DROIT DES AFFAIRES

CGV et CGA : rédiger les clauses, arbitrer les risques et négocier

Les conditions générales de vente et d'achat sont souvent rédigées une fois puis reconduites sans revue, alors que l'activité change : nouveaux canaux de distribution, sous-traitance, clients étrangers, services associés. En cas de litige, l'entreprise découvre que ses clauses de responsabilité ou de réserve de propriété sont inopérantes, ou que ce sont les conditions du partenaire qui l'emportent. Cette journée traite la rédaction clause par clause, l'articulation entre CGV CGA et contrats particuliers, la bataille des conditions générales entre professionnels et les marges de manœuvre réelles en négociation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel**	**À partir de 1 267 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Juristes d'entreprise, responsables administratifs et financiers, directeurs commerciaux, acheteurs et dirigeants de PME.

PRÉREQUIS
Disposer de notions de droit des contrats ou pratiquer la relation commerciale au quotidien.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Structurer des conditions générales adaptées au modèle économique de l'entreprise
- Rédiger les clauses sensibles de prix délais responsabilité et propriété
- Déterminer quelles conditions générales s'appliquent en cas de documents contradictoires
- Sécuriser l'opposabilité des conditions générales au moment de la commande
- Préparer les points de repli et les contreparties avant une négociation

03 Programme détaillé

M1 Architecture des conditions générales

- Construire un document qui tient
- Fonction respective des conditions de vente et des conditions d'achat
- Articulation avec les conditions particulières devis et bons de commande
- Mentions attendues selon que le client est professionnel ou consommateur
- Traitement des prestations de services associées à la vente
- Cohérence entre le document juridique et la réalité des processus internes
- Atelier : Chaque participant établit le plan cible de ses conditions générales à partir d'une trame commentée.

M2 Rédaction des clauses sensibles

- Écrire ce qui se plaidera
- Prix révision et pénalités
- Délais de livraison transfert des risques et réserve de propriété
- Limitation et exclusion de responsabilité et leurs limites
- Garanties réclamations et retours
- Confidentialité propriété intellectuelle loi applicable et règlement des différends
- Cas pratique : Le groupe réécrit une clause limitative de responsabilité jugée inopérante puis en teste la portée.

M3 Opposabilité et négociation

- Faire accepter ses conditions
- Preuve de l'acceptation avant ou au moment de la commande
- Conflit entre conditions de vente et conditions d'achat du partenaire
- Clauses déséquilibrées et pratiques restrictives entre professionnels
- Points de repli acceptables et contreparties à demander
- Mise en situation : Deux participants négocient l'arbitrage de clauses opposées chacun défendant son propre document.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 267 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr