



# PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

## Donner du PEPS à ses interventions

1

### ▣ QUI PARTICIPE ?

Cette formation courte est destinée aux managers, responsables de projet, fonctions support, experts, forces de vente... susceptibles de prendre la parole en public pour exposer et défendre leurs idées et animer des débats.

### ▣ QUELS BÉNÉFICES ?

- ▣ Construire son animation avec sens, en soulignant sa valeur ajoutée professionnelle : définir un angle d'attaque, structurer son message en fonction du public et du résultat à atteindre, prendre plaisir à intervenir en public...
- ▣ Maîtriser son intervention pour en faire une prestation efficace et convaincante : s'affirmer devant un public, développer une forte présence, gérer son stress, communiquer efficacement ses idées et convictions, provoquer l'adhésion...
- ▣ Impliquer l'auditoire et le faire agir : mener un débat, gérer les objections, interagir avec son public...

### ▣ LES "PLUS" DE LA FORMATION

- ▣ Intervention d'un acteur professionnel : travail de la voix, communication corporelle, gestion de la pression...
- ▣ Mises en situation concrètes : entraînements intensifs sur les présentations préparées par les participants, feed-back personnalisés...
- ▣ Exigence pédagogique : travail sur le fond, sur la forme, sur la posture, pour apprendre à donner du sens, à construire et transmettre un message

### Compétences déclinées



#### Repères

- Enrichir ses connaissances. Exemples : concepts, méthodes, cadre légal...



#### Pratiques

- S'approprier le savoir-faire de la fonction et savoir diriger son action



#### Postures

- Prendre conscience de ses actes, développer son impact relationnel et sa communication

### ▣ VALIDATION - CLOTURE

- ▣ Attestation de présence/compétences

### QUEL CONSULTANT ANIME LA FORMATION ?

Depuis 1982, les consultants en management forment au leadership, aux techniques et aux comportements efficaces de communication. Ils se différencient particulièrement par leur dimension opérationnelle qui permet une mise en application concrète et immédiate. La marque Altedia Dynargie signe des modalités pédagogiques spécifiques grâce auxquelles chaque participant gagne en

performance relationnelle et peut modifier durablement ses comportements et renforcer sa posture.

En effet, la pédagogie interactive Altedia Dynargie consacre 80 % du temps aux mises en situation concrètes à partir de nombreux cas pratiques, face au consultant, avec feed-back de progrès et application d'un plan d'action personnalisé.

**PRÉPARATION POUR LA SESSION DE FORMATION**

- Le participant conçoit deux présentations, dont une professionnelle à réaliser à l'aide du guide "Se préparer à une présentation"

**J1-2 PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC DE FAÇON SEREINE, PERCUTANTE ET MOBILISATRICE**

- Comment se préparer efficacement à intervenir en public ?
- Comment rendre percutante sa présentation ?
  - La méthode PEPS (Préparation Essentielle Posture Stimulation), les lois de la prise de parole en public
  - Maîtriser les clés de réussite d'une présentation : messages, structure, enchaînement d'idées, démonstration, incitation à l'action, supports visuels
- Comment respirer, se relaxer pour lancer sereinement sa présentation ?
- Comment repérer et utiliser son potentiel vocal ?
- Comment placer sa voix ? (exercices variés et ludiques)
- Comment capter son auditoire en utilisant son regard et sa posture physique ?
- Comment mieux utiliser son "body language" ?
- Mieux utiliser son potentiel non verbal : gestuel, regard, "présence"
- Comment vendre une idée à un groupe ?
- Comment réussir une intervention improvisée ?
- Comment gérer les objections en public ?
- Comment gérer l'interactivité et les débats ?
- Comment maîtriser les situations difficiles face à un groupe ?
- Comment faire passer les bons messages en fonction de sa propre personnalité ?
- Comment mettre en place un plan personnel de mise en application ?

**SUIVI PERSONNALISÉ**

**Pack A** Accompagnement individuel à la carte, aide à la préparation d'une intervention à fort enjeu, conseils sur sa présentation... séance de 2h selon vos besoins

**Pack B** Bilan post-formation avec le consultant, 1h d'entretien individuel par téléphone

**FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES**

Animer efficacement un collectif : Conduite et animation de réunion

Les parcours de formation en inter-entreprises permettent à chaque manager, fonctionnel, responsable de projet transverse, consultant, commercial... de progresser grâce à des programmes adaptés (de l'acquisition de fondamentaux au perfectionnement).

*De nouvelles sessions et lieux de formation sur toute la France sont ouverts en cours d'année - Consultez notre site internet ou contactez-nous pour être informé des évolutions.*

Lieu	Session	J1-2
Paris	721M3	mar 28 mars 17
		mer 29 mars 17
Paris	722M3	lun 19 juin 17
		mar 20 juin 17
Paris	723M3	jeu 02 nov 17
		ven 03 nov 17
Paris	724M3	mar 12 déc 17
		mer 13 déc 17

**HORAIRES** 9h00 à 17h00

**MODALITÉS** Prix H.T.

- **Formation** 1390 €
- **Pack A** 700 €
- **Pack B** 345 €

**INSCRIPTION EN LIGNE**

Accès au formulaire sur la page d'accueil du site

**CONTACT**

Stéphane GEY  
+33 (0)1 44 91 51 94  
[stephane.gey@lhhaltedia.fr](mailto:stephane.gey@lhhaltedia.fr)

[altedia-dynargie.fr](http://altedia-dynargie.fr)

# QUELLES FORMATIONS CHOISIR SELON LES PRATIQUES ET LES COMPÉTENCES VISÉES ?

## MANAGEMENT HIÉRARCHIQUE LEADERSHIP



### PRATIQUES ET COMPÉTENCES VISÉES

### INTITULÉ DES FORMATIONS

	Jeunes managers Managers de proximité						Managers expérimentés						Efficacité professionnelle								
	p.20	p.22	p.24	p.26	p.28	p.34	p.36	p.38-40	p.42	p.46	p.50	p.48	p.44	p.30	p.32	p.52	p.66	p.88	p.70	p.64	p.72
	Prendre ses fonctions de manager - 1 j	Nouveau manager - 5 j	Management - 4 j	Management et animation d'équipe - 6 j	Structurer son action managériale - 6 j	Leadership et motivation d'équipe - 3 j	Leader et coach - 6 j	Management et leadership - 6 j	Leadership et accompagnement du changement - 6 j	Management des changements - 3 j	Manager coach - 3 j	Stratégie relationnelle d'influence - 3 j	QVT et performance économique - 4 j	Stress au travail - 1 j	Entretien professionnel - 2 j	Techniques de conduite de projet - 1 j	Prise de parole en public - 2 j	Conduite et animation de réunion - 2 j	Management du temps et des priorités - 2 j	Communication et animation d'équipe - 4 j	Éthique et performance en entreprise - 1,5 j
Devenir manager, prendre en main une équipe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																			
Responsabiliser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fixer des objectifs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Déléguer et impliquer - relation interpersonnelle		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Motiver ses collaborateurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Faire preuve d'empathie, d'écoute active	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Savoir mener un entretien participatif		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Savoir annoncer une décision difficile		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gagner en assertivité, s'affirmer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Évaluer la performance		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conduire l'entretien annuel		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Savoir recadrer / féliciter		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Savoir communiquer en ascendant		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arbitrer et gérer des conflits		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adapter son style de leadership et de communication						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>												
Conduire l'entretien professionnel															<input type="checkbox"/>						
Développer les compétences de ses collaborateurs							<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>						
Développer l'autonomie des collaborateurs						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
Prévenir des Risques Psycho Sociaux (RPS)													<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>							
Favoriser la Qualité de Vie au Travail (QVT)												<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>								<input type="checkbox"/>
Communiquer face à un auditoire				<input type="checkbox"/>												<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Animer une équipe en réunion				<input type="checkbox"/>												<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fédérer une équipe autour d'un objectif commun				<input type="checkbox"/>												<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Résoudre une problématique en équipe				<input type="checkbox"/>												<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prioriser et structurer son activité	<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>									<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>		
Appliquer une méthodologie de conduite de projet															<input type="checkbox"/>						
Piloter un projet de changement									<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>											<input type="checkbox"/>
Gérer les résistances humaines face au changement									<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>											
Élaborer une stratégie d'acteur												<input type="checkbox"/>									
Développer son influence relationnelle												<input type="checkbox"/>									
Outil de diagnostic ou de connaissance de soi					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>			

# QUELLES FORMATIONS CHOISIR SELON LES PRATIQUES ET COMPÉTENCES VISÉES ?

## CONDUITE DE PROJET LEADERSHIP TRANSVERSAL

4

1 - Cocher les compétences requises

2 - Identifier la formation

### PRATIQUES ET COMPÉTENCES VISÉES

PRATIQUES ET COMPÉTENCES VISÉES	Acteurs en transversal							Efficacité professionnelle			
	p.52	p.54	p.56	p.58	p.60	p.48	p.46	p.66	p.68	p.70	p.64
	Techniques de conduite de projet - 1 j	Responsable de projet transverse - 5 j	Management transversal - 4 j	Mobilisation et animation d'équipe projet en transversal - 6 j	Conduite de projet en environnement complexe - 7 j	Stratégie relationnelle d'influence - 3 j	Management des changements - 3 j	Prise de parole en public - 2 j	Conduite et animation de réunion - 2 j	Management du temps et des priorités - 2 j	Communication et animation d'équipe - 4 j
Structurer et conduire un projet avec méthode	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>									
Gagner en assertivité, s'affirmer en transversal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Savoir exprimer une demande en transverse		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
Déléguer et impliquer un contributeur transverse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	
Faire preuve d'empathie, d'écoute active	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
S'assurer d'être compris	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Communiquer en ascendant (commanditaire, sponsor, N+1)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
Adapter son style de leadership et de communication		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
Donner un feed-back à un contributeur, recadrer une dérive		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
Gérer et traiter des conflits en transverse		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Communiquer face à un auditoire				<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Animer et impliquer une équipe projet				<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Fédérer une équipe autour d'un objectif commun				<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Résoudre une problématique en collectif				<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Prioriser collectivement les actions avec l'équipe projet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Prioriser et structurer son activité										<input type="checkbox"/>	
Conduire un projet de changement							<input type="checkbox"/>				
Gérer les résistances humaines face au changement							<input type="checkbox"/>				
Élaborer une stratégie d'acteur					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
Développer son influence relationnelle					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
Outil de diagnostic ou de connaissance de soi		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Est conclue la convention suivante, en application des dispositions du livre IX du code du travail, portant sur l'organisation de la formation professionnelle continue, dans le cadre de l'éducation permanente et des articles R.950.1 et suivants de ce livre.

■ **Article 1** : objet

En exécution de la présente convention, Altedia s'engage à organiser, dans le cadre du programme, les actions de formation prévues dans les conditions fixées par les articles qui suivent.

■ **Article 2** : composition

Le nombre de participants étant strictement limité, nous vous recommandons de vous inscrire au moins 3 mois avant la date de la session choisie.

■ **Article 3** : durée et lieu

Selon le programme de formation choisi.

■ **Article 4** : facturation

Une facture et une convention de formation sont établies au premier jour de l'action. Dans le cas où la prestation est prise en charge par un organisme collecteur, il vous appartient de faire les demandes nécessaires auprès de celui-ci afin de faire respecter nos conditions générales de vente. Avant le début de la session, l'organisme collecteur fera parvenir obligatoirement à Altedia un bon de commande. Un formulaire d'inscription en ligne est accessible sur le site [altdia-dynargie.fr](http://altdia-dynargie.fr)

■ **Article 5** : condition de règlement

Les prestations sont payables en euros, acquittées dès réception de facture. Altedia se réserve le droit de revoir ses tarifs pour les prestations en devise hors euros selon le taux de change et frais bancaires associés.

■ **Article 6** : annulation et report

En cas d'absence du participant lors d'une session, les frais hôteliers engagés en "journée forfait d'étude" seront facturés en sus du prix initial de la formation.

En cas d'annulation de votre part, notifiée par mail ou par fax, le montant de votre participation est facturé, ou déduit si le règlement a déjà été encaissé, dans les conditions ci-après :

- 60 jours avant le début de la session, aucune facturation ;
- 30 jours avant le début de la session, facturation de 25 % du prix de la formation ;
- 15 jours avant le début de la session, facturation de 50 % du prix de la formation.

Toute demande de report d'inscription doit être formulée par écrit 30 jours au moins avant le début de la formation. Passé ce délai, les conditions ci-dessous s'appliqueront, sauf si un autre salarié remplace celui qui était prévu :

- 60 jours avant le début de la session, aucune facturation ;
- 30 jours avant le début de la session, facturation de 25 % du prix de la formation ;
- 15 jours avant le début de la session, facturation de 50 % du prix de la formation.

■ **Article 7** : Absence de prise en charge de la formation par un OPCA

En cas de refus de prise en charge de la formation par un OPCA, le donneur d'ordre de l'inscription à la formation se substitue à l'OPCA pour le règlement de la formation. Altedia facturera l'intégralité de la prestation au donneur d'ordre.

■ **Article 8** : Règlement des litiges

En cas d'absence de règlement du donneur d'ordre, Altedia se réserve le droit d'utiliser toute procédure adéquate à la situation. Les parties s'efforceront de régler à l'amiable tous litiges nés à l'occasion du présent contrat. En cas de désaccord persistant, le Tribunal de Commerce de Paris sera seul compétent.

## CONTACT

Stéphane GEY  
+33 (0)1 44 915194  
[stephane.gey@lhaltedia.fr](mailto:stephane.gey@lhaltedia.fr)

[altdia-dynargie.fr](http://altdia-dynargie.fr)