Négocier vos contrats commerciaux : les bases juridiques

Objectifs

- Différencier CGV (conditions générales de vente), CGA (conditions générales d'achat) et CP (conditions particulières)
- Comprendre comment est formé un contrat commercial et en connaître les principales clauses
- Connaitre et analyser les clauses auxquelles porter une attention particulière dans un contrat

Public

Toute personne intervenant dans la négociation ou la rédaction de contrats commerciaux

Pré-requis

Aucun

Programme

- **Le cadre juridique des CGV et des CGA**
  - CGV, CGA, CPV : qu'est ce que c'est ?
  - Quelle hiérarchisation pour ces conditions ? que se passe-t-il en cas de contradictions entre ces documents?
  - Focus sur les délais de paiement
- **La formation du contrat**
  - Identifier les conditions de validité d'un contrat
  - Focus sur le devoir de conseil
  - Clauses obligatoires, clauses abusives et clauses interdites
- **Les clauses à vérifier systématiquement**
  - Obligation de moyens/ obligation de résultat
  - La clause de responsabilité
  - Transfert de propriété / transfert de risque
  - Les conditions de livraison
  - Les clauses financières

Méthodes pédagogiques

Exposés, quizz, exercices et cas pratiques, échanges sur des situations rencontrées par les participants.

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction
- QCM de positionnement en entrée et d'évaluation des acquis de fin
- Nombreux exercices et cas pratiques tout au long de la formation
- Certificat de réalisation individuel

Tarif

Adhérent : 649€ HT (TVA 20%)

Non adhérent : 699€ HT (TVA 20%)

Durée

1 Journée, soit 7H00 de formation.

Intervenant(s)

Laëtitia PLOUVIER,

Date(s)

SESSION

19 Nov 2026 9:00 / 17:30

SESSION

21 Jan 2027 9:00 / 17:30

SESSION

08 Avr 2027 9:00 / 17:30

SESSION

16 Sep 2027 9:00 / 17:30

SESSION

18 Nov 2027 9:00 / 17:30