

Thème :

**TECHNIQUES DE CONTENTION NON VIOLENTES**  
*PRÉVENTION ET GESTION RELATIONNELLE ET PHYSIQUE DE LA VIOLENCE  
ET DE L'AGRESSIVITE*

***Établissement***  
***ARAF - CAUDEBEC EN CAUX (76)***



**IRFA**  
ÉVOLUTION

## À PROPOS D'IRFA ÉVOLUTION

### IRFA ÉVOLUTION : UNE ASSOCIATION LOI 1901 À BUT NON LUCRATIF

Siège social : Pôle Universitaire d'Alençon – 61250 DAMIGNY

N° DÉCLARATION D'EXISTENCE 25 61 002 51 61

N° IDENTIFIANT DATADOCK 0005075 | N° ODPC 1198

Depuis près de 43 ans, **IRFA Évolution** - entité du Groupe IRFA Formation et adhérent au réseau **Les Acteurs de la Compétence**, est un acteur majeur de la formation dans les secteurs sanitaire, social, médico-social et des services à la personne.

**IRFA Évolution** conçoit, organise et conduit ses formations en s'appuyant sur une expertise et des valeurs fondamentales de satisfaction et d'adaptation aux besoins des clients.

#### CERTIFICATIONS & HABILITATIONS

IRFA Formation est certifié **ISO 9001:2015** et **Qualiopi** au titre des catégories « Actions de Formation » & « Actions de Formation par Apprentissage ». Ces certifications garantissent la conformité d'organisation, de conception et d'efficacité de l'organisme de formation et assurant un niveau de satisfaction optimal des participants.

IRFA Évolution est habilité à délivrer des Certificats Professionnels F.F.P. dans les domaines « Création, politique et stratégie d'entreprise, Management des hommes - Développement personnel, Formations à des métiers spécifiques, Qualité Sécurité Environnement (QSE) et Développement durable ».

IRFA Évolution – Groupe IRFA Formation est habilité comme organisme de DPC par l'ANDPC.

#### DOMAINES DE COMPÉTENCES

Gérontologie – Gériatrie - Handicap – Formations spécifiques aux travailleurs handicapés – Pathologies neurologiques – Enfance – Adolescence – Fin de vie – Deuil – Douleur – Temps repas – Diététique – Nutrition – Santé mentale – Pratiques soignantes – Accompagnement éducatif & social – Manutention – Gestes et postures – Médiations – Approches corporelles & psychocorporelles – Formations spécifiques à certains métiers – Projets et techniques d'animation -Évaluation – Qualité – Projet d'établissement – Management – Organisation du travail d'équipe – Droits des usagers – Responsabilité des professionnels – Prévention des risques psychosociaux – Hygiène – Prévention des infections – Gestes d'urgence.

**Un interlocuteur de proximité est à votre disposition pour adapter ce projet à votre contexte et à vos attentes :**

**Christine PEAN - Conseillère Formation**

06.11.31.41.35

[cpean@irfa-formation.fr](mailto:cpean@irfa-formation.fr)

## THÈME

## TECHNIQUES DE CONTENTION NON VIOLENTES

## NOTRE PROPOSITION

### Public concerné & effectif

Professionnels du secteur  
12 stagiaires maximum

### Durée préconisée & dates

3 jours (soit 21 heures de formation)  
A Déterminer

### Prérequis

Pas de pré requis nécessaires à cette formation

### Objectifs

- ✓ Permettre aux professionnels de prévenir et gérer le passage à l'acte « violent » d'un usager, en réduisant les risques pour l'ensemble des personnes impliquées.
- ✓ Repérer temps par temps la montée d'une situation de violence et connaître tous les moyens possibles pour la désamorcer à chaque phase
- ✓ Envisager les attitudes possibles et les moyens à mettre en œuvre tant personnels, qu'institutionnels dans l'objectif d'une prise en charge adaptée des comportements violents ou agressifs
- ✓ Prendre conscience de l'importance des positionnements physiques, des distances et des déplacements dans la gestion des situations conflictuelles ou d'agressivité
- ✓ Apprendre des techniques simples de déplacement, de contention, de protection permettant la sécurisation de soi et de l'usager

### Compétences visées

- Décrypter au mieux les situations de violence et d'agressivité et développer des comportements pour les prévenir
- Être en mesure d'appliquer des techniques corporelles et de contention, si besoin, face à un individu agressif ou menaçant

***Au terme de cette session de formation, les stagiaires auront pu acquérir ou renforcer les capacités suivantes :***

#### Savoir

- Connaître et comprendre les phénomènes d'agressivité et de violence

|  |              |                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre, temps par temps, la montée d'une situation de violence et connaître tous les moyens possibles pour la désamorcer à chaque phase</li> </ul>                                                 |
|  |              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Envisager les attitudes possibles et les moyens à mettre en œuvre tant personnels, qu'institutionnels dans l'objectif d'une prise en charge adaptée des comportements violents ou agressifs</li> </ul> |
|  | Savoir-être  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Adopter les attitudes favorisant une prise en charge pertinente des comportements violents ou agressifs</li> </ul>                                                                                     |
|  | Savoir-faire | <ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir repérer les mécanismes d'agressivité et de violence</li> </ul>                                                                                                                                  |
|  |              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Prendre conscience de l'importance des positionnements physiques, des distances et des déplacements dans la gestion des situations conflictuelles ou d'agressivité</li> </ul>                          |
|  |              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Apprendre des techniques simples de déplacement, de contention, de protection permettant la sécurisation de soi et de l'usager</li> </ul>                                                              |

## Éléments de contenus

### 1. Le professionnel face à une situation d'agressivité et /ou de violence

#### A. Les réponses du professionnel à l'agressivité et à la violence

- Le repérage des situations à risque
- Les étapes de la montée en violence
- La conduite à tenir à chaque étape
- Les outils à utiliser en situation extrême, pendant et après : la reformulation, l'écoute active, les postures gestuelles, les attitudes corporelles, l'information, la reprise verbale

#### B. La gestion émotionnelle du professionnel

- La maîtrise de soi, la maîtrise de l'autre dans le dépassement du scénario agresseur/agressé
- Développement de ressources corporelles et des capacités relationnelles de chacun par l'acquisition d'outils : communication non verbale, gestion du stress, canalisation des émotions

### 2. Les techniques corporelles

#### A. Les placements et les déplacements

Lors d'un conflit, il est important d'avoir plusieurs notions présentes à l'esprit : un simple positionnement, un déplacement ou une posture peuvent faire évoluer la situation d'une façon ou d'une autre.

Cette première approche sera donc consacrée à apprendre à se placer seul ou à plusieurs, à évoluer lors d'une situation délicate, ou à se placer et se déplacer pour garder le contrôle sans paraître « menaçant ».

- La distance : apprendre à reconnaître et respecter une distance de sécurité, évocation et explication de la notion d'espace intime et ses conséquences
- Le placement  $\frac{3}{4}$  face : intérêts et avantages de ce positionnement simple et efficace
- Le déplacement en carré : comprendre comment se déplacer rapidement et efficacement pour garder le contrôle du conflit et l'orienter selon la situation subie
- Les gestes d'accompagnement : comment utiliser ces gestuelles (coudes, épaules, espaces bras/corps) pour détourner, orienter et accompagner dans la direction voulue, sans entrer dans des rapports de force

## **B. Les dégagements sur saisies**

Il paraît très important de savoir se dégager efficacement et rapidement de différents types de saisies, par des gestes simples, pour se protéger, et apporter une réponse adaptée face à un individu insistant, menaçant, insécurisé ou en détresse.

### **a. Dégagement sur saisies de poignets ou d'avant-bras :**

- Sur saisie même bras : évocation de la notion de « la pince » et de ses faiblesses à exploiter.
- Sur saisie sur bras opposé : effectuer un cercle vers l'extérieur et penser à se servir du dos ou du tranchant de sa main.
- Sur saisie par deux mains : importance du déplacement

### **b. Dégagement sur saisies de face :**

- Travail sur saisies à une main : évocation des prises dites « verrouillées » et « non verrouillées »
- Travail sur saisie à deux mains (étranglement) : approche d'une technique de dégagement très simple dite « la vague »

### **c. Dégagement sur saisies arrière :**

- Sur saisie des vêtements ou du cou
- Sur saisie des cheveux

## **C. Les différents types de contention sécurisante**

Il peut arriver, dans certaines situations très spécifiques, qu'un professionnel soit dans l'obligation de mettre un terme à un

comportement dangereux, de protéger un individu de lui-même, de préserver un groupe etc...

- La contention doit rester un outil qui doit permettre au travailleur social ou médico-social de pouvoir recréer un lien avec une personne en difficulté et ainsi « poser des mots » qui ont du sens, quand, bien sûr, le sujet le permet.
- Elle doit être vue par le professionnel comme un outil à sa disposition pour permettre de répondre de la façon la plus adéquate au travail de réflexion ou d'échanges qui doit suivre.
- C'est avant tout une mesure de protection d'un sujet qui, dans la plupart du temps, est avant tout, en difficulté et n'arrive pas à trouver ses propres solutions.

#### **a. Les contentions en station debout**

En effet, le travail de la contention ne se fait pas systématiquement au sol, mais peut se pratiquer sur un sujet debout si la situation ou l'intention du professionnel le nécessite. Il faut avant tout adapter son intervention et ne pas tomber dans l'excès.

#### **b. Les immobilisations d'épaules :**

On expliquera ici la façon d'immobiliser l'épaule du sujet en toute sécurité pour lui-même et le professionnel. L'immobilisation évite la douleur et les blessures.

#### **c. La contention thérapeutique au sol**

- Les amenés au sol : comment amener un sujet au sol en préservant au maximum son intégrité dans un souci de bientraitance et de bienveillance
- Amenés au sol et contention en déséquilibre avant : comment et où se positionner, comment immobiliser les membres supérieurs et inférieurs, à favoriser si en binôme
- Amenés au sol et contention en déséquilibre arrière : pour professionnel évoluant seul ou pour une adaptation de la contention suivant le type de public (technique à privilégier auprès des plus jeunes)

***La contention au sol se doit d'être justifiée et justifiable***

***Cette formation est essentiellement pratique, il est demandé aux stagiaires de porter une tenue confortable et souple.***

#### **Méthodes pédagogiques**

- ✓ Etat des lieux avec les stagiaires des pratiques, ressources et savoir-faire existants et des besoins
- ✓ Apports conceptuels et théoriques en prenant en compte les savoirs et connaissances déjà acquises

- ✓ Exercices de mise en situation
- ✓ Remise de documentation

### Profil intervenant

**Lionel BENARD, éducateur spécialisé formateur en gestion de conflits et comportements agressifs**

## DÉMARCHE ET MÉTHODES DE FORMATION

IRFA Évolution appuie son modèle pédagogique sur sa volonté de rendre les participants « **acteurs de leur formation** ».

**L'expertise du formateur tant pédagogique que sur la thématique, permet d'optimiser le temps de formation en organisant une succession de séquences pédagogiques diversifiées :**

- **Un recueil des attentes** des participants, en début de formation pour permettre, tout en posant une dynamique de groupe, d'adapter la formation aux souhaits des stagiaires (dans la limite du programme pré établi).
- **L'expression ou la mise en pratique** par les professionnels qu'elle soit individuelles ou collective au service d'un objectif d'acquisition ou de consolidations de compétences.
- **Des apports du formateur** par la théorie, la démonstration ou le questionnement en préalable ou en synthèse de travaux individuels ou collectifs.
- **Des temps de recherche de transfert** des connaissances, savoir-faire (théoriques ou pratiques) et savoir agir pour en faciliter le réinvestissement.
- **Un temps d'expression** en fin de journée sur le vécu individuel : le formateur invite les participants à s'exprimer sur les points abordés, le déroulement et les éventuels souhaits d'amélioration. Il s'attache à vérifier l'adéquation avec les attentes exprimées en début de formation.

### Remise de documentation et de supports écrits

Ces séquences pédagogiques s'articulent et s'appuient sur des supports variés, une documentation élaborée par le formateur en amont de la formation en fonction du thème, des caractéristiques des professionnels à former et de leur contexte d'intervention. Dans le cadre de son système qualité, IRFA Évolution s'assure que les documents utilisés par les formateurs sont mis à jour et adaptés au public concerné.

### L'accompagnement pédagogique des formateurs

**IRFA Évolution est engagé dans une véritable démarche d'accompagnement de ses formateurs sur le plan pédagogique :**

- **Un plan de formation pédagogique** est proposé chaque année : formation pédagogique (formateurs et pédagogie) et des journées d'échanges thématiques (innovation pédagogique)
- La remise d'un **guide pédagogique du formateur** déclinant les démarches et méthodes pédagogiques principales en formation professionnelle continue
- **Un accompagnement pédagogique spécifique** est proposé aux formateurs, réalisé par les Responsables ou Conseillers en formation ou Responsables Pédagogiques

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Un processus évaluatif complet de la réussite des objectifs de la formation :



Le client dispose d'un interlocuteur pour échanger à tout moment sur l'ingénierie de la formation, les objectifs, les modalités de réalisation et d'organisation, les conclusions de la formation.

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

### Article 1 • OBJET

Les présentes conditions générales de vente (CGV) s'appliquent à toutes les offres relatives à des prestations de formation. Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du client aux présentes CGV. Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite d'IRFA Évolution, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le fait qu'IRFA Évolution ne se prévale pas à un moment donné de l'une des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement. Les présentes CGV peuvent être amenées à évoluer. La version applicable la plus à jour est celle disponible sur le site [www.irfa-formation.fr](http://www.irfa-formation.fr) à la date de la commande. Le client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents. Le client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part d'IRFA Évolution, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.

### Article 2 • COMMANDE

Toute commande de formation interentreprises suppose que le client accepte le programme proposé au catalogue ou sur le site internet. Toute commande de formation intra-entreprise suppose que le client accepte le contenu de formation décrit dans la proposition commerciale (pédagogique et financière) dont le client possède un exemplaire. La signature de la convention de formation implique la connaissance et l'acceptation irrévocable et sans réserve des présentes conditions.

### Article 3 • PRÉREQUIS

IRFA Évolution spécifie dans ses programmes les connaissances initiales requises (prérequis) pour suivre chacune de ses formations dans des conditions optimales. Il appartient au client de s'assurer que tout stagiaire inscrit à une formation interentreprises IRFA Évolution dispose des prérequis spécifiés sur le programme de formation correspondant. IRFA Évolution ne peut en conséquence être tenu pour responsable d'une éventuelle inadéquation entre la formation suivie et le niveau initial des participants.

### Article 4 • PRIX ET CONDITIONS DE PAIEMENT

Nos prix sont établis en euros hors taxes, (sans TVA, IRFA Évolution n'y étant pas assujéti). La facture est adressée au client après exécution de la prestation. En cas de paiement effectué par un Organisme Paritaire Collecteur (OPCO), il appartient au client de faire la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCO dont il dépend. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription. Il lui appartient de se faire rembourser ses frais par l'OPCO. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la différence sera directement facturée au client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne nous parvient pas au premier jour de la formation, la totalité des frais de formation peut éventuellement être facturée au client. En cas de non-règlement par l'OPCO du client, quelle qu'en soit la cause, la facture devient exigible auprès du client. Tout stage commencé est considéré comme dû dans son intégralité.

### Article 5 • CONVENTION DE FORMATION

Pour toute action de formation IRFA Évolution établit une convention de formation avec le client. La convention précise l'intitulé de la formation, sa nature, sa durée, ses effectifs, les modalités de son déroulement et la sanction de la formation ainsi que son prix et les contributions financières éventuelles de personnes publiques. Toute convention sera établie selon les dispositions légales et réglementaires en vigueur et plus précisément suivant les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail.

### Article 6 • CONVOCATIONS

IRFA Évolution ne peut être tenu responsable de la non-réception de la convocation quels qu'en soient le ou les destinataires chez le client, notamment en cas d'absence du ou des stagiaires à la formation. Dans le doute, il appartient au client de s'assurer de l'inscription de ses stagiaires et de leur présence à la formation.

### Article 7 • ANNULATION, ABSENCE, REPORT D'INSCRIPTION

Toute annulation ou report doit être communiqué par écrit, à défaut le montant prévu à la convention sera facturé en totalité. Conformément à l'article L6354-1 du Code du travail, en cas d'annulation définitive ou de report du fait de l'établissement intervenant :

- à moins de 30 jours ouvrables avant le début de la formation, 50 % du montant prévu à l'article 3 restera immédiatement exigible à titre d'indemnité compensatrice
- à moins de 5 jours ouvrables avant le début de la formation, la totalité du montant (dans la limite de 10 jours de prestation) sera immédiatement exigible.

Toute action de formation engagée sera facturée en totalité. Un report intervenant moins de deux semaines avant le début du stage est considéré comme une annulation. En cas d'absence du stagiaire, la prestation commandée sera facturée en totalité.

### Article 8 • ANNULATION D'UNE FORMATION

IRFA Évolution se réserve la possibilité d'annuler tout stage en cas d'effectif inscrit insuffisant ou de problème technique ou logistique et ce sans aucun dédommagement. Dans ce cas, les stagiaires seront prévenus au moins une semaine avant le début du stage. De nouvelles dates ou sites leur seront proposés, ce qui donnera lieu à une nouvelle commande.

### Article 9 • RÈGLEMENT

Le règlement des factures peut s'effectuer par chèque ou par virement bancaire. Les factures sont payables au plus tard dans un délai de 30 jours à compter de la date de facturation, net et sans escompte sauf autre échéance indiquée sur la facture. Tout retard de paiement par rapport à cette échéance entraînera de plein droit :

- des intérêts de retard de paiement au taux de 3 fois le taux d'intérêt légal,
- l'exigibilité immédiate des factures non échues.

Par ailleurs, conformément à l'article L 441-6 du Code de commerce, tout règlement postérieur à la date d'exigibilité donnera lieu au paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 euros pour frais de recouvrement. Une indemnité complémentaire pourra être réclamée, sur justificatif, si les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire. IRFA Évolution se réserve également le droit de suspendre ou d'annuler les prestations en cours, sans pouvoir donner lieu à dommages et intérêts pour le client. Tous droits et taxes applicables sont facturés en sus, conformément aux lois et règlements en vigueur.

### Article 10 • PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Le client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes que son propre personnel et engage sa responsabilité sur le fondement des articles L. 122-4 et L.335-2 et suivant du code de la propriété intellectuelle en cas de cession ou de communication des contenus non autorisée. Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission, dénaturation, totale ou partielle des contenus de formations sont strictement interdites et ce quels que soient le procédé et le support utilisés. La responsabilité du client serait engagée si un usage non autorisé était fait des logiciels ou support de formation.

### Article 11 • LIMITATIONS DE RESPONSABILITÉ D'IRFA ÉVOLUTION

La responsabilité d'IRFA Évolution ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel ou toute cause étrangère à IRFA Évolution. Quel que soit le type de prestations, la responsabilité d'IRFA Évolution est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le client. La responsabilité d'IRFA Évolution est plafonnée au montant du prix payé par le client au titre de la prestation concernée. En aucun cas, la responsabilité d'IRFA Évolution ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et la réputation.

### Article 12 • FORCE MAJEURE

IRFA Évolution ne pourra être tenue responsable à l'égard du client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des cours et tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux internes ou externes à IRFA Évolution, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable d'IRFA Évolution.

### Article 13 • PROTECTION DES DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

En tant que responsable du traitement du fichier de son personnel, le client s'engage à informer chaque utilisateur que :

- des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées par IRFA Évolution aux fins de réalisation et de suivi de la formation,
- la connexion, le parcours de formation des utilisateurs sont des données accessibles à ses services ;
- l'utilisateur dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant et qu'à cette fin, une demande en ligne précisant l'identité et l'adresse électronique du requérant peut être adressée à IRFA Évolution. Les personnes concernées seront susceptibles de faire valoir leurs droits directement auprès d'IRFA Évolution ou de l'éventuel prestataire ou sous-traitant, qui s'engage à y faire droit dans les délais réglementaires et à en informer IRFA Évolution, en écrivant à l'adresse suivante : [dpo@irfa-formation.fr](mailto:dpo@irfa-formation.fr)

Conformément à l'exigence essentielle de sécurité des données personnelles, IRFA Évolution s'engage dans le cadre de l'exécution de ses formations à prendre toutes mesures techniques et organisationnelles utiles afin de préserver la sécurité et la confidentialité des données à caractère personnel et notamment d'empêcher qu'elles ne soient déformées, endommagées, perdues, détournées, corrompues, divulguées, transmises et/ou communiquées à des personnes non autorisées. Par conséquent, IRFA Évolution s'engage à :

- Ne traiter les données personnelles que pour le strict besoin des formations
- Conserver les données personnelles pendant trois (3) ans ou une durée supérieure pour se conformer aux obligations légales, résoudre d'éventuels litiges et faire respecter les engagements contractuels
- En cas de sous-traitance, IRFA Évolution se porte fort du respect par ses sous-traitants de tous ses engagements en matière de sécurité et de protection des données personnelles
- Enfin, dans le cas où les données à caractère personnel seraient amenées à être transférées hors de l'union européenne, il est rappelé que cela ne pourra se faire sans l'accord du Client et/ou de la personne physique concernée

### Article 14 • DROIT APPLICABLE - ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE

Les présentes CGV sont régies par le droit français. En cas de litige contestation ou différends survenant entre le client et IRFA Évolution à l'occasion de l'exécution de la convention de formation et qu'un règlement à l'amiable n'a pu être trouvé, le tribunal d'Alençon sera seul compétent pour régler le litige. Le fait de passer commande entraîne l'acceptation des présentes conditions générales de vente.



**IRFA**  
ÉVOLUTION

UN PROJET DE FORMATION  
**DANS VOTRE RÉGION ?**



[irfa-formation.fr](http://irfa-formation.fr)



[evolution@irfa-formation.fr](mailto:evolution@irfa-formation.fr)



02 33 29 80 42



## PROPOSITION COMMERCIALE

N° : D250436-C

Votre conseiller formation : **PEAN Christine**  
 N° SIRET : 388 672 529 000 12  
 N° déclaration d'activité : 2561 00 251 61  
 Référence de la session : **260188A**  
 Tel Client : 0235569634

### ARAF Siège Social

Mr Olivier MULLER  
 Foyer Saint Onuphre  
 6, rue Olgierd Ilinski  
 76 490 CAUDEBEC EN CAUX

### BESOINS EN FORMATION

Intitulé de la formation : **TECHNIQUES DE CONTENTION NON VIOLENTES**

(Programme, Objectifs et éventuels prérequis précisés en annexe)

Type de formation : **INTRA** Durée : **3 Jours (21 H.)** Date(s) : **du 1 au 30 avril 2026**

Nb Grp : **1**

Calendrier / Horaires : **01.04.2026 (9:00/17:00) - 02.04.2026 (9:00/17:00) - 30.04.2026 (9:00/17:00)**

Lieu de déroulement : **CHEZ LE CLIENT**

### CONDITIONS ECONOMIQUES

| Désignation                            | Prix Unit. | Qté        | Total HT   |            |
|----------------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| TECHNIQUES DE CONTENTION NON VIOLENTES | 3 450.00 € | 1.00       | 3 450.00 € |            |
|                                        |            |            |            |            |
|                                        |            | Total HT   | TVA        | Total TTC  |
|                                        |            | 3 450.00 € | 0.00 €     | 3 450.00 € |

Précisez ci-dessous l'adresse de facturation : *Cocher la case correspondante*

| <input type="checkbox"/> ENTREPRISE                                                                  | <input type="checkbox"/> OPCA | <input type="checkbox"/> SIEGE SOCIAL - HOLDING - Autre |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <b>ARAF Siège Social</b><br>Foyer Saint Onuphre<br>6, rue Olgierd Ilinski<br>76 490 CAUDEBEC EN CAUX |                               |                                                         |

Pour toute prise en charge totale ou partielle par un organisme financeur, nous faire parvenir son contrat de prestation de service. Le montant non pris en charge sera réglé par le signataire de la présente offre.

### NOM PRENOM ET FONCTION DES STAGIAIRES

Nbre de stagiaire(s) prévu(s) : **12**

Merci de joindre la liste des participants à votre bon de commande

Pour prendre en compte votre inscription, ce document signé doit nous parvenir 45 jours avant le début de la formation. Toutefois, nous nous réservons la possibilité d'annuler ou de reporter la formation en fonction du nombre de stagiaires inscrits.

IRFA Evolution - 17-19 rue des Capucins - 61 000 ALENCON - N° Tél : 02.33.29.80.42

Merci de nous retourner, par mail ou par courrier, ce document signé pour accord

Damigny, le 15/09/2025

Visa et cachet de l'entreprise

**ARAF Siège Social**

Bon pour accord

Pour IRFA Evolution

**Christine PEAN**

Responsable de secteur

