

LA BOUSSOLE DU DIRIGEANT

Programme 2018



PG PÉRENNITÉ
GESTION
CONSEIL & FORMATION
GESTION D'ENTREPRISE

Contact : 02 48 21 37 43 - www.laboussoledudirigeant.fr

Introduction



Six entreprises sur dix ne dépassent pas cinq ans de longévité. Chaque mois, ce sont des milliers d'entreprise en France qui subissent une liquidation judiciaire. La première cause de mortalité des TPE/PME : le manque de gestion quotidienne. Mais que répondre à un chef d'entreprise qui travaille 70 heures par semaine lorsque celui-ci vous annonce : « *je n'ai ni le temps de me former, ni le temps de me concentrer pleinement à la gestion de mon affaire* ».

La Boussole du dirigeant, est donc une réponse positive à une problématique : le manque de gestion dans les TPE/PME.

Soucieux des attentes des chefs d'entreprise, la boussole du dirigeant a été conçu pour s'adapter aux contraintes de ces derniers.

Fruit de la réflexion de professionnels de terrain, pragmatiques et pédagogiques, la Boussole du dirigeant, est bien plus qu'un simple parcours de formation, c'est un virage à 180° dans la vie d'une entreprise.

10 jours pour booster le développement de votre business, 10 jours pour approfondir l'ensemble des domaines de la gestion d'entreprise : *développement commercial, communication, pilotage financier, gestion des ressources humaines et développement personnel*.

A travers de nombreux ateliers pratiques, vous découvrirez de nouveaux outils, adopterez de nouvelles idées, ferez des rencontres enrichissantes avec d'autres chefs d'entreprise.

La boussole du dirigeant, une formation au service de votre croissance.

Adrien LECANU

*Dirigeant de la société Pérennité Gestion
Consultant en stratégie et conduite d'organisation*

Sommaire

- Présentation p6
- Calendrier p7
- L'équipe..... p8
- Programmes p9
- Tarif et conditions de règlement.....p17
- Lieu.....p18
- Contact et informations complémentaires.....p18
- Bulletin d'inscriptionp19
- Conditions générales de ventep20

Présentation

La boussole du dirigeant est un parcours de formation de 10 jours pour les chefs d'entreprise soucieux de développer leur activité professionnelle.

1 à 2 journées par mois pendant 7 mois, une promotion d'une dizaine d'entrepreneurs permettant rencontre et partage.

5 thématiques seront abordés :

- Organiser son développement commercial (2 jours)
- Booster sa communication (2 jours)
- Piloter son entreprise (2 jours)
- Gérer ses ressources humaines (2 jours)
- Être manager (1 Jour)

Une journée supplémentaire sur mesure avec l'intervenant de son choix sera planifiée à la fin du parcours.

En quelques mots, la boussole du dirigeant, c'est :

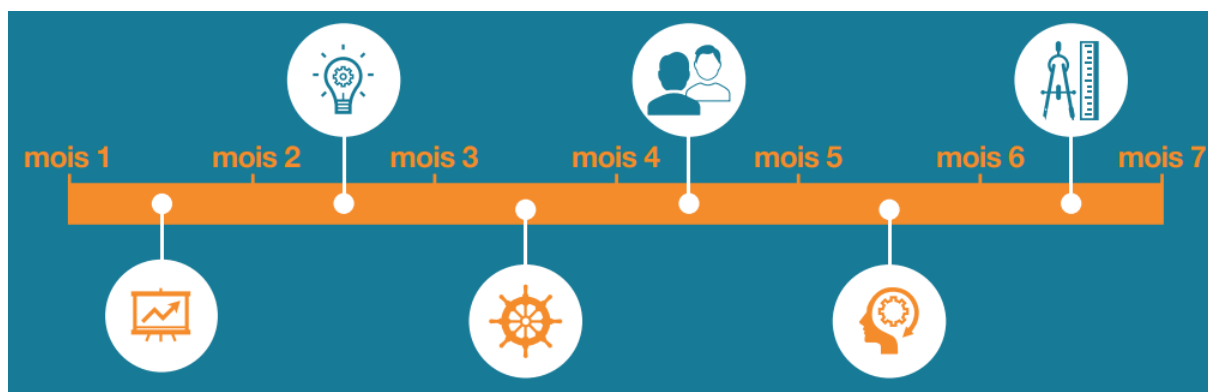
- Des outils, des idées et de la méthode pour développer les entreprises.
- Des consultants experts dans leurs domaines, professionnels de terrain.
- Un groupe d'une dizaine de chefs d'entreprise, des rencontres et du réseau.
- Un lieu accueillant : hôtel Novotel à Bourges. Proche de l'autoroute ; parking, repas et collations pris en charge par la formation.
- Une formation éligible au fond de financement de formation, labellisée aux critères de qualité « Datadock ».
- A la fin du parcours, une journée de conseil sur mesure en face à face, dans votre entreprise, avec l'intervenant de votre choix.

UNE FORMATION AU SERVICE DE VOTRE CROISSANCE

Calendrier

BOUSSOLE 2018/2019 : début en octobre, fin en avril 2019

Module 1	Organiser son développement commercial	09 octobre 18 octobre
Module 2	Booster sa communication	05 novembre 27 novembre
Module 3	Piloter son entreprise	17 janvier 31 janvier
Module 4	Gérer ses ressources humaines	28 février 14 mars
Module 5	Etre manager	28 mars



L'équipe



Philippe Vachet

Consultant en organisation commercial



Intervenant module 1



André Gentit

Consultant en stratégie de communication



Intervenant module 2



Adrien Lecanu

Consultant en pilotage et gestion financière



Intervenant module 3



Nathalie Montagné

Consultante en gestion des ressources humaines



Intervenant module 4



Anthony Marteau

Consultant en management



Intervenant module 5

Programmes

- ∞ **Module 1 : Organiser son développement commercial**
- ∞ **Module 2 : Booster sa communication**
- ∞ **Module 3 : Piloter son entreprise**
- ∞ **Module 4 : Gérer ses ressources humaines**
- ∞ **Module 5 : Etre manager**



Module 1 : Organiser son développement commercial

Durée : 2 jours

Objectifs :

Permettre aux participants de concevoir et mettre en œuvre leur plan d'action commercial en tenant compte des contraintes et opportunités du monde d'aujourd'hui.

Déroulé pédagogique :

Savoir diagnostiquer sa relation client et établir une stratégie commerciale gagnante

- Construire le « parcours » relationnel de ses propres clients
- Identifier les étapes clefs de la vente
- Savoir analyser son environnement et son marché pour y déceler les pistes d'innovation commerciale ou de service nécessaire à son développement
- Savoir formaliser sa stratégie commerciale.

Savoir présenter son activité avec intérêt pour son interlocuteur

- Comprendre la notion de « Bénéfice Client » et l'exploiter dans sa présentation rapide.
- Savoir orienter son argumentation vers l'usage client.
- Identifier les ressorts émotionnels clefs de son offre commerciale.

Savoir établir son Plan d'Action Commercial et le suivre régulièrement

- Identifier ses segments de clientèle « clefs » pour orienter son action commerciale
- Définir les actions commerciales envisagées par pertinence de qualité selon ses cibles
- Quantifier son action commerciale par type d'action, cible, qualité d'action
- Monter un tableau de bord et un suivi commercial simple et efficace

Savoir mener un entretien client et traiter les aux objections

- Provoquer un premier contact confiant et agréable
- Maitriser les bases de l'écoute commerciale
- Argumenter avec logique et passion
- Savoir quand et comment conclure
- Consolider et suivre ses clients



Module 2 : Booster sa communication

Durée : 2 jours

Objectifs :

Comprendre l'intérêt et le mode de fonctionnement du Web en général dans le cadre de son activité professionnelle

Comprendre l'intérêt d'un site Web efficace pour dynamiser son action de communication • Comprendre l'intérêt et le mode de fonctionnement des réseaux sociaux grand public, et professionnels.

Etre capable d'exploiter ou de faire exploiter des profils sociaux

Exploiter les médias sociaux de façon raisonnée et en éviter les pièges

Mettre en œuvre une politique de publication visant dynamiser l'activité de l'entreprise tout en protégeant son identité numérique.

Déroulé pédagogique :

9

La communication et le Web

- Rappel historique sur la communication.
- Les supports média et hors média
- Rappels historiques et sur les origines du Web
- Présentation d'Internet, différence entre site, site de e-commerce, blog, forum, plateformes sociales etc...

Communiquer via un site Web

- Comprendre le vocabulaire technique
- L'importance du cahier des charges, les contraintes légales,
- Comment aborder sa réalisation et non sa conception ?
- Le contenu : le nerf de la guerre !
- Présentation des outils de création de Site Internet,
- Ecueils à éviter.

Comment communiquer via un site Web ?

- Les habitudes des internautes doivent m'obliger à m'adapter. Quelles sont-elles ?
- Comment s'adapter aux milléniaux, digitales-natives, génération y/z dont les usages et comportements changent la donne ? (L'ATAWAD ou mobiquité)
- L'importance de la mobilité et des usages mobiles.

- Comment et pourquoi faire vivre une expérience à l'internaute ?
- Comment vendre via un site Web ?

L'importance du contenu ?

- Pourquoi le contenu est devenu si important ?
- Comment le contenu peut influencer sur le référencement (notions de SEO)
- Quelle structure donner à mon contenu pour le rendre efficient.
- L'importance d'un blog dans la communication d'entreprise.
- La gestion des médias

Le Web 2.0 et les réseaux sociaux

- Ce qui change le Web 2.0, le Web 3.0, le Web 4.0 ?
- Présentation des plateformes sociales (Facebook, Twitter, LinkedIn, Youtube, etc...)
- Différences fondamentales et interactions possibles,

Facebook gérer son profil efficacement

- Qu'est-ce que Facebook ?
- Quel bénéfice pour une entreprise, une personne ?
- Astuces de publications ?
- Les risques à prendre en compte.

Facebook gérer sa page entreprise

- Différence entre profil et page
- La gestion des contenus
- Comment animer sa page ?
- Les hashtags et leur importance
- Quelle stratégie de communication adopter ?
- L'importance du feedback

Twitter gestion d'un profil

- Présentation de l'outil
- Le langage Twitter
- Comment publier efficacement ?
- Les hashtags et leur importance

Les réseaux sociaux multimédia : Instagram / Pinterest / Youtube / Snapchat

- Présentation des outils
- Compléter et soigner ses profils
- Quoi et comment partager ?
- Les hashtags et leur importance



Module 3 : Piloter son entreprise

Durée : 2 jours

Objectifs :

Maîtriser les principes fondamentaux de la gestion financière d'une entreprise.
Etre capable de mettre en place une politique budgétaire, de définir des objectifs et d'effectuer des opérations de contrôle.

Déroulé pédagogique :

Lire et analyser les documents financiers

- Analyse de l'activité et mesure de la rentabilité à partir du compte de résultat
- Analyse de la situation financière et mesure de la solvabilité à travers le bilan
- Mettre sa comptabilité au service de sa gestion

Mettre en place et conduire un contrôle budgétaire

- Budget d'exploitation : rôle, objectif et méthodologie
- Conception d'un tableau de bord
- Pilotage de l'outil, contrôle des écarts et actions correctives

Gérer sa trésorerie

- Solvabilité : objectif et contrôle
- Tableau de bord rentabilité/solvabilité
- La mise en place d'un budget prévisionnel de trésorerie

Mesurer sa performance

- Seuil de rentabilité et fixation d'objectifs
- Tableaux de bord et pilotage
- Maîtrise des frais généraux
- Établir et suivre un budget



Module 4 :

Gérer ses ressources humaines

Durée : 2 jours

Objectifs :

Après avoir réalisé un diagnostic RH de l'entreprise apporter au dirigeant l'ensemble des outils et des pratiques nécessaires à son projet et à sa stratégie.

Déroulé pédagogique :

Etablir un diagnostic RH

- Etablir le SWOT RH de mon entreprise (Forces Faiblesses Menaces Opportunités)
- Définir les axes stratégiques RH pour accompagner le projet de mon entreprise.
- Réaliser l'état des lieux de mes pratiques et outils RH

Gérer les compétences

- Fiche de missions, grille de compétences, grille de polyvalences : intérêts et enjeux
- Analyser les écarts
- Construire le plan de formation

Réussir les recrutements

- Animer l'entretien : processus et questionnement
- Valider les compétences
- Intégrer le candidat

Evaluer les compétences

- Animer un entretien d'évaluation
- Fixer des objectifs et suivre le réalisé
- Animer un entretien professionnel

Rémunérer mes collaborateurs

- Etablir un système de rémunération
- Coter les postes de l'entreprise
- Définir une politique de rémunération

Le rôle social du dirigeant

- Analyser le climat social de mon entreprise et identifier les risques psychosociaux
- Conduire le changement



Module 5 :

Etre manager

Durée : 1 jour

Objectifs :

A l'issue de ce module, le participant aura compris les enjeux et les leviers activables pour manager une équipe vers la performance durable :

Comprendre et affirmer son leadership par une connaissance de soi et la maîtrise de sa communication.

Comprendre les mécanismes de la motivation pour développer ses collaborateurs.

Connaitre et pouvoir identifier des outils de pilotage à mettre en œuvre.

Déroulé pédagogique :

Définir des objectifs pour son équipe

- Définir la stratégie managériale et afficher les enjeux à son équipe
- Analyser le profil de ses collaborateurs pour identifier des objectifs motivants
- Comprendre et appliquer des méthodes telles que « SMART » pour définir des objectifs à ses équipiers

13

Communiquer avec son équipe

- Mettre en place des « routines » de communications autour des indicateurs et des objectifs d'équipe.
- Utiliser une communication visuelle pour emmener son équipe dans le projet de l'entreprise.
- Coacher son équipe pour un pilotage de la performance en toute autonomie

Exercer son leadership

- Créer et animer un Team Building d'équipe
- Animer l'entretien individuel par le questionnement
- Améliorer son assertivité par l'analyse des situations et la réalisation de « feed back » à son équipe.
- Travailler sa posture pour devenir coach



Module sur mesure :

En face à face avec l'intervenant
de votre choix

Durée : 1 jour

Objectifs :

A la fin du parcours, le participant bénéficiera d'une journée de formation sur mesure sur la thématique de son choix.

Il sélectionnera l'intervenant avec qui il souhaite travailler.

Cette journée de formation sur mesure se déroulera dans l'entreprise du participant.

Ensemble, ils travailleront sur les outils et les documents de ce dernier.

Le chef d'entreprise bénéficiera ainsi d'un véritable audit personnalisé.

Tarifs et conditions de règlements

Conditions d'inscription / annulation

Afin de s'assurer de l'adéquation de cette formation à vos besoins, nous vous recommandons un entretien préalable avec un conseiller de la société Pérennité Gestion.

Votre inscription sera prise en compte à réception du bulletin d'Inscription joint à ce dossier. Les inscriptions sont ouvertes dès communication du calendrier du cycle.

Les conditions générales de ventes inscrites page 20 du présent document précisent les conditions d'annulation du cycle de formation pour manque de participant ainsi que le désistement d'un participant inscrit.

Frais d'inscription et règlement

15

Le coût pédagogique de la formation est de 3 500 € H.T. par participant (tarif 2018).
Le règlement sera effectué en 3 échéances :

30% lors de l'inscription, soit 1 260,00 € T.T.C.

35% lors du début du parcours, soit 1 470 € T.T.C.

35% à mi-parcours, soit 1 470 € T.T.C.

Une réduction de 15 % est appliquée sur le second parcours, pour toute entreprise qui inscrira deux collaborateurs ou plus, soit la seconde « boussole » pour 2 975 € H.T.

Le coût des repas et des collations pendant les neuf journées de formation en présentiels est compris dans ce tarif.

Lieu

Sauf contre-indication de la part de l'établissement d'accueil, les neuf journées de formation en présentielles auront lieu à :

HOTEL NOVOTEL BOURGES

ZAC Orchidée César,
Route de Châteauroux,
18570 LE SUBDRAY

Les repas seront pris sur place, une collation est prévue le matin et l'après-midi.

Contact et informations complémentaires

Pour toutes informations complémentaires, merci de contacter :

Adrien Lecanu, Société Pérennité Gestion

119 rue Barbès
18000 BOURGES
contact@perennite-gestion.fr
02 48 21 37 43

Bulletin d'inscription

Complétez et retournez par courrier avec votre chèque d'acompte à :

SARL PERENNITE GESTION
119 rue Barbès
18000 BOURGES

Coordonnées :

Entreprise : Représenté par :
 Forme juridique : N° de Siret :
 Adresse du siège social :

 Téléphone : Mail :

Participant :

Nom : Prénom :
 Téléphone : Mail :
 Fonction :

Choix de la session : *cochez la case de la session désirée*

- Boussole 1 de mai 2018 à décembre 2018
- Boussole 2 d'octobre 2018 à avril 2019

Joindre un chèque d'acompte de 1 260 €, soit 30 % du prix TTC du parcours.

Une convention de formation sera établie dès réception du bulletin d'inscription.

Je soussigné,
 agissant en qualité de
 m'inscris ce jour à la session de formation « La Boussole du Dirigeant », parcours débutant le 09 octobre 2018 ; et par ma signature accepte les conditions générales de ventes inscrites page 18 du présent document.

Fais à : **Date :**

Nom et qualité du signataire :

Signature et cachet de l'entreprise :



Conditions Générales de Ventes

ARTICLE 1 - APPLICATION DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE ("CGV")

Le fait de passer commande via le bulletin d'inscription implique l'adhésion entière et sans réserve du CLIENT aux présentes CGV, qui peuvent être complétées et/ou modifiées par des conditions particulières définies, sous la forme d'une proposition de réalisation d'une prestation de services ("proposition"), par la SARL PERENNITE GESTION. Sauf dérogation expresse et écrite émanant de la SARL PERENNITE GESTION, les présentes CGV prévalent sur toute autre condition stipulée par le CLIENT, notamment dans ses conditions générales d'achat, quel que soit le moment où cette condition est portée à la connaissance de la SARL PERENNITE GESTION, et même si la SARL PERENNITE GESTION n'exprime pas son désaccord. Les dérogations acceptées par la SARL PERENNITE GESTION à l'occasion d'une commande n'engagent la SARL PERENNITE GESTION que pour cette commande. Aucun défaut ou retard d'application des présentes CGV ne peut être interprété comme impliquant renonciation de la SARL PERENNITE GESTION à se prévaloir desdites CGV.

ARTICLE 2 - FORMATION DU CONTRAT

Le contrat n'est formé qu'au moment de la confirmation écrite de la commande par le Client. Le Client ne peut pas apporter de modifications à sa commande initiale sans l'accord préalable et écrit de la SARL PERENNITE GESTION.

ARTICLE 3 - PRIX

Les prix sont fermes et mentionnés dans le présent document, fiches produit ou dans la proposition. Ces prix s'entendent H.T. Le prix des prestations de services est valable pendant six (6) semaines à dater de la proposition faite au CLIENT. Le prix de chaque prestation de services intègre les frais, liés à la réalisation de ladite prestation, tels que mentionnés dans la proposition faite par la SARL PERENNITE GESTION au CLIENT. Tout engagement de frais supplémentaires sera soumis à l'accord préalable et écrit du CLIENT, et facturé en sus.

ARTICLE 4 - PAIEMENT

Les commandes sont payables 100% à la commande, sauf conditions spécifiques de paiement mentionnées dans la proposition faite par la SARL PERENNITE GESTION au CLIENT. Les factures de la SARL PERENNITE GESTION sont payables sans escompte et au comptant, par chèque libellé à l'ordre de la SARL PERENNITE GESTION ou par virement sur le compte de la SARL PERENNITE GESTION. Les factures impayées à l'échéance seront de plein droit et sans mise en demeure majorées des intérêts de retard au taux d'une fois et demi le taux d'intérêt légal. La facture valant convention de stage est établie à l'issue de la formation, sauf lorsqu'une convention de formation est préétablie. La facture est établie à l'issue de la formation, elle vaut convention de formation sauf lorsqu'une convention de formation est préétablie. Si le client souhaite que le règlement soit émis par l'Organisme Paritaire Collecteur Agréé(OPCA) dont il dépend, il lui appartient d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCA et de s'assurer de la prise en charge et du paiement par l'OPCA. Si la SARL PERENNITE GESTION n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCA au dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité des frais de formation. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, y compris en cas d'absence ou annulation tardive, le reliquat des frais de formation sera facturé au client. En cas de non-paiement par l'OPCA, pour quelque motif que ce soit, y compris absence ou annulation tardive, le client sera redevable de l'intégralité des frais de formation et sera facturé du montant correspondant.

ARTICLE 5 - DELAIS DE LIVRAISON OU DE REALISATION

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

ARTICLE 6 - MODALITES DE REALISATION DES PRESTATIONS

La SARL PERENNITE GESTION est seule juge des différents moyens qu'elle met en œuvre pour la réalisation de ses prestations. Pour permettre la bonne exécution des prestations, le CLIENT s'engage à mettre à la disposition de la SARL PERENNITE GESTION toutes les informations et tous les documents utiles à l'appréciation précise par la SARL PERENNITE GESTION du besoin du CLIENT.

ARTICLE 7 - RESPONSABILITE

La SARL PERENNITE GESTION s'engage à exécuter ses obligations avec soin et diligence et à mettre en œuvre les meilleurs moyens à sa disposition. Il est expressément convenu que l'obligation à la charge de la SARL PERENNITE GESTION est une obligation de moyen. Le CLIENT reconnaît en outre que les recherches d'informations, même menées avec les meilleurs soins, ne peuvent prétendre à l'exhaustivité. Si la responsabilité de la SARL PERENNITE GESTION était retenue dans l'exécution d'une commande, le CLIENT ne pourrait pas prétendre à un dédommagement supérieur aux sommes perçues par la SARL PERENNITE GESTION pour l'exécution de ladite commande. Le CLIENT est seul responsable de l'usage qu'il fait des produits fournis ou des résultats des prestations effectuées par la SARL PERENNITE GESTION.

ARTICLE 8 - MODIFICATION

8-1 Annulation par la SARL PERENNITE GESTION

Annulation par la SARL PERENNITE GESTION. Pour toutes les prestations collectives ou individuelles, la SARL PERENNITE GESTION se réserve le droit de changer d'intervenants, de modifier le contenu, le lieu et/ou les dates d'une prestation ou de l'annuler si, malgré tous ses efforts, les circonstances l'y obligent. La SARL PERENNITE GESTION se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter sans dédommagement une formation si le nombre d'inscrits se révèle insuffisant. L'annulation d'une formation par la SARL PERENNITE GESTION emporte remboursement des droits d'inscription. Toute annulation de commande sera communiquée au CLIENT par e-mail, à l'adresse qu'il aura fournie, au moins 2 jours ouvrés avant le début de l'action de formation.

8-2 Annulation par le client

Toute annulation de formation par le Client devra intervenir au plus tard dans le délai de quatre-vingt dix (90) jours calendaires avant le début de la formation par mail à l'adresse :

contact@perennite-gestion.fr

Dans ce cas, aucune somme ne peut être exigée du Client. En cas d'annulation de la formation entre quatre vingt dix (90) jours calendaires et trente (30) jours avant le début de la formation, la SARL PERENNITE GESTION facturera au Client un dédit de 30 % du montant de la formation.

En cas d'annulation de la formation dans un délai trente (30) jours avant le début de la formation, la SARL PERENNITE GESTION facturera au Client un dédit de 50 % du montant de la formation.

En cas d'abandon ou d'absence en cours de formation, la formation sera facturée en totalité.

Toute annulation de formation par le Client devra se faire par mail à l'adresse :

contact@perennite-gestion.fr

ARTICLE 9 - CONFIDENTIALITE

La SARL PERENNITE GESTION et le CLIENT s'engagent à prendre les mesures nécessaires, notamment vis-à-vis de leur personnel, pour que soient maintenues confidentielles les informations de toute nature qui leur sont communiquées comme telles par l'autre partie pendant l'exécution d'une prestation de services. Le CLIENT s'engage à considérer comme confidentiels les documents, logiciels et méthodes, propriété de la SARL PERENNITE GESTION, qui pourront être utilisés pour l'exécution d'une prestation de services.

ARTICLE 10 - DROITS D'AUTEUR

La SARL PERENNITE GESTION fournit des documents et informations conformément aux dispositions en vigueur et aux limites que les auteurs ont pu fixer. Les supports de cours remis aux stagiaires pendant la formation n'entraîne pas le transfert des droits de propriété intellectuelle au profit de l'acheteur lequel ne se voit conférer qu'un droit d'usage limité. Lesdits supports sont uniquement destinés aux besoins propres de l'acheteur qui s'interdit de reproduire ou de copier, de laisser copier ou reproduire, sous quelle que forme que ce soit, tout ou partie de ces derniers pour les communiquer à des tiers, à titre gratuit ou onéreux. Leur mise en ligne sur internet est strictement interdite.

ARTICLE 11 - RESERVE DE PROPRIETE

La SARL PERENNITE GESTION conserve la propriété des produits vendus jusqu'au paiement effectif de l'intégralité du prix. Au sens de la présente disposition, la remise d'un chèque ne constitue pas un paiement. En cas de non-paiement, même partiel, d'un produit, la SARL PERENNITE GESTION se réserve donc le droit de reprendre la totalité de la commande, et les frais qui en résulteront seront à la charge du CLIENT. Cette disposition ne fait pas obstacle au transfert au CLIENT, dès la livraison, des risques de perte et de détérioration du produit ainsi que des dommages qu'il pourrait occasionner.

ARTICLE 12 - FORCE MAJEURE

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

ARTICLE 13 - DROIT APPLICABLE ET REGLEMENT DES DIFFERENDS

Le droit français est seul applicable. Tous différends et contestations relatifs aux contrats seront, à défaut d'accord amiable, jugés par les tribunaux du lieu du siège social de la SARL PERENNITE GESTION, et cela même en cas de pluralité de défendeurs ou d'appel en garantie.

ARTICLE 14 - DISPOSITIONS DIVERSES

Les présentes CGV sont valables à dater du 01 janvier 2018. La SARL PERENNITE GESTION se réserve le droit de les modifier à tout moment et sans préavis. Les présentes CGV sont divisibles. La nullité éventuelle d'une de ces conditions n'affecte pas la validité des autres, à condition que la disposition annulée n'ait pas été considérée par les parties comme substantielle et déterminante et que l'équilibre général des accords contractuels soit sauvegardé. La SARL PERENNITE GESTION et le CLIENT devront si possible remplacer la disposition annulée par une disposition valable correspondant à l'esprit et à l'objet des accords contractuels. En cas de divergence entre les présentes CGV et les conditions particulières proposées par la SARL PERENNITE GESTION, les conditions particulières prévaudront sur les présentes CGV. La SARL PERENNITE GESTION archivera les bons de commandes et factures lesquels seront considérées comme élément de preuve des transactions intervenues entre les parties.



PG PÉRENNITÉ GESTION

Notre objectif : votre croissance