

## **ENGAGEMENT DÉONTOLOGIQUE**

Le présent **Code de déontologie** est celui que **LAURE SALLÉ CONSEIL** s'engage à respecter, en sa qualité d'organisme de formation DataDocké et certifié QUALIOPi pour dans la catégorie : actions de formation.

LAURE SALLÉ CONSEIL s'engage à :

### **Titre I – Ethique professionnelle**

**Art.1** : Exercer son activité en appliquant les principes généraux de l'éthique professionnelle : respect de la personne humaine, indépendance de jugement et d'action, honnêteté, neutralité, respect de la confidentialité professionnelle.

**Art.2** : Communiquer cette charte à toute personne en faisant la demande.

### **Titre II – Relations avec les clients**

**Art.3** : Analyser les besoins, préciser clairement les objectifs à atteindre et décrire le processus et/ou l'ingénierie pédagogique.

**Art.4** : Etablir un contrat ou une convention ou un devis valant convention, préalablement à toute action, précisant clairement la prestation et la rétribution prévues, ainsi que les conditions d'intervention, notamment les modalités de sous-traitance et de co-traitance éventuelles.

**Art.5** : Valoriser les travaux préalables et les coûts spécifiques aux préparatifs.

**Art.6** : M'engager dans les limites de ses compétences et de sa disponibilité.

**Art.7** : Assumer sa responsabilité personnelle, celle de ses collaborateurs et partenaires selon les contrats et conventions définis.

**Art.8** : Respecter intégralement les engagements pris ou solliciter la contractualisation d'un avenant en cas d'écueil.

**Art.9** : Donner des renseignements exacts sur sa formation et ses compétences professionnelles spécifiques.

**Art.10** : Mettre en œuvre toutes ses compétences quels que soient l'action, le client, les bénéficiaires et le prix.

**Art. 11** : Exercer son action dans l'intérêt commun du client et des bénéficiaires des actions, en mettant en œuvre les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs contractualisés.

**Art.12** : Informer rapidement son client ou son commanditaire de tout élément risquant d'entraver l'atteinte des objectifs ou le bon déroulement des actions.

**Art.13** : Rester neutre par rapport aux jeux d'influence chez son client et n'exprimer aucun jugement sur son client auprès des bénéficiaires des actions.

**Art.14** : Respecter la confidentialité des informations concernant l'institution cliente et ses acteurs.

**Art.15** : Respecter la culture de l'organisation cliente.

### **Titre III – Relations avec les bénéficiaires des actions de formation**

**Art.16** : Inscrire ses actions dans une démarche de développement de la personne et/ou de l'organisation.

**Art.17** : Respecter la personnalité de chacun et s'interdire toute forme de discrimination.

**Art.18** : Garantir aux bénéficiaires la confidentialité absolue sur leurs paroles ou comportements, sauf en cas de risques majeurs.

**Art.19** : Entretenir, avec les bénéficiaires des actions, des relations empreintes de correction, droiture et neutralité.

**Art.20** : S'interdire tout abus d'autorité ou de pouvoir lié à sa position et ne pas subordonner l'intérêt de ses clients à ses propres intérêts.

**Art.21** : Ne pas outrepasser son rôle et se garder de toute dérive d'ordre psychologique ou à prétention thérapeutique.

**Art. 22** : S'interdire tout prosélytisme, approche sectaire et manipulation mentale.

**Art. 23** : Respecter les dispositions de l'article L6353-9 du Code du Travail, en ne demandant aux stagiaires que des informations en lien direct et nécessaire avec l'action de formation sollicitée, proposée ou poursuivie.

### **Titre IV – Relations avec la profession**

**Art.24** : Contribuer par son comportement et la qualité de ses actions à renforcer l'image de la profession.

**Art.25** : se doter des moyens nécessaires à son professionnalisme et au développement de ses compétences.

**Art.26** : s'engager au développement continu de ses compétences.

**Art.27** : Connaître et appliquer les règles en vigueur dans la profession.

**Art.28** : Se garder de tout propos désobligeant envers un confrère auprès des clients et prospects.

**Art.29** : S'interdire toute concurrence déloyale ou captation de client présenté ou pressenti par un collègue.

**Art.30** : Faire connaître et respecter les principes du présent code de déontologie.

**Art.31** : En cas de litige entre confrères ou avec un client, rechercher d'abord une solution amiable. En cas de besoin, solliciter l'arbitrage d'un syndicat professionnel ou d'une association de Consultants-Formateurs ou de médiateurs professionnels.

#### **Titre V – Respect des lois**

**Art.32** : Connaître et appliquer les lois et règlements et, en particulier, la partie VI du Code du Travail pour les actions de Formation Professionnelle Continue et se tenir informée de leur évolution.

**Art.33** : Etre en règle par rapport à toute obligation administrative, légale et fiscale.

**Art.34** : N'accepter aucune rémunération illicite.

**Art.35** : Citer ses sources et respecter la propriété intellectuelle.