

Sécuriser la rédaction de ses conditions générales

Code
12392

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1 267 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Contract managers – Avocats – Responsables commerciaux

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales en droit des contrats ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit des contrats pour non-juristes \(1187\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

Objectifs pédagogiques

- Appréhender le cadre juridique applicable aux CGV/CGA
- Déterminer et rédiger les clauses obligatoires et optionnelles des conditions générales
- Intégrer les spécificités propres aux CGV B to C et à la vente à distance

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Appréhender le cadre juridique applicable aux CGV/CGA

Expliquer la notion et les contours des conditions générales

- Notion de CGV au regard du Code de commerce et du Code civil
- CGV, « socle unique » de la négociation commerciale
- Brainstorming : pourquoi recourir aux CGV/CGA ?

Identifier les outils et les contraintes préalables à la rédaction

- Choix des outils contractuels : conditions catégorielles de Vente, conditions particulières de vente
- Articulation : CGV/CGA, CG différenciées
- Quiz de validation des connaissances

Déterminer et rédiger les clauses obligatoires et optionnelles des conditions générales

Rédiger les clauses impératives des conditions générales

- Champ d'application
- Encadrement des conditions juridiques et financières de la vente (barème des prix unitaires, réduction des prix)

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Modalités de paiement : facturation, délais de paiement, pénalité de retard et conditions d'escompte
- Clause de responsabilité
- Différence entre transfert de propriété (clause de réserve de propriété) et transfert de risques
- Droit applicable et le tribunal compétent
- Autres clauses : compensation, propriété intellectuelle, force majeure
- Cas pratique : préparer la négociation de certaines clauses (responsabilité, transfert de propriété etc.) et identifier les marges de manœuvre dans la négociation et la rédaction de ces clauses

Rédiger les clauses optionnelles des conditions générales

- Exclusion des pénalités prédéterminées
- Prescription
- Cession et l'intuitu personae
- Remises et ristournes
- Assurances
- Protection de stock
- Résiliation
- Cas pratiques : analyser des exemples de CGV B to B et proposer des solutions de sécurisation

Intégrer les spécificités propres aux CGV B to C et à la vente à distance

Expliquer le droit de rétractation

- Référentiel légal
- Calcul du délai
- Exigences rédactionnelles
- Sanctions
- Etude de cas : faire une lecture critique de clauses encadrant le délai de rétractation

Décrypter l'interdiction des clauses abusives

- Notion de clause abusive
- Champ d'application
- Clauses présumées abusives et déclarées abusives
- Etude de cas : faire une lecture critique de clauses pour en déterminer le caractère abusif ou non abusif

Déterminer les conséquences de la garantie de conformité

- Notion de garantie légale de conformité
- Distinction avec la garantie des vices cachés
- Régime de la garantie légale
- Garantie commerciale
- Etude de cas : faire une lecture critique de clauses encadrant la garantie légale de conformité

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

PARIS

- 1 Oct. 2026 – Session Garantie
- 2 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

A DISTANCE

- 1 Oct. 2026 – Session Garantie
- 2 Nov. 2026
- 4 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 4 Déc. 2026

BORDEAUX

- 4 Déc. 2026

CHAMBERY

- 4 Déc. 2026

GRENOBLE

- 4 Déc. 2026

LILLE

- 4 Déc. 2026

LYON

- 4 Déc. 2026

MARSEILLE

- 4 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 4 Déc. 2026

NANTES

- 4 Déc. 2026

NICE

- 4 Déc. 2026

NIORT

- 4 Déc. 2026

PAU

- 4 Déc. 2026

RENNES

- 4 Déc. 2026

ROUEN

- 4 Déc. 2026

STRASBOURG

- 4 Déc. 2026

TOULOUSE

- 4 Déc. 2026

TOURS

- 4 Déc. 2026