



# Programme de formation

ACCOMPAGNEMENT

À LA CRÉATION D'ENTREPRISE



*Prenez la main sur votre avenir*

 **09 53 27 04 14**  
 [qualite@quater.fr](mailto:qualite@quater.fr)  
 [www.quater.fr](http://www.quater.fr)

Quater® est un Organisme de formation  
enregistré sous le N° 93 06 08761 06,  
auprès du Préfet de la Région PACA.

*PROG\_ACRE\_B\_V2-16\_06\_22*

*«Il n'est pas nécessaire d'espérer pour  
entreprendre, ni de réussir pour persévérer»  
Guillaume d'Orange*

## SOMMAIRE

PROGRAMME DE FORMATION « ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D’ENTREPRISE ».....	4
PUBLIC VISÉ ET PRÉ REQUIS.....	4
OBJECTIFS ET CADRE RÉGLEMENTAIRE .....	4
COMPÉTENCES VISÉES .....	5
MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D’ENCADREMENT .....	6
DÉROULEMENT D’UN ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D’ENTRPRISE .....	6
CONDITIONS DE RÉALISATION DE LA FORMATION .....	8
DÉONTOLOGIE.....	8
MOYENS DE SUIVI DE L’EXÉCUTION DE L’ACTION ET SES RÉSULTATS .....	8
PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP.....	9
MODALITÉS, DÉLAIS D’ACCÈS ET AMPLITUDE .....	9
GAMME ET TARIFS.....	9
RÉSULTATS DES ENQUÊTES DE SATISFACTION .....	12
Sur l’ensemble des prestations du cabinet depuis 18 mois .....	12
EN SAVOIR PLUS SUR QUATER®.....	13
QUATER® SARL .....	14

## PROGRAMME DE FORMATION

### ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

#### PRÉREQUIS ET PUBLIC VISÉ

L'accompagnement à la création ou à la reprise d'entreprise est accessible à tous sans prérequis. L'accès aux financements de la formation professionnelle est limité aux personnes porteuses d'un projet entrepreneurial et prêtes en attester.

Cette action de formation s'adresse plus particulièrement à toute personne qui souhaite comprendre les facteurs-clés de succès de la création d'entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet. L'action de formation est en langues française, de même que les supports et les ressources documentaires.

Dans le cas où le(la) bénéficiaire et/ou son formateur auraient un doute sur le niveau de maîtrise de la langue française du stagiaire en regard de son projet, un test de français pourra être proposé de façon à adapter la méthode d'accompagnement et le déroulement de la prestation.

#### OBJECTIFS ET CADRE RÉGLEMENTAIRE

##### **Article D6323-7 du code du travail modifié par décret n° 2022-649 du 22 avril 2022**

« I.-Les actions de formation, d'accompagnement et de conseil éligibles au compte personnel de formation mentionnées au 4° du II de l'article L. 6323-6 sont réalisées dans le cadre du parcours prévu à l'article L. 6313-2 suivi par le créateur ou le repreneur d'entreprise.

« Ces actions ont pour objet l'acquisition de compétences exclusivement liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'une entreprise et à la pérennisation de son activité, et qui ne sont pas propres à l'exercice d'un métier dans un secteur d'activité particulier. ».

La prestation d'accompagnement à la création d'entreprise décrite dans ce programme est une action de formation au sens de la formation professionnelle ; cette formation n'est pas certifiante : les compétences visées ne rentrent pas dans le cadre d'un référentiel de diplôme ni titre RNCP.

L'accompagnement à la création ou à la reprise d'entreprise Quater® a pour objectifs de vous permettre de :

1. Mieux connaître votre potentiel de chef d'entreprise pour mettre en avant vos motivations et vos valeurs au service de votre projet,
2. Définir vos compétences entrepreneuriales et les mettre au service de votre projet,
3. Élaborer un projet conforme à vos aspirations, vos compétences et vos ressources,
4. Construire un modèle d'affaire et élaborer une stratégie commerciale pertinents pour vous, votre offre et votre marché,
5. Définir votre modèle économique et choisir votre structure juridique la mieux adaptée,
6. Piloter la santé financière de votre entreprise.

## COMPÉTENCES VISÉES

L'accompagnement à la création d'entreprise vise à vous rendre capable de :

- **Définir votre stratégie commerciale avec :**
  - Des objectifs de développement clairs
  - Un marché profitable et exploitable
  - Des propositions de valeurs pertinentes et correspondantes aux besoins des clients
  - Un positionnement concurrentiel maîtrisé
  - Des types de clients les plus ou moins rentables pour l'entreprise identifiée
  - Une structuration de la clientèle
  
- **Évaluer vos compétences de chef d'entreprise pour les mettre au service de votre projet :**
  - Confiance dans la qualité de l'offre et dans sa valeur
  - Maîtrise des missions de dirigeant de pilotage : comptabilité, gestion, juridique
  - Aisance dans les démarches de prospection (prise de contact, de rendez-vous)
  - Aptitude à vendre, annoncer un prix de vente et demander de l'argent
  - Aptitude à prendre du recul et faire seul les bons choix d'actions commerciales
  - Motivation intacte
  
- **Communiquer en externe**
  - Définir une identité visuelle et la décliner sur tous les supports commerciaux
  - Utiliser les outils du web (site internet, emailing, réseaux sociaux ...) pour communiquer
  - Développer et entretenir une notoriété sur le marché
  - Inciter les clients à la fidélité, mener des actions menées pour en faire des ambassadeurs
  - Mettre en avant les bénéfices client
  
- **Prospecter et acquérir des clients**
  - Disposer d'un argumentaire formalisé sur toutes les prestations
  - Identifier des types de clients les plus faciles ou moins faciles à conquérir
  - Acquérir ou créer et actualiser un fichier prospects/clients dans l'entreprise, qualifié et mis à jour
  - Identifier et activer des prescripteurs de l'activité pour les différents segments de clientèle
  
- **Piloter la santé financière et juridique de l'entreprise**
  - Mobiliser les moyens (matériel et locaux) adaptés à l'activité
  - Maîtriser des coûts fixes et contenus par la marge dégagée par l'activité
  - Identifier des bons indicateurs et utiliser des tableaux de bord de gestion de l'activité
  - Définir et conserver la trésorerie suffisante pour permettre et développer l'activité
  - Disposer de statuts juridique, fiscal et social pertinents et adaptés
  - Entretenir de bonnes relations avec la banque
  - Satisfaire le dirigeant quant à la performance de l'entreprise (résultat/revenu)

## MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

L'accompagnement à la création d'entreprise est réalisé par un consultant en évolution professionnelle. Il est individualisé. Les séances se déroulent sous la forme d'entretiens. Durant ces entretiens, le consultant apporte son expertise technique, sa capacité à formaliser et à analyser.

Celui-ci (celle-ci) peut utiliser les techniques suivantes :

- Tests spécialisés,
- Questionnaires d'évaluation,
- Apports de connaissances (marché, concepts d'entreprise, concepts de franchise, etc.),
- Remise de supports de formation,
- *Enquête business* de terrain,
- Mise en relation avec un réseau d'experts,
- Co-rédaction d'une synthèse (reprise de la démarche, projet et plan d'action).

Les entretiens individuels sont réalisés à distance par une plateforme digitale, ou en présentiel.

## DÉROULEMENT D'UN ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTRPRISE

### PRÉ ACCUEIL / ADMISSION

Un premier entretien gratuit et sans engagement avec le consultant en charge de votre accompagnement a pour but de valider votre projet entrepreneurial, d'évaluer vos besoins et attentes et d'y adapter l'accompagnement. C'est aussi l'occasion pour vous de vérifier si notre prestation peut vous convenir.

Pour la suite, la prestation proprement dite se déroule en 5 étapes, chacune correspondant à un module.

- Vos compétences entrepreneuriales, vos motivations, vos ressources et vos valeurs,
- Votre modèle d'affaire et votre marché,
- Votre communication, mix marketing, action commerciale,
- Votre statut social et fiscal de chef d'entreprise et le statut juridique de votre entreprise,
- Votre « plan d'affaire ».

## Les étapes :

1. Évaluer votre potentiel, votre motivation et vos ressources, en regard de votre projet.

Il s'agit d'inventorier vos ressources, d'anticiper les éventuelles difficultés et de mettre en valeur les fondements du projet.

2. Faire le bilan de vos compétences entrepreneuriales et apprendre à combler les manques.

L'objectif est de jauger de vos aptitudes et votre motivation en regard des compétences clés d'un chef d'entreprise, pour savoir si vous avez intérêt, dans le cadre de votre projet, à :

1. Exercer la compétence
2. Acquérir la compétence
3. Déléguer ou sous-traiter l'exercice de la compétence

3. Dimensionner votre projet en regard de vos ressources et de vos compétences.

L'objectif est de définir le modèle d'affaire réaliste et motivant qui corresponde à votre projet. Il s'agit de prendre les premières décisions concernant la forme (seul ou avec des associés) et le capital à mobiliser. Avec quels moyens vous lancez-vous ? Bootstrapping ou levées de fonds ? Croissance lente ou investissement massif ? Quel capital ? Qui le détient ?

4. Construire votre modèle d'affaire à partir du marché.

L'objectif est de formaliser votre projet ou votre idée en une offre de service qui permettra d'évaluer son attractivité, son marché, la concurrence, la rentabilité à attendre, les moyens à mettre en œuvre pour vendre et produire, etc. À partir du « Business Model Canvas » du Dr Osterwalder, et votre « proposition de valeur » vous allez organiser votre projet, concevoir votre communication et planifier votre action commerciale.

Quelle que soit votre offre, elle doit rencontrer ses clients. Les options sont nombreuses, mais confronter votre offre et le marché va permettre d'identifier les actions commerciales et le marketing le plus adapté.

5. Définir le statut juridique et fiscal de votre entreprise ainsi que votre statut social.

En fonction votre modèle économique, du niveau d'activité attendu, de sa rentabilité et des moyens nécessaires, ainsi que de vos objectifs personnels, certaines formes juridiques auront tendance de à s'imposer. L'objectif est de bien choisir le statut et la forme juridique adaptée au démarrage, adaptable à l'évolution souhaitée et cohérente avec la législation sociale et fiscale.

6. Piloter la santé financière de votre entreprise

C'est la partie financement. C'est la question de votre bilan prévisionnel et aussi de votre compte de résultat prévisionnel. Dans ce module, l'accompagnement à la rédaction du plan d'affaire (business plan) est optionnel. Vous pourrez soit poursuivre avec votre consultant, soit vous tourner vers un expert spécialisé que votre consultant saura vous recommander, selon le type et niveau d'activité prévu.

## CONDITIONS DE RÉALISATION DE LA FORMATION

Le [Livret d'Accueil](#), les [CGV](#) et le [Règlement Intérieur](#) précisent les moyens et les conditions matérielles de déroulement de la prestation.



### LES MOYENS D'ORGANISATION DE LA FORMATION À DISTANCE :

L'accompagnement à distance (en distanciel asynchrone) s'appuie sur des supports de travail dont le nombre varie en fonction de la situation de la personne. Le(la) formateur(trice) explique le contenu des documents à produire et donne les consignes oralement.

Les échanges en distanciel synchrone peuvent être réalisés par téléphone ou visio, selon les possibilités techniques disponibles.



### ACCOMPAGNEMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

L'accompagnement et l'assistance sont assurés par le(la) même formateur(trice) qui réalise l'accompagnement à la création d'entreprise. Cet accompagnement et cette assistance se font via un extranet dédié, par e-mail ou, en cas d'urgence, par téléphone. Les informations de contact sont communiquées à la personne accompagnée, au démarrage de la formation. Le(la) formateur(trice) doit répondre aux demandes d'assistance dans un délai de 48h ouvrées. Sans réponse passé ce délai, le(la) bénéficiaire peut joindre le Responsable Pédagogique, le Responsable Qualité ou le Directeur de l'Organisme de Formation.

Le cabinet Quater® s'assure que le(la) formateur(trice) dispose des compétences nécessaires pour assurer l'accompagnement et l'assistance de la formation, en « présentiel » et « distanciel ». Un label lui est attribué sur la base d'une sélection rigoureuse.

## DÉONTOLOGIE

Les dispositions légales qui encadrent une action de formation fixent les points suivants :

- ❖ **Clause de conscience** : le consultant est libre d'accepter ou de refuser l'accompagnement.
- ❖ **Consentement** : le(la) bénéficiaire doit consentir librement à s'engager dans la prestation, indépendamment du financeur de la prestation.
- ❖ **Confidentialité** : La confidentialité des échanges est de règle ; le(la) formateur(trice) porte une attention particulière aux conditions matérielles de cette confidentialité.

## MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE L'ACTION ET SES RÉSULTATS

- ❖ **Suivi de l'exécution** : Feuilles de présences signées par le stagiaire et le consultant,
- ❖ Questionnaire de satisfaction,
- ❖ QCM permettant d'évaluer les apports de l'accompagnement,
- ❖ Six mois après le dernier entretien, le consultant reprend contact avec le bénéficiaire pour faire un point sur son projet, au cours d'un entretien (physique ou téléphonique),
- ❖ Enfin, sur la base du volontariat, tous les 36 mois, le cabinet Quater réalise une grande enquête sur l'avenir des bénéficiaires de l'accompagnement à la création d'entreprise : « *Où en êtes-vous ?* »



## PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La prestation est ouverte à tout public. Pour les personnes en situation de handicap moteur, les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Quand l'accès aux locaux n'est pas possible, une solution est systématiquement recherchée. En dernier recours et avec l'acceptation du(de la) bénéficiaire, la formation pourra être réalisée entièrement à distance (en distanciel synchrone). Plus généralement, pour toute situation de handicap, exprimez-nous vos besoins spécifiques et nous rechercherons la meilleure adaptation possible pour un accompagnement personnalisé.

Si nécessaire, les personnes en situation de handicap sont orientées vers des prestataires mieux adaptés.

## MODALITÉS, DÉLAIS D'ACCÈS ET AMPLITUDE

**MODALITÉS** : Toute demande de prestation s'accompagne de la transmission d'un devis précisant le montant (TTC) de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation. Le devis est transmis sous format électronique par email ou par voie dématérialisée par le biais de la plateforme *moncompteformation.gouv.fr*.

**DÉLAI** : La prestation, après acceptation du devis et signature du contrat ou de la convention de formation, démarrera en respectant un délai moyen de 14 jours calendaires. Le(la) formateur(trice) référent et le(la) bénéficiaire définissent ensemble le planning de la prestation.

**AMPLITUDE** : La durée d'un accompagnement peut varier selon plusieurs facteurs.

**INSCRIPTION** : Par mail : [contact@quater.fr](mailto:contact@quater.fr) / Par tél : 09 53 27 04 14 / Site : [www.quater.fr](http://www.quater.fr)

## GAMME ET TARIFS

Le cabinet Quater® propose différentes formules personnalisables, par module ou groupe de modules. Pour chaque module, la durée standard est de 6 heures : il faut noter que 50% représentent temps passé avec le consultant (face à face ou visio) et 50% de travail personnel du porteur de projet. Pour les modules 5 et 6 « statuts » et « financement » la durée peut être ramené à 3 heures (1h30 +1h30).

Accompagnement renforcé : par tranche de 2h (1h de face à face avec le consultant + 1h de travail personnel) : 350,00€/heure.

Pour l'accompagnement au business plan, compte tenu de la grande variabilité des situations, une étude préalable de chaque cas est nécessaire.

### MODULE 1 : RAISON(S) D'ÊTRE

### MODULE 2 : LES COMPÉTENCES DU CHEF D'ENTREPRISE

### MODULE 3 : LE DIMENSIONNEMENT DU PROJET

### MODULE 4 : CONSTRUIRE VOTRE « BUSINESS MODEL » À PARTIR DU CLIENT – Modèle BMC

### MODULE 5 : LES STATUTS, JURIDIQUE ET FISCALE DE L'ENTREPRISE, STATUT SOCIAL DU CHEF D'ENTREPRISE

### MODULE 6: LE FINANCEMENT LE BUSINESS PLAN

PRESTATION	DURÉE EN HEURES	PRIX (TTC, à partir de)
<b>MODULE 1 : RAISON(S) D'ÊTRE</b>	<input type="checkbox"/> 6	750,00€
<b>MODULE 2 : LES COMPÉTENCES DU CHEF D'ENTREPRISE</b>	<input type="checkbox"/> 6	750,00€
<b>MODULE 3 : DIMENSIONNEMENT</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 6	750,00€
<b>MODULE 4 : CONSTRUIRE LE « BUSINESS MODEL »</b>	<input type="checkbox"/> 6	750,00€
<b>MODULE 5: LES STATUTS</b>	<input type="checkbox"/> 6 OU <input type="checkbox"/> 3	800,00€ / 400,00€
<b>MODULE 6: FINANCEMENT LE BUSINESS PLAN</b>	<input type="checkbox"/> 6 OU <input type="checkbox"/> 3 SUR DEVIS	800,00€ / 400,00€ SUR DEVIS
<b>FORMULE ESSENTIEL</b> , modules 1 à 4	<b>24H</b>	<b>2.500,00€</b>
<b>FORMULE PREMIUM</b> , modules 1 à 5	<b>30H</b>	<b>3.000,00€</b>

Les prestations peuvent se dérouler selon différentes modalités : présentiel, distanciel ou mixte.

Le prix de chaque formule peut varier pour s'accorder aux besoins de chaque bénéficiaire, en fonction des modalités (présentiel ou distanciel) ainsi que du niveau de diplôme visé ou de la localisation géographique. Le prix, la formule et les adaptations sont rappelés dans le devis, ou dans la commande CPF, adressée via [moncompteformation.gouv.fr](http://moncompteformation.gouv.fr) Cette offre de formation est éligible au CPF, Compte Personnel de Formation.

*Tarifs nets de taxes.*

## Coordonnées de l'Organisme de Formation

QUATER® SARL

Organisme de formation enregistré sous le numéro 93 06 08761 06,  
auprès du Préfet de la Région PACA.

Le numéro SIRET de l'Organisme de Formation est le 443 180 195 000 44.

Son siège social est sis : 45, chemin de la Ginestière - 06200 NICE

Son adresse postale est : 455, promenade des Anglais – CS 13326 - 06206 Nice cedex 3.

Contact : 09 53 27 04 14 – [contact@quater.fr](mailto:contact@quater.fr)

Site : [www.quater.fr](http://www.quater.fr)

## LES DIFFÉRENTS MODES DE FINANCEMENT

### LE CPF

Procédure simplifiée, confidentialité vis-à-vis de l'employeur, délai rapided'acceptation du dossier, le CPF (Compte Personnel de Formation), est le moyen idéal pour financer l'accompagnement à la création d'entreprise (ACRE), une fois le projet validé (par une attestation sur l'honneur de la réalité du projet).

Le CPF est aussi mobilisable par les agents de la fonction publique et les chefs d'entreprise. La demande de financement se fait directement via la plateforme <https://www.moncompteformation.gouv.fr/>

**À noter** : les agents de la fonction publique d'État et Territoriale doivent adresser leur demande à leur administration.

### LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

L'accompagnement à la création d'entreprise peut être financé par votre employeur dans le cadre du plan de développement des compétences. Dans ce cas, vous aurez droit à un congé création d'entreprise de 24h.

### PÔLE EMPLOI

L'accompagnement à la création d'entreprise peut être financé ou cofinancée par le biais de Pôle Emploi. Votre conseiller vous indiquera la procédure à suivre. Attention, votre CPF sera peut-être mobilisé en priorité.

### FINANCEMENT PERSONNEL

C'est la solution la plus simple et la plus rapide pour financer sa formation, sans inconvénient ni longueurs administratives.

### AUTRES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

L'accompagnement à la création d'entreprise peut également être financé via d'autres dispositifs, les OPCO, le FAFTT pour les intérimaires et l'AFDAS pour les intermittents du spectacle, et notamment via [l'AGEFIPH](#) ou le FIPHFP pour les personnes en situation de handicap ou encore via le service social de la CARSAT (Caissede Retraite et de Prévoyance). Certains dispositifs spécifiques régionaux ou départementaux permettent également de financer cette prestation.

### CO-FINANCEMENTS



Il est possible de combiner plusieurs sources de financement. Par exemple, un demandeur d'emploi qui passe commande via le CPF peut demander un complément par l'AIF de Pôle Emploi. Dans le cas où le(la) bénéficiaire dispose d'au moins 1€ dans son compte CPF, la première étape d'un co-financement est une commande via le CPF.

## RÉSULTATS DES ENQUÊTES DE SATISFACTION

Le cabinet Quater® existe depuis 2002. L'accompagnement à la création d'entreprise dans le cadre de la formation professionnelle est une activité récente pour laquelle nous n'avons pas d'historique.

### Sur l'ensemble des prestations du cabinet depuis 18 mois

Nombre de stagiaires accompagnés : 200

Nombre d'abandon : 4

Nombre de stagiaires accompagnés en création d'entreprise : NC

Nombre d'abandon : NC

Taux de satisfaction : NC

Taux de création d'entreprise à 6 mois : NC

## EN SAVOIR PLUS SUR QUATER®

Le site web du cabinet

[WWW.QUATER.FR](http://WWW.QUATER.FR)



<https://www.linkedin.com/company/quater-%C3%A9volution>



facebook

<https://www.facebook.com/QuaterNice/>



<https://g.page/r/CWnFsBWpTmc2EAE>

Et son fondateur : Jean Christophe Aicard



<https://www.linkedin.com/in/jc-aicard>



## QUATER® SARL

Organisme de formation enregistré sous le numéro 93 06 08 761 06 auprès du Préfet de la Région PACA. Le numéro SIREN de l'organisme de formation est le 443 180 195 000 44, son adresse est Porte de l'Arenas, Hall C, 6<sup>ème</sup> étage, 455, promenade des Anglais à Nice (06200).



### À propos de Jean Christophe Aicard

*De formation scientifique, il découvre dès 1988, avec ses deux équipes de moins de 50 pers. les enjeux du management. Quatre années plus tard, alors qu'il suit une session d'orientation active (SOA) en tant que demandeur d'emploi, Jean Christophe Aicard se révèle être particulièrement doué pour la communication interpersonnelle. Passionné par le comportement humain, il passe et obtient le concours d'entrée à l'ANPE, institution dans laquelle il restera 10 ans.*

*Gagné par l'ennui généré, non pas de son contact avec les demandeurs d'emploi, mais par les contraintes de l'institution publique qu'il qualifie de mortifère, il décide de créer en 2002 son propre cabinet, QUATER®, expert en évolution professionnelle. Il vit alors à Paris. Sa région natale lui manque, un attachement qu'il doit peut-être à son aïeul, le poète Jean Aicard. Il s'installe à Nice en 2014 où il décide de baser l'essentiel de ses activités.*

*Devant le poids croissant des normes et des réglementations, il engage son cabinet dans les démarches de « qualité » promues par les pouvoirs publics et obtient son référencement dans le DataDock et la plateforme CPF.*

*En 2021, il crée un réseau national de consultants qui partagent l'état d'esprit Quater®, mutualiste et ouvert au potentiel humain.*

Mentions légales :

*Le présent programme est une présentation de la prestation « accompagnement à la création d'entreprise » du cabinet Quater®, qui se veut conforme à la réglementation en vigueur. Pour toute question sur ce sujet, contactez directement le cabinet au 09 53 27 04 14 ou par e-mail [contact@quater.fr](mailto:contact@quater.fr) ou par courrier postal à SARL Quater® - CS13326 06206 Nice cedex 3. Toute reproduction, totale ou partielle, et toute représentation du contenu substantiel de ce document, par quelque procédé que ce soit, sans autorisation expresse de l'auteur, est interdite, et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle. Les informations, pictogrammes, photographies, images, textes, qui sont protégés par des droits de propriété intellectuelle se voient interdire toute reproduction, représentation, adaptation, traduction et/ou modification, partielle ou intégrale de ce document. La copie sur support papier à usage privé de ces différents objets de droit est autorisée conformément à l'article L122-5 du Code de la Propriété Intellectuelle. Leur reproduction partielle ou intégrale, sans l'accord écrit, expresse et préalable de l'auteur, est strictement interdite.*