

# Conditions Générales de Vente

## 1. Désignation

Success formation est un organisme de formation continue pour adultes, spécialisé dans la vente, commerce et logistique. Son siège social est fixé au 22 allée de la piscine, 97410, Saint-Pierre. Success formation dispense des formations interentreprises et intra-entreprises, à La Réunion.

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- **Client** : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de Success formation
- **Stagiaire** : la personne physique qui participe à une formation.
- **Formations interentreprises** : les formations inscrites au catalogue de Success Formation et qui regroupent des stagiaires issues de différentes structures.
- **Formations intra-entreprises** : les formations conçues ou non sur mesure par Success formation pour le compte d'un client, et regroupant les salariés d'une même entreprise.
- **CGV** : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- **OPCO** : les organismes paritaires collecteurs agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

## 2. Objet

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à l'ensemble des prestations de formation engagées par Success formation pour le compte d'un Client. Le fait de s'inscrire ou de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes

conditions générales de vente. Les présentes conditions générales de vente prévalent sur tout autre document du Client, et en particulier sur toutes les conditions générales d'achat du Client.

## 3. Conditions financières, règlements et modalités de paiement

Tous les prix sont indiqués en euros et toutes taxes comprises (exonération d'impôt : l'article 261-4-4° du code général des impôts (CGI)). Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'issue de la formation, à réception de facture, au comptant, sans escompte à l'ordre de Success Formation. En cas de parcours long, des facturations intermédiaires peuvent être engagées.

Toute somme non payée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à une fois et demie le taux d'intérêt légal. Success Formation aura la faculté d'obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du Client sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus à Success Formation.

En cas de règlement par l'OPCO dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer sa demande de prise en charge avant le début de la

formation. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire du devis que le Client retourne dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention « Bon pour accord » à Success Formation. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la différence sera directement facturée par Success Formation au Client. Si l'accord de prise en charge du Client ne parvient pas à Success Formation au plus tard un jour ouvrable avant le démarrage de la formation, Success Formation se réserve la possibilité de refuser l'entrée en formation du Stagiaire ou de facturer la totalité des frais de formation au Client. Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation.

## 4. Dédit et remplacement d'un participant

En cas de dédit signifié par le Client à Success Formation au moins 7 jours avant le démarrage de la formation, Success Formation offre au Client la possibilité :

- de repousser l'inscription du Stagiaire à une formation ultérieure, dûment programmée au catalogue de Success Formation, et après accord éventuel de l'OPCO,

- de remplacer le Stagiaire empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation, sous réserve de l'accord éventuel de l'OPCO. Cette dernière possibilité ne peut s'appliquer aux personnes intermittentes du spectacle.

## 5. Annulation, absence ou interruption d'une formation

Tout module commencé est dû dans son intégralité et fera l'objet d'une facturation au Client par Success Formation. En cas d'absence, d'interruption ou d'annulation, la facturation de Success Formation distinguera le prix correspondant aux journées effectivement suivies par le Stagiaire et les sommes dues au titre des absences ou de l'interruption de la formation. Il est rappelé que les sommes dues par le Client à ce titre ne peuvent être imputées par le Client sur son obligation de participer à la formation professionnelle continue ni faire l'objet d'une demande de prise en charge par un OPCO.

Dans cette hypothèse, le Client s'engage à régler les sommes qui resteraient à sa charge directement à Success Formation.

D'autre part, en cas d'annulation de la formation par le Client, Success Formation se réserve le droit de facturer au Client des frais d'annulation calculés comme suit :

- si l'annulation intervient plus de 15 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : aucun frais d'annulation
- si l'annulation intervient entre 15 jours et 7 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : les frais d'annulation sont égaux à 50% du prix H.T. de la formation
- si l'annulation intervient moins de 7 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : les frais d'annulation sont égaux à 100 % du prix H.T. de la formation

## 6. Horaires et accueil

Sauf indication contraire portée sur la fiche de présentation de la formation et la convocation, la durée quotidienne des formations est

fixée à sept heures. les formations se déroulent de 8h30 - 12h30 et 13h30 - 16h30 avec une pause en milieu de chaque demi-journée

# Conditions Générales de Vente

## **7. Effectif et ajournement**

Pour favoriser les meilleures conditions d'apprentissage, l'effectif de chaque formation est limité. Cet effectif est déterminé, pour chaque formation, en fonction des objectifs et des méthodes pédagogiques. Les inscriptions sont prises en compte dans leur ordre d'arrivée. L'émission d'un devis ne tient pas lieu d'inscription. Seuls les devis dûment renseignés, datés, tamponnés, signés et revêtus de la mention « Bon pour accord », retournés à Success Formation ont valeur contractuelle. Une fois l'effectif atteint, les inscriptions sont closes. Success Formation

peut alors proposer au Stagiaire de participer à une nouvelle session ou de figurer sur une liste d'attente. Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement d'une formation, Success Formation se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce sans indemnités.

## **8. Devis et attestation**

Pour chaque action de formation, un devis est adressé en deux exemplaires par Success Formation au Client. Un exemplaire dûment renseigné, datés, tamponnés, signés et revêtus de la mention « Bon pour accord » doivent être retournés à Success Formation par tout moyen à la convenance du Client : courrier postal, télécopie, mail. Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre Success Formation, l'OPCO ou le Client. A l'issue de la formation, Success Formation remet

une attestation de formation au Stagiaire. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un OPCO, Success Formation lui fait parvenir un exemplaire de cette attestation accompagné au cas échéant de la facture. Une attestation de présence pour chaque Stagiaire peut être fournie au Client, à sa demande.

## **9. Obligations et force majeure**

Dans le cadre de ses prestations de formation, Success Formation est tenue à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses Clients ou de ses Stagiaires. Success Formation ne pourra être tenue 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 Success Formation, 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 Success Formation.

## **10. 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 Success Formation 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. A 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 Success Formation. 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.

## **11. 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.

## **12. Confidentialité et communication**

Success Formation, 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 Success Formation au Client. Success Formation 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 Success Formation comme client de ses formations. A cet effet, le Client autorise Success Formation à mentionner son nom 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, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

## **13. 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 Success Formation.

# Conditions Générales de Vente

- 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.

En particulier, Success Formation 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, Success Formation 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 selon le Code pénal - Article 226-1. Une autorisation d'image est donnée à chaque stagiaire afin d'obtenir son consentement ou signifié son refus.

## **14. Droit applicable et juridiction compétente**

Les conditions générales détaillées dans le présent document sont régies par le droit français. En cas de litige survenant entre le Client et Success Formation à l'occasion de l'interprétation des présentes ou de l'exécution du contrat, il sera recherché une solution à l'amiable. A défaut, le Tribunal de Saint Pierre sera seul compétent pour régler le litige

Mis à jour le 05/09/2025