAGEANT**

**La deuxième journée est dédiée à la création de contenu visuel et rédactionnel de qualité.** Les stagiaires apprendront à prendre des photos professionnelles de leurs produits ou services, et à retoucher leurs images à l'aide d'outils accessibles (smartphones et applications de retouche comme Canva). L'importance de l'harmonie visuelle du feed Instagram sera abordée pour créer une identité de marque cohérente. En parallèle, ils découvriront les techniques de storytelling et de rédaction de légendes captivantes, ainsi que l'usage stratégique des hashtags et de la géolocalisation pour maximiser la portée de leurs publications. **Cette journée est primordiale pour comprendre comment attirer et retenir l'attention des utilisateurs d'Instagram.**

Durée : 7 heures

#### Objectifs pédagogiques de la séquence

- Techniques de prise de vue et retouche d'images adaptées aux produits/services.
- Utilisation d'outils de création de contenu (Canva)
- Storytelling et rédaction de légendes percutantes.
- Utilisation des hashtags et géolocalisation pour augmenter la visibilité

#### Thématiques abordées

- Choisir le bon style visuel pour son compte (cohérence esthétique).
- Prendre des photos de qualité avec un smartphone.
- Outils et applications pour retoucher et optimiser ses visuels (Canva).
- Création d'une grille Instagram attrayante.
- Techniques de rédaction de légendes captivantes.
- Comment utiliser le storytelling pour mettre en avant son activité.
- Utilisation des hashtags et géolocalisation pour maximiser la visibilité.
- Création de votre première publication professionnelle.

#### Modalités pédagogiques

Cours théorique / Exercices de mise en application

#### Évaluation / correction

Échange oral sur la création de la publication professionnelle



### Module 3

## UTILISER LES FONCTIONNALITÉS D'INSTAGRAM POUR BOOSTER LA VISIBILITÉ

Le troisième jour permettra aux participants de se familiariser avec les fonctionnalités avancées d'Instagram, telles que les Stories, les Reels et les Lives. La matinée sera consacrée à l'utilisation créative des Stories et des Reels, qui sont des outils puissants pour générer de l'engagement et augmenter la visibilité organique. L'après-midi, les stagiaires apprendront à créer du contenu plus long, ainsi qu'à organiser et animer des Lives pour interagir en temps réel avec leurs abonnés. Cette journée met l'accent sur la maîtrise de ces fonctionnalités pour dynamiser la communication et créer une connexion plus forte avec l'audience.

**Durée :** 7 heures

#### Objectifs pédagogiques de la séquence

- Maîtriser les stories, Reels et Lives pour dynamiser sa communication.
- Savoir interagir en direct avec sa communauté via les lives et autres formats interactifs.

#### Thématiques abordées

- Créer et animer des stories engageantes (sondages, stickers, Q&R).
- Introduction à Instagram Reels et son importance dans la portée organique.
- Techniques pour créer des Reels attractifs
- Organisation d'un Live Instagram : bonnes pratiques et astuces pour interagir en direct avec les abonnés.
- Planification et promotion des événements en direct.

#### Modalités pédagogiques

Cours théorique / Exercices de mise en application

#### Évaluation / correction

Échange oral

### Module 4

## INTERAGIR AVEC LA COMMUNAUTÉ ET GÉRER SA CROISSANCE

Cette quatrième journée est dédiée à la gestion de la communauté Instagram et à l'optimisation de la stratégie de communication. Les stagiaires apprendront comment interagir de manière efficace avec leur audience via les commentaires, messages privés et interactions sur les Stories. Ils verront également comment créer des appels à l'action (CTA) pour encourager l'engagement, et comment collaborer avec d'autres comptes Instagram (influenceurs, partenaires) pour accroître leur visibilité. L'après-midi sera consacrée à l'analyse des performances à l'aide des outils statistiques d'Instagram (Instagram Insights), afin de mieux comprendre ce qui fonctionne et comment ajuster la stratégie en fonction des résultats obtenus.

**Durée :** 7 heures

#### Objectifs pédagogiques de la séquence

- Favoriser l'engagement et l'interaction avec les abonnés.
- Collaborer avec d'autres comptes pour accroître sa visibilité.
- Analyser les performances via les statistiques pour ajuster la stratégie.

#### Thématiques abordées

- Importance de l'interaction avec les abonnés (réponses aux commentaires, messages privés).
- Techniques pour inciter à l'engagement (questions, concours, appels à l'action).
- Collaborations et partenariats avec d'autres comptes Instagram.
- Utilisation d'Instagram Insights pour analyser les performances (portée, interactions).
- Identifier ce qui fonctionne et ajuster la stratégie en conséquence.
- Optimiser le contenu selon les résultats des statistiques.

#### Modalités pédagogiques

Cours théorique / Exercices de mise en application

#### Évaluation / correction

Échange oral

### Module 5

## PLAN DE COMMUNICATION ET STRATÉGIE À LONG TERME

La dernière journée permettra aux participants de consolider leurs acquis en élaborant un plan de communication à long terme. Ils apprendront à planifier leurs publications à l'avance grâce à un calendrier éditorial et à utiliser des outils de programmation pour gagner en efficacité. Cette journée est également axée sur la fidélisation de la communauté, en mettant en place des actions spécifiques pour convertir les abonnés en clients. Les stagiaires découvriront comment assurer la continuité de leur stratégie de communication et l'adapter aux évolutions d'Instagram. La formation se terminera par une étude de cas d'entreprises ayant réussi grâce à Instagram, suivie d'une séance de questions-réponses et de bilan.

**Durée :** 7 heures

#### Objectifs pédagogiques de la séquence

- Savoir planifier et programmer son contenu via un calendrier éditorial.
- Construire une communauté fidèle et transformer les abonnés en clients.
- Mettre en place des actions pour une communication durable et efficace.

#### Thématiques abordées

- Élaborer un plan de contenu adapté à son activité (fréquence, types de publications).
- Création d'un calendrier éditorial mensuel.
- Outils de programmation de contenu (Swello).
- Construire une communauté fidèle et augmenter son nombre d'abonnés.
- Stratégies pour transformer des abonnés en clients (CTA, offres spéciales).
- Étude de cas : succès d'artisans/commerçants sur Instagram.
- Bilan de la formation et Q&A.

#### Modalités pédagogiques

Cours théorique / Exercices de mise en application

#### Évaluation / correction

Échange oral sur l'étude de cas

# CHARTRE QUALITÉ ET FONCTIONNEMENT DE NOTRE ORGANISME DE FORMATION

29 Août 2022

La société La Boîte à mots est en cours de titularisation du certificat Qualiopi pour une période allant du 30 juillet 2022 au 29 juillet 2025. N° de certificat : QUA22070014

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93830628483 du préfet de région Provence-Alpes-Côte-d'Azur (OF-Directe)

La Boîte à Mots s'engage à :

Expliquer **clairement les objectifs de la formation** et préciser le public visé à toutes les personnes faisant la demande directement ou indirectement (site internet, distribution ou envoi du guide de formation, prise de rendez-vous physique et téléphonique).

• Accompagner les apprenants dans leur formation afin qu'elle se réalise dans un **environnement positif**, permettant ainsi une **assimilation plus aisée des connaissances** et favorisant leur **employabilité**.

• Mettre à disposition tous les **moyens techniques** et humains nécessaires au bon déroulement de la formation tel que défini dans la convention de formation.

• Employer des formateurs experts dans le domaine concerné grâce à leur expérience professionnelle, leurs qualifications, leur formations continues (séminaires, Mooc, FOAD...) et/ou leurs publications et recherches (articles, livres...).

• Porter à la connaissance des demandeurs les dernières formations, CV et diverses **compétences des formateurs**.

• **Adapter annuellement la formation** en fonction des changements du marché et de ses acteurs, en fonction des remontées des apprenants (questionnaires après la formation et entretien téléphonique réalisé 6 mois après la formation).

• Tenir compte des **appréciations des apprenants** précédents (questionnaires) dans l'organisation de la formation, dans sa mise à jour et dans le contrôle des compétences pédagogiques du formateur...

**Le protocole de formation et les outils développés par La Boîte à Mots permettent de garantir une qualité constante des prestations**

Avant chaque formation, le formateur ou le responsable pédagogique s'entretient individuellement avec les apprenants ou le commanditaire de la formation pour adapter ses exercices et les études de cas aux besoins et aux objectifs professionnels.

Les formateurs sont habitués à travailler avec La Boîte à Mots, ils sont sélectionnés pour leur professionnalisme et leur expertise. Ils respectent la chartre qualité.

**Les formateurs/experts La Boîte à Mots bénéficient d'un suivi**

Avant la formation une réunion est organisée afin d'évaluer les compétences de chacun et d'effectuer un brief sur les objectifs pédagogiques de la formation, les cas à étudier, les profils des apprenants et leurs attentes.

Après la formation, un point est effectué pour avoir le retour du formateur, les questions des apprenants, les modifications préconisées par le formateur.

Un questionnaire est remis aux apprenants et/ou au commanditaire en fin de session. Ces réponses sont étudiées en équipe afin d'améliorer la formation et de l'adapter au besoin.

Un bilan de la session de formation est rédigé et communiqué au formateur.

**Handicap**

Pour les personnes en situation de handicap, merci de contacter votre responsable pédagogique pour faire un point de situation et envisager une adaptation de la formation.

## NOS DIFFÉRENTES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

**Mixte théorie et expérimentation**

Notre approche est basée sur le partage d'expérience, la parole et l'expérimentation pour favoriser la compréhension et l'assimilation. Les cours théoriques durent en général environ 1 heure et différents types d'apprentissages se succèdent :

- de la théorie (type cours magistral) pour comprendre les notions clés
- de la prise de parole pour que chacun puisse exprimer son besoin
- des exercices d'entraînement et études de cas (selon les attentes des apprenants)

**Le blended learning (le cas échéant)**

Le blended learning permet à l'apprenant d'avancer en fonction de son besoin et de ses disponibilités. Les ressources mises à disposition sont nombreuses et actualisées.

L'apprentissage à distance permet également de répondre aux questions de l'apprenant (un tchat est disponible) et de programmer **les heures d'entretiens individuels avec le formateur**.

La plateforme est disponible **24/24 et 7/7**, depuis votre ordinateur mais aussi votre mobile avec l'**application Moodle**. De nombreuses exercices permettent de valider l'apprentissage ainsi qu'une étude de cas.

## LE PARCOURS CLIENT CHEZ LA BOITE A MOTS

**Lors de la phase d'achat**

1- Après un échange (téléphonique, mail ou physique) pour connaître votre projet professionnel et pour vérifier l'adéquation de notre formation avec vos objectifs, nous planifions la session de formation ensemble.

2- Nous vous envoyons alors une convention de formation : étudiez-la attentivement afin de choisir le bon organisme.

3- Vous validez votre formation chez La Boîte à Mots

Notre formateur ou responsable pédagogique vous appelle pour un entretien individuel, pour vous connaître et réfléchir avec vous à des études de cas à aborder lors de la formation. Sauf cas exceptionnel, lié à des impératifs pédagogiques, vous serez suivi par un seul et même formateur référent tout au long de la formation.

### **La formation commence**

Rendez-vous au jour, à l'heure et au lieu indiqués sur votre convocation (reçue par email).

Vous avez un ordinateur portable et vous voulez travailler dessus ? Prenez-le avec vous ! Vous n'avez pas d'ordinateurs ou vous préférez utiliser l'un des nôtres ? On vous en prête un le temps de la formation ! (formations présentielles exclusivement)

Le premier jour, le formateur vous proposera de vous présenter aux autres personnes présentes (formation présentielle et distancielles). (Hors webinaire et classe virtuelle).

### **La formation se termine**

**Évaluation** : tout type de formation propose des évaluations de fin de programme. Elles varient selon le type de formation : individuelle, collective, E-learning, intra, etc. Les modalités d'évaluation sont indiquées sur le programme de formation;

**Administratif** : Vous pouvez ensuite récupérer votre attestation de présence (le cas échéant), de réussite (le cas échéant), ou votre certification (le cas échéant). Un questionnaire de satisfaction à chaud vous sera également remis.

**Au bout de 6 mois environ**, nous réalisons une enquête de satisfaction obligatoire (Qualiopi) pour faire le point sur ce que vous a apporté la formation. Les points suivants sont abordés : intégration des compétences dans le quotidien, difficultés éventuelles, aspects positifs... Selon la formation il s'agit soit d'une enquête envoyée par mail, soit d'un appel téléphonique (avec votre accord). **L'objectif est de vérifier la concordance entre la formation et les besoins du marché.**

## **CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE**

CGV 10 Juillet 2022

Les présentes conditions générales de vente détaillées ci-dessous précisent les droits et obligations de la société La Boîte à Mots SASU et de son client dans le cadre d'une prestation de formation ou de conférence réalisée par La Boîte à Mots SASU, au capital de 1000€ et immatriculée 85002318500018 au RCS de Toulon.

Numéro de déclaration : 93830628483

### **Désignation**

La Boîte à Mots est une agence de conseil en planning stratégique et un organisme de formation.

Le client est une personne physique ou morale ayant passé une commande de formation à La Boîte à Mots.

Le bénéficiaire est la personne qui participe à un bilan de compétences, un VAE ou une formation.

Une formation inter-entreprises regroupe des stagiaires issus de différentes entreprises.

Une formation intra-entreprise regroupe des stagiaires issus d'une seule et même entreprise.

Les OPCO sont les opérateurs de compétences.

Le contrat ou la convention de formation est un document signé par le client pour valider sa demande de formation par The Talks.

### **Objet**

La commande d'une prestation auprès de La Boîte à Mots SASU par le client implique l'adhésion complète et sans réserve du client aux présentes conditions générales de vente.

### **Conditions financières, règlements et modalités de paiement**

Si le client est une personne physique, les prix sont indiqués en euros et TTC.

Si le client est une personne morale, les prix sont indiqués en euros et hors taxes, la TVA au taux en vigueur est donc rajoutée.

Un acompte est demandé à la signature de chaque convention de formation ou contrat (sauf en cas de prise en charge CPF, OPCO ou Pôle Emploi). Cet acompte est à régler par le client avant le début de la prestation. Le cas échéant, The Talks se réserve le droit de refuser la présence du client à la formation, sans mise en demeure préalable.

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'issue de la formation, à réception de la facture. En cas de formation longue (plus d'un mois), des factures mensuelles sont envoyées.

Toute somme non payée à échéance entraîne l'application de pénalités d'un montant égal à 3 fois le taux d'intérêt légal et d'un forfait de 150 euros HT pour couvrir les frais de mise en demeure.

En cas de règlement par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), La Boîte à Mots s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

En cas de règlement par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à La Boîte à Mots (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), La Boîte à Mots s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

En cas de prise en charge partielle par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Le client s'engage à payer la partie à sa charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), La Boîte à Mots s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

## **Annulation, absence d'une formation, obligations et force majeur**

### **Pour le client**

Toute formation présentielle annulée entre le 11ème jour et le 20ème jour ouvré avant le 1er jour de formation engendrera une retenue de 50% du tarif global de la formation. Toute formation présentielle annulée 10 jours ouvrés avant le début de la formation, doit être payée en intégralité.

Les formations en e-learning sont payables en avance.

Toute formation (présentielle ou e-learning) commencée est intégralement due par le client ou l'OPCO.

### **Pour La Boîte à Mots**

La Boîte à Mots est tenu par une obligation de moyens et non de résultat.

Formation non commencée devant être annulée : La Boîte à Mots se réserve la possibilité d'annuler tout stage en cas de manque de participants, de problème technique ou logistique ou de force majeur et ce sans aucune indemnité. Dans ce cas, le client est prévenu par email ou appel téléphonique. Le client est intégralement remboursé des sommes déjà versées à La Boîte à Mots ou une solution alternative est proposée au client pour que la formation se déroule malgré tout.

Formation déjà commencée devant être annulée : L'organisme met tout en œuvre pour permettre aux stagiaires d'effectuer leur formation. Toutefois, La Boîte à Mots se réserve le droit d'arrêter tout stage commencé si les conditions sanitaires et sécuritaires ne sont pas optimales ou si les conditions techniques ne le permettent pas. En effet, La Boîte à Mots ne saurait être tenu responsable en cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou de force majeur (par exemple maladie de plusieurs membres du personnel en même temps, accident du formateur, conflits sociaux externes à La Boîte à Mots, catastrophe naturelle, interruption des télécommunications, incendie... tout autre motif non contrôlable par La Boîte à Mots ). Dans ce cas, La Boîte à Mots cherchera un moyen de poursuivre la formation sans coût supplémentaire pour le stagiaire (par exemple en e-learning, classe virtuelle...).

## **Rétractation**

L'achat d'une formation e-learning sur le site internet La Boîte à Mots constitue un achat à distance, le client personne physique agissant en tant que consommateur bénéficie, en vertu de l'article L.121-21 du Code de la Consommation, d'un droit de rétractation de 14 jours à compter de la date de la commande. Ce droit de rétractation ne fonctionne plus dès lors que le client a commencé à utiliser la formation e-learning avant la fin du délai de rétractation. Le client qui souhaite utiliser son droit de rétractation dans les 14 jours impartis doit envoyer un email à [emilie@laboiteamots.fr](mailto:emilie@laboiteamots.fr) pour en bénéficier et ainsi annuler sa commande.

L'achat d'une formation en présentielle étant plus long et devant faire l'objet d'une signature par le client, personne physique, il ne rentre pas dans le cadre légal L.121-21 du Code de la Consommation et ne saurait faire l'objet d'un droit de rétractation.

## **Convocation et attestation**

La convocation à la formation est envoyée par email au client, elle indique la date, le lieu ainsi que la durée quotidienne de la formation.

Une attestation de suivi de formation est envoyée par email aux stagiaires uniquement s'ils ont participé à l'intégralité de la formation.

## **Propriété intellectuelle**

Tous les documents utilisés en formation, supports pédagogiques et divers contenus constituent des œuvres originales protégées par la propriété intellectuelle. Le client et le stagiaire n'ont pas le droit de les réutiliser ni de les reproduire sans l'autorisation exprès de La Boîte à Mots.

## **Descriptif et programme des formations**

Les contenus des programmes sont fournis à titre indicatif. Ils peuvent être modifiés selon le profil des stagiaires, leur expérience et leurs besoins.

Certaines formations sont accessibles à des personnes ayant des connaissances préalables. Ces prérequis sont toujours notés et il appartient au client de vérifier qu'il rentre bien dans ce panel de compétences. Il doit contacter La Boîte à Mots pour toute question. La Boîte à Mots ne peut être tenu responsable d'une éventuelle inadéquation entre la formation suivie et le niveau initial des participants.

## **Durée de mise à disposition des formations sur la plateforme de E-Learning**

Les contenus des programmes sont à disposition pour une durée pouvant aller de 1 mois à 6 mois selon le type de formation (par défaut 3 mois). La durée d'accessibilité vous est précisée lors de la remise de vos codes personnels d'accès à la plateforme.

## **Confidentialité**

La Boîte à Mots et le client s'engagent à garder confidentielles les informations échangées entre eux. Mais le client s'il est une personne morale accepte d'être cité comme faisant partie des clients de La Boîte à Mots qui peut mentionner son nom dans ses publicités ou auprès de ses partenaires commerciaux ou institutionnels. Si le client refuse il doit alors en informer La Boîte à Mots dans un courrier recommandé ou cela doit être mentionné dans le contrat ou la convention.

## **Protection et accès aux données à caractère personnel**

La Boîte à Mots s'engage à ne pas communiquer les données de ses clients. Les données à caractère personnel récoltées le sont à des fins de traitement des contrats.

Le stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification et de rectification des données le concernant. Il peut exercer ce droit en contactant [emilie@laboiteamots.fr](mailto:emilie@laboiteamots.fr).

## **Juridiction compétente**

Le présent contrat est régi par le droit français. Les parties chercheront avant toute procédure une solution amiable aux différends qui pourraient survenir.

A défaut de solution amiable, tout litige survenant suite à l'exécution du présent contrat sera soumis à la seule compétence des tribunaux de Toulon. Le client ne peut pas entamer une procédure plus de 6 mois après la signature du devis.

## **Médiation**

Conformément à l'article L. 612-1 du Code de la consommation, dans un délai d'un an à compter de sa réclamation écrite, le consommateur, sous réserve de l'article L.152-2 du code de la consommation, a la faculté d'introduire une demande de résolution amiable par voie de médiation, auprès de :

SAS Médiation Solution – 222 chemin de la bergerie 01800 Saint Jean de Niost

Site : <https://www.sasmediationsolution-conso.fr>

Email : [contact@sasmediationsolution-conso.fr](mailto:contact@sasmediationsolution-conso.fr)

