

Le catalogue des formations de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

2020



INSTITUT



DES CONSTRUCTEURS
ET DES PROMOTEURS

L'Institut des Constructeurs et des Promoteurs: l'expert pour vos formations

L'Institut des Constructeurs et des Promoteurs met à votre disposition des formations de haut niveau. Pour vous accompagner concrètement et efficacement, l'Institut vous propose, à ce jour, 8 modules de formations mises à jour des dernières évolutions législatives et pratiques métiers.

Nous vous invitons à découvrir, au travers de ce catalogue, les meilleures formations concernant le métier de promoteur immobilier, constructeur de maisons individuelles et aménageur réalisées par les meilleurs experts dans les domaines précités.

Nos formations inter vous accueillent présentiel à Paris où en distanciel en visioconférence et vous accompagnent dans les évolutions de vos pratiques professionnelles avec une approche pédagogique mixant les apports théoriques et pratiques pour des applications directement exploitables en situation professionnelle.

Un soin tout particulier a été apporté au choix de l'équipe d'intervenants: l'excellence dans les domaines d'expertises ainsi que les bonnes qualités pédagogiques ont été vérifiées au préalable.

A la demande, toutes les références de notre catalogue peuvent être programmées en intra dans vos locaux ou en visioconférence en collaboration avec l'Institut.

Nos formations ne sont, pour l'instant, pas accessibles aux personnes handicapées.

Le numéro de prestataire de formation de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs est le : 11 75 54819 75

L'Institut des Constructeurs et des Promoteurs est référencé DataDock



Inscriptions

Par courrier: Institut des Constructeurs et des Promoteurs, 33 rue Galilée—
75016 Paris

Vous pouvez vous inscrire par courrier, en précisant l’intitulé de la formation choisie, la date, nom et prénom du ou des stagiaires, fonction, société, adresse, n° de mobile, adresse mail, nom et prénom du responsable formation ainsi que son adresse mail. Rappeler le tarif du module dans le courrier signé et tamponné.

Par mail: formation@institutcp.com

Vous pouvez également transmettre votre demande par mail. Vous recevrez en retour un bulletin d’inscription à remplir et à retourner accompagné de votre règlement.

Pour votre bonne information, les modules de formation proposés dans ce document ne sont malheureusement pas accessibles pour l’instant aux personnes handicapées.



Nos modules de formation

Modules de formation métiers

Maîtriser les techniques de prospections et de négociations foncières. 2 jours 14h en présentiel (possiblement en distanciel si la situation sanitaire le rend nécessaire)

Réussir le montage d'une opération de promotion immobilière. 2 jours 14h en présentiel (possiblement en distanciel si la situation sanitaire le rend nécessaire)

La servitude sociale : transformer la contrainte en levier de croissance. 2 jours 14h en présentiel (possiblement en distanciel si la situation sanitaire le rend nécessaire)

Jusqu'à la réception de travaux » en construction de maison individuelle. 1 jour 7h en présentiel (possiblement en distanciel si la situation sanitaire le rend nécessaire)

Modules de formation juridique

Etude & Pratique du CCMI. 1 jours 7h en présentiel / 2 demi-journées 6h en distanciel

Techniques de division du sol, de l'espace et du bâti et permis d'aménager - 1 jours 7h en présentiel / 2 demi-journées 6h en distanciel

La sous-traitance (marché privé) - 1 jours 7h en présentiel / 2 demi-journées 6h en distanciel

Les législations connexes aux autorisations d'urbanismes. 1 jour 7h en présentiel / 2 demi-journées 6h en distanciel

2 modules de formation commerciales ainsi qu'1 module de formation digital sur la captation de leads sont en préparation pour le dernier trimestre 2020

Maîtriser les techniques de prospections et de négociations foncières. 2 jours 14h

Dates: 14 et 15 septembre / 25 et 26 novembre 2020

Objectifs de la formation:

Organiser une veille stratégique sur un territoire « cible »

Connaître les méthodes de recherche de fonciers

Valoriser des parcellaires par la pratique

Connaître les « outils » ZAC, Eco quartier, EPF ...

Améliorer les pratiques de négociation

Sécuriser ses accords sur le plan juridique et financier

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en présentiel (possiblement en distanciel si la situation sanitaire l'exige).

Une évaluation des acquis est faite en fin de formation

Publics:

Promoteur immobilier, constructeur de maisons individuelles, AMO, responsable de programme, aménageurs

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Coût: formation en présentiel : 1554€ TTC (soit 1295€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 1794€ TTC (soit 1495€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Nos formations ne sont, pour l'instant, pas accessible aux personnes handicapées.

Plan de la formation

Organiser une veille stratégique sur un territoire « cible »

Les apports majeurs de la loi ALUR et MACRON en matière de foncier - Du S.C.O.T au P.L.U Intercommunal ; l'urbanisme au service du développeur - L'urbanisme de projet ; mythe ou réalité ? - Optimiser les sources existantes de renseignements - Savoir identifier ses cibles et savoir capitaliser l'information - Les principales servitudes urbaines dont l'apport de l'art.55 de la loi S.R.U

Connaître es méthodes de recherche de fonciers

Le marché visible et la recherche pro active ; - Les apports de parcellaires publics et privés - La recherche ciblée VS la recherche exhaustive - La recherche déléguée et la recherche mutualisée.—, Le partenariat avec les opérateurs privés/ publics (dont bailleurs sociaux)

Valoriser des parcellaires par la pratique

L'optimisation du parcellaire trop grand et/ou trop petit - La péréquation interne et externe ; pourquoi et comment ? - La reconversion et la mutation - La préemption forcée et l'expropriation ; pourquoi et comment se protéger - La mise en constructibilité différée et le portage - La cristallisation du droit à construire et le Certificat d'Urbanisme - La division parcellaire et le permis d'emménager

Connaître les « outils » ZAC, Eco quartier, EPF ...

Avantages et inconvénients - Négocier avec l'E.P.C.I et les instructeurs délégués
Les réponses aux concours - Les taxes à l'aménagement et la PUP

Améliorer les pratiques de négociation

Checklist des principales difficultés liées aux terrains - Savoir « négocier » les servitudes et autres écueils existants ou à venir - L'usage de la « concertation » ; une opportunité à saisir ? - La chaîne des acteurs (du vendeur à l'instructeur) Savoir « négocier » le temps et apprécier les délais - La méthode du calcul « à rebours » ; apprécier le bon coût d'acquisition - Comprendre les notions de surface de plancher, surface utile et de surface habitable

Sécuriser ses accords sur le plan juridique et financier

Les types de contrats ; du synallagmatique à la P.U.V. - Les différentes garanties apportées au vendeur et à l'acquéreur - Les principales clauses suspensives - Les calculs de plus-values acquéreurs

**Satisfaction
stagiaires**

Réussir le montage d'une opération de promotion immobilière. 2 jours 14h

Dates: 14 et 15 octobre 2020

Objectifs de la formation:

Maîtriser le nouveau cadre urbanistique à jour de la loi ALUR et ELAN

Apprécier la potentialité socio-économique d'un foncier

acquérir la maîtrise foncière : méthodes, moyens et procédures

Analyser un bilan promoteur et ses équilibres financiers

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en présentiel (possiblement en distanciel si la situation sanitaire l'exige).

Une évaluation des acquis est faite en fin de formation

Publics:

Promoteur immobilier, constructeur de maisons individuelles, AMO, responsable de programme, aménageurs

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Coût formation en présentiel: 1554€ TTC (soit 1295€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 1794€ TTC (soit 1495€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Nos formations ne sont, pour l'instant, pas accessibles aux personnes handicapées.

Plan de la formation

Maîtriser le nouveau cadre urbanistique à jour de la loi ALUR et ELAN

Déterminer les normes d'urbanisme applicables aux nouveaux projets
Déterminer le cadre du RNU au SCOT, du PLH au PLU intercommunal
Intégrer les impacts des lois ALUR et divers décrets issus de la loi ELAN
Identifier les modes de construction et/ou d'aménagement
Connaître la portée et les limites du certificat d'urbanisme
Faire le point sur le droit à construire, le permis à lotir et le permis de construire
Quelles sont les autorisations connexes dont le permis de démolir

Apprécier la potentialité socio-économique d'un foncier

Comment réaliser les études préliminaires, études de faisabilité
Maîtriser le mécanisme du compte à rebours promoteur
Savoir distinguer l'affectation différenciée et la péréquation financière
Présentation d'un modèle et mise en pratique sous Excel
La vente en bloc et l'art 55 de la loi SRU
Comprendre les notions de surface de plancher, surface utile et de surface habitable
Calculer la charge foncière admissible (l'étude de contenance)
Appréhender le régime de droit commun (taxe d'aménagement)

Acquérir la maîtrise foncière : méthodes, moyens et procédures

Quel choix du mode contractuel? - Maîtriser les protocoles d'accords et les promesses de vente (PUV & PSV) - Recenser les clauses essentielles des promesses de vente - La dation en paiement (par l'exemple sur bilan prévisionnel) - La DIA, la préemption forcée et l'expropriation - Veille marché et études spécifiques sur projet (notions de « sortie » et rentabilité financière)
Cahier des charges primaires (technique & commercial)

Analyser un bilan promoteur et ses équilibres financiers

Quelle méthode de calcul de la charge foncière (exemple sur tableur)? - Comprendre le bilan prévisionnel à travers un exemple - Qu'est-ce que le plan de trésorerie VEFA? - Maîtriser les équilibres financiers chez l'opérateur social
Comprendre les effets de leviers, les ratios intermédiaires et le RTI - Comment réaliser le « bouclage » opérationnel d'une opération immobilière? - Les préaccords de garanties financières (GFA) - Les diverses taxes (pré-calcul) et les modes dérogatoires

**Satisfaction
stagiaires**

« Jusqu'à la réception de travaux » en construction de maison individuelle. 2 demi-journées 6h

Dates: 18 et 19 juin 2020 (distanciel)

Objectifs de la formation:

Connaître les obligations du contrat de construction de maison individuelle pour la phase chantier

Appréhender au mieux la partie chantier avec le client et cela jusqu'à la levée des réserves et suivi des services après-vente

Méthode pédagogique:

En visioconférence via l'application ZOOM

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en présentiel (possiblement en distanciel si la situation sanitaire l'exige).

Une évaluation des acquis est faite en fin de formation

Publics:

Publics: Constructeur de maisons individuelles, conducteur de travaux,

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Coût formation en distanciel: 540€ TTC (soit 450€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 648€ TTC (soit 540€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Nos formations ne sont, pour l'instant, pas accessibles aux personnes handicapées.

Plan de formation:

Partie 1 : Rappel de la loi de 90 pour la phase chantier, rappelant les obligations des constructeurs vis à vis de la loi, du code de la construction et de l'habitation, du code civil, et de la NF P 03-001.

Partie 2 : Le déroulé de cette seconde partie suivra le phasage chantier partant de la MAP, jusqu'à la gestion des SAV après réception.

Rappel des levées des conditions suspensives

Le Rdv de MAP : la clé de la confiance client

Gestion des travaux supplémentaires et des avenants

La pratique des rendez-vous chantier aux phases appels de fonds

Responsabilité du chantier et gestion des travaux réservés clients

Les phases préalables à la réception

La pratique de la réception de travaux

Organisation de la réunion

L'état des lieux et son PV de réception

Le règlement final des 5%

Remise des clés et documents administratifs

Clôture de la réunion

Rappel des garanties

Levées des réserves et suivi des SAV

**Satisfaction
stagiaires**

Etude & Pratique du Contrat de Construction de maison individuelle. 2 demi-journées 6h en distanciel et 1 jour 7h en présentiel

Dates: 9 et 10 juin 2020 (distanciel) / 6 octobre 2020 (présentiel ou distanciel)

Objectifs de la formation:

Connaître le Contrat de Construction de maison individuelle en théorie et en pratique

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en présentiel (possiblement en distanciel si la situation sanitaire l'exige).

Quizz au cours de la formation et une évaluation des acquis est faite en fin de formation

Si en distanciel: visioconférence via l'application ZOOM

Publics: Constructeur de maisons individuelles

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrits

Coût: en présentiel: 780€ TTC (soit 650€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 864€ TTC (soit 720€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Coût formation en distanciel: 540€ TTC (soit 450€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 648€ TTC (soit 540€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Nos formations ne sont, pour l'instant, pas accessibles aux personnes handicapées.

Plan de formation

Analyser le contexte historique de la loi du 16 juillet 1971 à la loi du 19 décembre 1990

Le champ d'application du CCMI

Le CCMI par rapport aux autres contrats de construction

Le CCMI avec plan par rapport au CCMI sans plan

Le régime d'ordre public du CCMI

Les dispositions communes aux CCMI

Le régime spécial du CCMI sans plan

Etude de cas et échanges avec la salle

Formalisme du CCMI

Conditions suspensives à la formation du CCMI

Rétractation du maître de l'ouvrage

Paiement du prix et réalisation des travaux de construction

Garantie de livraison des travaux

Protection des sous-traitants

Risques contentieux

Etude de cas et échanges avec la salle

**Satisfaction
stagiaires**

La sous-traitance (marché privé) - 2 demi-journée 6h en distanciel et 1 jour 7h en présentiel

Dates: 22 octobre 2020

Objectifs de la formation:

Connaître juridiquement la sous-traitance dans les marchés privés.

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en présentiel et possiblement en distanciel si la situation sanitaire l'exige

Un quizz est réalisé au cours de la formation et une évaluation des acquis est faite en fin de formation

Si en distanciel: visioconférence via l'application ZOOM

Publics:

constructeur de maisons individuelles, promoteur immobilier, AMO

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrit

Coût formation en présentiel: 780€ TTC (soit 650€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 864€ TTC (soit 720€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Coût formation en distanciel: 540€ TTC (soit 450€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 648€ TTC (soit 540€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Nos formations ne sont, pour l'instant, pas accessibles aux personnes handicapées.

Plan de la formation

Sous-traitance, sous-traitant de second rang, cotraitance : rappel des définitions

Conclusion du contrat de sous-traitance

- Forme du contrat de sous-traitance
- Sous-traitance et droit du travail
- Acceptation du sous-traitant / conditions de paiement

Garanties de paiement du sous-traitant :

- L'action directe du sous-traitant (article 12)
- Caution ou délégation de paiement (article 14)
- Responsabilité du maître d'ouvrage (article 14-1)

Responsabilités et sous-traitance :

- Responsabilités entre les parties
- Responsabilités sous-traitant / maître d'ouvrage
- Responsabilité du sous-traitant vis-à-vis des tiers



**Nouvelle
formation !**

Techniques de division du sol, de l'espace et du bâti et permis d'aménager - 2 demi-journées 6h en distanciel et 1 jour 7h en présentiel

Dates: 3 et 4 juin (distanciel) / 24 et 25 juin (distanciel) / 13 octobre 2020

Objectifs de la formation:

Comprendre les techniques de division du sols, de l'espace et du bâti ainsi que du permis d'aménager
Connaître la pratique du PCVD en lotissement
Maîtriser la pratique de la TVA sur marge

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques
Formation en présentiel (possiblement en distanciel si la situation sanitaire l'exige).
Une évaluation des acquis est faite en fin de formation
Si en distanciel: visioconférence via l'application ZOOM

Publics:

Aménageur, lotisseur, constructeur de maisons individuelles, AMO

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrit

Coût formation en présentiel : 780€ TTC (soit 650€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 864€ TTC (soit 720€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut , par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Coût formation en distanciel: 540€ TTC (soit 450€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 648€ TTC (soit 540€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Nos formations ne sont, pour l'instant, pas accessibles aux personnes handicapées.

Plan de la formation

I – PRESENTATION DES TECHNIQUES DE DIVISION

- La notion d'unité foncière
- Le permis d'aménager valant lotissement
- Le permis de construire valant division
- Le PCVD avec lotissement
- La notion de division primaire
- La division à l'intérieur d'une ZAC
- Les autres différents cas de détachement de terrain
- La division issue d'un PUP (projet urbain partenarial)
- La copropriété verticale et horizontale

II – LE PCVD SANS LOTISSEMENT

- Cas pratique n°1 PCVD et division primaire
- Cas pratique n°2 PCVD et division en volumes
- Cas pratique n°3 PCVD et lotissement déclaré
- Cas pratique n°5 Chercher l'erreur
- Cas pratique N°6 Unité foncière

III – Point sur la TVA sur marge

IV- QCM

**Satisfaction
stagiaires**

La servitude sociale : transformer la contrainte en levier de croissance. 2 jours 14h

Dates: 18 et 19 juin 2020

Objectifs de la formation:

Connaître la politique publique du logement social en France

Connaître es missions et le cadre juridique du logement social

Découvrir les nouvelles règles applicables au logement social

Etudier les approches sectorielles et les outils de pilotage

Appréhender au mieux le logement social sur son territoire

Appréhender l'accèsion sociale à la propriété

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques

Formation en présentiel

Une évaluation des acquis est faite en fin de formation

Publics:

Promoteur immobilier

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrit

Coût formation en présentiel : 1554€ TTC (soit 1295€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 1794€ TTC (soit 1495€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Nos formations ne sont, pour l'instant, pas accessibles aux personnes handicapées.

Plan de la formation

Connaître la politique publique du logement social en France

Etudier les enjeux et les jalons historiques des politiques du logement/
Comprendre les modalités de financement de ces politiques/Appréhender les effets et les limites de l'article 55 de la Loi SRU /Identifier les principaux acteurs (ESH, Offices, SEM....) et leurs cultures communes et divergentes /
Appréhender les principales mutations en cours

Les missions et le cadre juridique du logement social

Connaître les spécificités patrimoniales du parc social/Comprendre les raisons de l'essor de la Vefa et identifier les risques afférents dans la relation future/
Appréhender les outils de pilotage stratégique : CUS, PSP .../Connaître le principe du bail social et les effets du Dalo, SLS et perte du droit au maintien dans les lieux

Découvrir les nouvelles règles applicables au logement social

Connaître les principaux produits mobilisables (PLAI, PLUS, PLS, PLI, etc.)/
Maîtriser les fondamentaux de la comptabilité des LLS/Apprécier les subtilités de la Surface Utile vs SHAB et Surface de plancher/Analyser les postes intermédiaires d'un programme pour établir une relation gagnant-gagnant

Etudier les approches sectorielles et les outils de pilotage

Connaître les procédures d'agrément/Connaître les effets du zonage territorial/
Anticiper les conséquences de la Loi ELAN/Appréhender l'impact de la réduction de loyer solidarité (RLS)

Le logement social sur son territoire

Assimiler le modèle économique d'une opération/Identifier le rôle et les moyens des collectivités locales et de l'EPCI/Comprendre les délégations des aides à la pierre/Les rôles et apports de la CDC, d'Action logement et autres acteurs/
rappel de l'article L. 433-2 du CCH créé par la loi du 17 février 2009

Appréhender l'accès social à la propriété

Connaître le cadre légal et les enjeux de la vente HLM/Les ventes à prix et coûts maîtrisés/Identifier les apports et les limites de la vente HLM/
Appréhender les grands principes du PSLA/Analyser les forces et faiblesses d'un programme PSLA dans un marché ouvert type ZAC / ECO QUARTIER

**Satisfaction
stagiaires**

Les législations connexes aux autorisations d'urbanismes. 2 demi-journée 6h en distanciel et 1 jour 7h en présentiel

Dates: 29 octobre 2020

Objectifs de la formation:

Connaitre la concertation préalable à un projet immobilier ou d'aménagement
Connaitre la demande d'autorisation environnementale pour les installations, ouvrages, travaux ou activités (IOAT) et installations classées pour la protection de l'environnement soumises à autorisation
Appréhender au mieux l'évaluation environnementale des projets immobiliers ou d'aménagement
Connaitre les procédures d'agrément des locaux d'activités
Connaitre les procédures d'autorisation commerciale
Appréhender les règles pour les établissements recevant du public

Méthode pédagogique:

Alternance de théories et d'études de cas pratiques
Formation en présentiel (possiblement en distanciel si la situation sanitaire l'exige).
Une évaluation des acquis est faite en fin de formation
Si en distanciel: visioconférence via l'application ZOOM

Publics:

Promoteur immobilier, constructeur de maisons individuelles, aménageur, lotisseur

Prérequis: aucun

Formation en intra-entreprise possible selon le nombre d'inscrit

Coût formation en présentiel : 780€ TTC (soit 650€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 864€ TTC (soit 720€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Coût formation en distanciel: 540€ TTC (soit 450€ H.T) par participant si vous êtes membre de l'Institut et de 648€ TTC (soit 540€ HT) si vous n'êtes pas membre de l'Institut, par chèque à l'ordre de l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs

Nos formations ne sont, pour l'instant, pas accessibles aux personnes handicapées.

Plan de formation

I - La Concertation préalable à un projet immobilier ou d'aménagement

La concertation préalable obligatoire

La concertation préalable facultative

La concertation facultative au titre du code de l'environnement

II - La demande d'autorisation environnementale pour les installations, ouvrages, travaux ou activités (IOAT) et installations classées pour la protection de l'environnement soumises à autorisation Le contenu du dossier et la procédure d'obtention prévue aux articles L.181-1 et suivants du code de l'environnement

L'articulation avec les autorisations d'urbanisme

III - L'évaluation environnementale des projets immobiliers ou d'aménagement

Les seuils de soumissions des projets et le contenu de l'évaluation environnementale

L'appréciation de la suffisance de dossier

L'avis de l'autorité environnementale et ses conséquences

IV - L'agrément des locaux d'activités

Champ d'application de la procédure d'agrément

Conditions de délivrance de l'agrément et procédure

V- L'autorisation commerciale

Contenu du dossier

Procédure d'obtention et articulation avec les autorisations d'urbanisme

VI – Les établissements recevant du public

Seuils applicables

Contenu du dossier et règles spécifiques en matière d'incendie et de normes handicapés

Synthèse à partir d'un immeuble soumis à l'ensemble de ces législations

**Nouvelle
formation !**

Conditions générales de vente

1– Les présentes conditions s'appliquent à toute inscription à une formation en présentiel de type inter ou intra-entreprises et organisée par l'Institut des Constructeurs et des Promoteurs. L'inscription à une formation confère à l'inscrit la qualité de « client » et implique l'acceptation sans réserve des présentes conditions générales

2-Incription à une formation: Le bulletin d'inscription complété peut être retourné par mail ou par courrier postal. A réception, l'Institut transmet la convention de formation ainsi que le règlement intérieur. La convention comprenant date, heure et lieu de formation est transmise au plus tard 7 jours avant la formation. Elle est accompagnée par un plan d'accès et à la demande d'une liste des hôtels avoisinants si de besoin.

3-Le prix par participant est stipulé HT. Il faut y rajouter la TVA au taux en vigueur. Ce prix est forfaitaire et couvre (sauf formation intra entreprises) les frais pédagogiques, la documentation et la (ou les) pause et le (ou les) déjeuner en présentiel.

4-Dispositions financières. Le règlement doit être transmis en totalité à l'inscription sauf conditions particulières accordées par écrit par l'Institut. Si le client souhaite que le règlement soit effectué par un organisme payeur désigné par le client, ce dernier doit expressément indiquer sur son bulletin d'inscription les coordonnées exactes de l'organisme. Le client procède directement à une demande de prise en charge. Le client reste en tout état de cause seul responsable du paiement. Le client peut effectuer le paiement par chèque ou par virement. Si le paiement est réalisé par chèque, ce dernier est encaissé lorsque la formation est effectuée.

5-Conditions d'annulation par l'organisateur. Dans le cas où l'organisateur serait contraint d'annuler pour des raisons de force majeure ou par décision des pouvoirs publics, il s'engage à proposer une nouvelle action programmée dans les 6 mois suivants celle annulée, sans frais supplémentaire. Si le client ne souhaite pas reporter sa participation, l'Institut remboursera les sommes indûment perçues du fait de l'annulation. Dans le cas où le nombre de participants à une session de formation serait jugé pédagogiquement insuffisant, l'Institut se réserve le droit d'ajourner une formation au plus tard 7 jours ouvrés avant la date prévue sous réserve d'en informer chaque stagiaire par mail. Une autre date de session pourra être proposée. En cas d'impossibilité de report les frais d'inscriptions seront intégralement remboursés sans que le client puisse prétendre à aucune indemnité à quelque titre que se soit.

6-Conditions d'annulation par le client. 21 jours avant la date effective de la formation, l'Institut rembourse intégralement les sommes perçues sans pénalité. Au-delà, et sauf cas de force majeure (accident, décès, maladie sur présentation d'un certificat médical) 100% des frais d'inscription sont dus. Il en va de même si le (ou la) stagiaire de s'est pas présenté à la formation ou pour tout abandon en cours de formation.

7-Données à caractère personnel. L'Institut ne peut transmettre les données personnelles des participants à une personne extérieure sauf à l'intervenant réalisant la formation

8-Litiges. Compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris