

- Formation
Initiation blockchain :
s'initier à la blockchain
pour comprendre son
fonctionnement

E-learning - environ 6 heures



La technologie blockchain est de plus en plus en plus souvent utilisée mais peu de personnes comprennent son fonctionnement. Pourtant, c'est la seule solution capable de prouver l'authenticité des données et des flux.

The Talks vous permet de valoriser votre formation par une **attestation de suivi de formation** si tous les chapitres ont été lus, mais aussi un **certificat de réussite à la formation Initiation à la blockchain** si vous obtenez au moins 65% de bonnes réponses.

Selon LinkedIn début 2020, la compétence blockchain est la plus recherchée pour 2020 à l'international mais aussi en France.

OBJECTIFS

Acquérir les connaissances suffisantes pour comprendre le principe de la blockchain et ensuite poursuivre vers une formation plus complète (IT, gestion de projets...) ou mettre en place un projet blockchain dans son entreprise.

À la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Comprendre la fonction de hachage
- Comprendre le fonctionnement de la blockchain bitcoin
- Comprendre le minage
- Savoir ce qu'est une ICO (Initial coin offering)
- Savoir ce qu'est un smart contract
- Connaître les principales blockchain et leur fonctionnement
- Connaître les acteurs de la blockchain
- Comprendre les consensus
- Connaître les cas d'usage de la blockchain

CIBLES

Accessible à tout le monde

PRÉREQUIS

Pas de prérequis

MODALITÉS

- Accès à la plateforme e-learning pour suivre sa formation 24/24 et 7/7
- Questions à la fin des chapitres + travail de recherche noté
- Obtention d'une **attestation de formation** si le stagiaire a lu tous les chapitres.
- Obtention d'un **certificat de réussite à la formation Initiation à la blockchain** en cas de 65% de bonnes réponses minimum aux questions.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Séquence 1 - Comprendre la blockchain

- Définition de la blockchain
- Comprendre la fonction de hachage

Séquence 2 - Aux origines

- Le Bitcoin
- Fonctionnement du minage
- Garantir ses bitcoins

Séquence 3 - Smart contracts, tokens & ICO

- Définition et fonctionnement des smart contracts
- Définition du token
- Définition des ICO

Séquence 4 - Les différentes blockchains

- Bitcoin
- Hyperledger
- Ethereum
- IOTA

Séquence 5 - Les acteurs de la blockchain

- Les acteurs de la blockchain

Séquence 6 - Les consensus

- Problème des généraux byzantins
- POW
- POS
- DPOS
- POA
- POET
- POI
- Proof of activity
- DAG
- POR

Séquence 7 - Les cas d'usage

- Les cas d'usage actuels dans divers domaines

CHARTRE QUALITÉ

The Talks s'engage à :

- Expliquer **clairement les objectifs de la formation** et préciser le public visé à toutes les personnes faisant la demande directement ou indirectement (site internet, distribution ou envoi du guide de formation, prise de rendez-vous physique et téléphonique).
- Accompagner les apprenants dans leur formation afin qu'elle se réalise dans un **environnement positif**, permettant ainsi une **assimilation plus aisée des connaissances** et favorisant leur **employabilité**.
- Mettre à disposition tous les **moyens techniques et humains** nécessaires au bon déroulement de la formation tel que défini dans la convention de formation.
- Employer des **formateurs experts** dans le domaine concerné grâce à leur expérience professionnelle, leurs qualifications, leur formations continues (séminaires, Mooc, FOAD...) et/ou leurs publications et recherches (articles, livres...).
- Porter à la connaissance des demandeurs les dernières formations, CV et diverses **compétences des formateurs**.
- **Adapter annuellement la formation** en fonction des changements du marché et de ses acteurs, en fonction des remontées des apprenants (questionnaires après la formation et entretien téléphonique réalisé 6 mois après la formation).
- Tenir compte des **appréciations des apprenants** précédents (questionnaires) dans l'organisation de la formation, dans sa mise à jour et dans le contrôle des compétences pédagogiques du formateur...



CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Conditions générales de vente

Les présentes conditions générales de vente détaillées ci-dessous précisent les droits et obligations de la société The Talks SAS et de son client dans le cadre d'une prestation de formation ou de conférence réalisée par The Talks SAS, au capital de 1000€ et immatriculée 881 740 062 00016 RCS Toulon.
Numéro de déclaration : 93830605283

Désignation

The Talks est un organisme de formation.

Le client est une personne physique ou morale ayant passé une commande de formation à The Talks.

Le stagiaire est la personne qui participe à la formation.

Une formation inter-entreprises regroupe des stagiaires issus de différentes entreprises.

Une formation intra-entreprise regroupe des stagiaires issus d'une seule et même entreprise.

Les OPCO sont les opérateurs de compétences.

Le contrat ou la convention de formation est un document signé par le client pour valider sa demande de formation par The Talks.

Objet

La commande d'une prestation auprès de The Talks SAS par le client implique l'adhésion complète et sans réserve du client aux présentes conditions générales de vente.

Conditions financières, règlements et modalités de paiement

Si le client est une personne physique, les prix sont indiqués en euros et TTC.

Si le client est une personne morale, les prix sont indiqués en euros et hors taxes, la TVA au taux en vigueur est donc rajoutée.

Un acompte est demandé à la signature de chaque convention de formation ou contrat (sauf en cas de prise en charge CPF, OPCO ou Pôle Emploi). Cet acompte est à régler par le client avant le début de la prestation. Le cas échéant, The Talks se réserve le droit de refuser la présence du client à la formation, sans mise en demeure préalable.

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'issue de la formation, à réception de la facture. En cas de formation longue (plus d'un mois), des factures mensuelles sont envoyées.

Toute somme non payée à échéance entraîne l'application de pénalités d'un montant égal à 3 fois le taux d'intérêt légal et d'un forfait de 150 euros HT pour couvrir les frais de mise en demeure.

En cas de règlement par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), The Talks s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

En cas de prise en charge partielle par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Le client s'engage à payer la partie à sa charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), The Talks s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

Annulation, absence d'une formation, obligations et force majeur

Pour le client

Toute formation présentielle annulée entre le 11^{ème} jour et le 20^{ème} jour ouvré avant le 1^{er} jour de formation engendrera une retenue de 50% du tarif global de la formation. Toute formation présentielle annulée 10 jours ouvrés avant le début de la formation, doit être payée en intégralité.

Les formations en e-learning sont payables en avance.

Toute formation (présentielle ou e-learning) commencée est intégralement due par le client ou l'OPCO.

Pour The Talks

The Talks est tenu par une obligation de moyens et non de résultat.

Formation non commencée devant être annulée : The Talks se réserve la possibilité d'annuler tout stage en cas de manque de participants, de problème technique ou logistique ou de force majeur et ce sans aucune indemnité. Dans ce cas, le client est prévenu par email ou appel téléphonique. Le client est intégralement remboursé des sommes déjà versées à The Talks ou une solution alternative est proposée au client pour que la formation se déroule malgré tout.

Formation déjà commencée devant être annulée : L'organisme met tout en œuvre pour permettre aux stagiaires d'effectuer leur formation. Toutefois, The Talks se réserve le droit d'arrêter tout stage commencé si les conditions sanitaires et sécuritaires ne sont pas optimales ou si les conditions techniques ne le permettent pas. En effet, The Talks ne saurait être tenu responsable en cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou de force majeure (par exemple maladie de plusieurs membres du personnel en même temps, accident du formateur, conflits sociaux externes à The Talks, catastrophe naturelle, interruption des télécommunications, incendie... tout autre motif non contrôlable par The Talks). Dans ce cas, The Talks cherchera un moyen de poursuivre la formation sans coût supplémentaire pour le stagiaire (par exemple en e-learning, classe virtuelle...).

Rétractation

L'achat d'une formation e-learning sur le site internet The Talks constitue un achat à distance, le client personne physique agissant en tant que consommateur bénéficie, en vertu de l'article L.121-21 du Code de la Consommation, d'un droit de rétractation de 14 jours à compter de la date de la commande. Ce droit de rétractation ne fonctionne plus dès lors que le client a commencé à utiliser la formation e-learning avant la fin du délai de rétractation. Le client qui souhaite utiliser son droit de rétractation dans les 14 jours impartis doit envoyer un email à bonjour@thetalks.fr pour en bénéficier et ainsi annuler sa commande.

L'achat d'une formation en présentielle étant plus long et devant faire l'objet d'une signature par le client, personne physique, il ne rentre pas dans le cadre légal L.121-21 du Code de la Consommation et ne saurait faire l'objet d'un droit de rétractation.

Convocation et attestation

La convocation à la formation est envoyée par email au client, elle indique la date, le lieu ainsi que la durée quotidienne de la formation.

Une attestation de suivi de formation est envoyée par email aux stagiaires uniquement s'ils ont participé à l'intégralité de la formation.

Propriété intellectuelle

Tous les documents utilisés en formation, supports pédagogiques et divers contenus constituent des œuvres originales protégées par la propriété intellectuelle. Le client et le stagiaire n'ont pas le droit de les réutiliser ni de les reproduire sans l'autorisation expresse de The Talks.

Descriptif et programme des formations

Les contenus des programmes sont fournis à titre indicatif. Ils peuvent être modifiés selon le profil des stagiaires, leur expérience et leurs besoins.

Certaines formations sont accessibles à des personnes ayant des connaissances préalables. Ces prérequis sont toujours notés et il appartient au client de vérifier qu'il rentre bien dans ce panel de compétences. Il doit contacter The Talks pour toute question. The Talks ne peut être tenu responsable d'une éventuelle inadéquation entre la formation suivie et le niveau initial des participants.

Confidentialité

The Talks et le client s'engagent à garder confidentielles les informations échangées entre eux. Mais le client s'il est une personne morale accepte d'être cité comme faisant partie des clients de The Talks qui peut mentionner son nom dans ses publicités ou auprès de ses partenaires commerciaux ou institutionnels. Si le client refuse il doit alors en informer The Talks dans un courrier recommandé ou cela doit être mentionné dans le contrat ou la convention.

Protection et accès aux données à caractère personnel

The Talks s'engage à ne pas communiquer les données de ses clients. Les données à caractère personnel récoltées le sont à des fins de traitement des contrats.

Le stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification et de rectification des données le concernant. Il peut exercer ce droit en contactant annemarie@thetalks.fr

Juridiction compétente

Le présent contrat est régi par le droit français. Les parties chercheront avant toute procédure une solution amiable aux différends qui pourraient survenir.

A défaut de solution amiable, tout litige survenant suite à l'exécution du présent contrat sera soumis à la seule compétence des tribunaux de Toulon. Le client ne peut pas entamer une procédure plus de 6 mois après la signature du devis.

L'EXPERTE DÉDIÉE À CE PROGRAMME



Anne-Marie Richier
Consultante marketing
Zigzag Marketing
Uziit

Anne-Marie est consultante marketing pour Zigzag Marketing mais aussi CEO de la startup Uziit, spécialisée dans la blockchain. Lorsqu'elle a commencé à s'interroger sur la blockchain, son fonctionnement, ses acteurs... elle a été confrontée à un manque d'information : soit les informations étaient très techniques et donc peu compréhensibles, soit elles ne l'étaient pas assez et l'allaient pas assez loin dans les explications. Elle a alors décidé de créer une formation dédiée aux opérationnels et aux fonctionnels de tous métiers qui souhaitent comprendre les bases du fonctionnement de la blockchain.

Elle a déjà fait plusieurs conférences dans le but d'expliquer la technologie blockchain.

L'objectif visé par cette formation est de permettre à tous de réellement comprendre la technologie afin de pouvoir la proposer dans son entreprise, voire convaincre sa hiérarchie pour initier un projet blockchain.



RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Anne Marie Richier
annemarie@thetalks.fr
06-23-80-31-02
www.thetalks.fr