



## Conditions générales de vente et d'achat

Ref 8920055

### Conditions générales de vente et d'achat

Formations courtes

---

Initiation	1 jour (7 heures)	Paris
------------	-------------------	-------

---

### Rédiger ses CGV et CGA en toute sécurité

Malgré la libéralisation des conditions de négociations commerciales, les entreprises doivent respecter un certain formalisme dans la rédaction et la communication de leurs conditions générales de vente. Les CGV et CGA doivent contenir un certain nombre de mentions obligatoires et peuvent également prévoir des mentions recommandées afin de les communiquer à la clientèle. À défaut, les sanctions peuvent s'avérer lourdes.

### Objectifs

Anticiper les risques liés à des CGV et CGA mal rédigées

Mettre à jour ses CGV et CGA

Rédiger les clauses appropriées

### Pour qui ?

Juristes Commerciaux Toute personne souhaitant améliorer ses connaissances et sa maîtrise de la rédaction des CGV et/ou des CGA

**Code dokélio : 53301**

### Prérequis

#### Compétences acquises:

Sécuriser la négociation et la rédaction de ses conditions générales de vente et d'achat

# Programme

## **Déterminer les finalités, intérêts et risques des CGV et des CGA dans la négociation commerciale**

### **Maîtriser le cadre juridique des CGV et des CGA**

#### **Articuler le cadre conventionnel ou harmoniser les relations avec les autres conventions de la négociation commerciale**

- Prévenir et résoudre la contrariété avec les conditions générales d'achat
- Articuler les CGV avec la convention unique et/ou un contrat-cadre
- Établir un lien avec des fiches produits et/ou des cahiers des charges
- Prendre en compte les autres documents relatifs à la commande

#### **Maîtriser le cadre réglementaire**

- Déterminer la loi applicable
- Déterminer les obligations issues de l'article L. 441-6 du Code de commerce
- Anticiper les limites à la liberté contractuelle et apprécier le " déséquilibre significatif entre les droits des parties "

Exercice d'application : prévention des conflits entre les documents contractuels

Étude de cas : analyse d'un déséquilibre significatif

### **Rédiger le contenu des CGV en BtoC**

- Distinction BtoB et BtoC au regard de la notion de consommateur et de « non-professionnel » face au professionnel
- Loi applicable
- Fixer les conditions juridiques de la vente
- Clauses abusives en matière de CGV BtoC
- Garantie de conformité

- Droit de rétractation

Étude de cas : analyse de clauses abusives

Exercice d'application : rédaction d'une clause « Droit de rétractation »

## **Rédiger le contenu des CGV en BtoB**

### **Maîtriser les clauses obligatoires**

- Fixer les conditions juridiques de la vente
- Encadrer les conditions financières de la vente : le barème des prix unitaires, les réductions de prix
- Encadrer les conditions de règlement : délais de paiement, pénalités de retard et conditions d'escompte

### **Analyser les clauses recommandées**

- Fixer les modalités de commande et déterminer le moment de la vente définitive
- Rédiger le bon de livraison
- Encadrer le délai et les conditions de livraison en fonction des aléas
- Arrêter des procédures sécurisantes pour vérifier le défaut de conformité de la marchandise et la mise en jeu de la garantie
- Aménager la responsabilité par des clauses limitatives
- La force majeure
- Prévoir les conditions de la résolution
- La clause attributive de compétence

Mise en situation : jeu de rôles de négociation de clauses

**990€ HT**

## **Prochaines sessions**

## Paris

04 nov. 2019

04-11-2019

04-11-2019

S'inscrire

[Nous contacter](#)