

CONSTRUIRE ET OPTIMISER SES CGV COMME LEVIER STRATÉGIQUE

FORMATRICE

Maître Charline Di Galante
Avocate au sein du cabinet Vertice

DURÉE

3 heures

OBJECTIFS

Rédiger des CGV solides, opposables et stratégiquement efficaces pour sécuriser les relations commerciales B2B de vos clients et anticiper les contentieux.

DESCRIPTION DÉTAILLÉE DU PARCOURS

Module 1 – Cadre juridique des CGV

Comprendre les règles applicables aux CGV entre professionnels : champ d'application, distinction B2B/B2C, liberté contractuelle et limites imposées par l'ordre public économique.
Identifier pourquoi la qualification du cocontractant est le préalable indispensable à toute rédaction.

Module 2 – Contenu des CGV

Identifier les mentions obligatoires pour toute CGV (barème des prix, conditions de règlement, pénalités de retard, identifiant REP).
Maîtriser les obligations spécifiques aux produits alimentaires issues de la loi ÉGALIM 2, notamment les trois options de présentation de la part de matière première agricole.

Module 3 – L'opposabilité des CGV

Maîtriser les règles de communication et d'acceptation des CGV.
Repérer les situations rendant les CGV inopposables.
Adopter les bonnes pratiques pour maximiser leur efficacité et se ménager les preuves nécessaires en cas de litige.

Module 4 – Les CGV comme outil stratégique

Utiliser les CGV pour structurer et différencier l'offre commerciale grâce aux conditions catégorielles de vente.
Maîtriser les clauses de révision de prix et les conditions particulières.

legal family

Comprendre comment en faire un vrai instrument de négociation et de maîtrise du risque.

Module 5 – CGV et pratiques restrictives de concurrence

Identifier les clauses à risque : déséquilibre significatif, avantages sans contrepartie, rupture brutale des relations commerciales.
Rédiger des alternatives juridiquement sécurisées adaptées à la réalité de la relation commerciale.

Module 6 – Les 10 erreurs les plus fréquentes

Passer en revue les erreurs les plus courantes constatées en pratique : clauses copiées-collées, défaut de communication.
Identifier l'absence de hiérarchie entre documents contractuels et le décalage entre CGV et pratiques réelles.
Éviter les mauvaises qualifications juridiques et sécuriser la rédaction.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Vidéos pédagogiques animées par une avocate praticienne.
Études de cas réels.
Quiz de validation des connaissances.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Avocats