



SAS IFOR

139 Rue du Faubourg Saint Honoré

75008 PARIS

T. 01 42 56 49 67

F. 01 42 25 52 61

www.ifec.fr

CGV/CGA : les négocier et les rédiger

PUBLIC

Collaborateurs ; Commissaires aux comptes ; Experts-comptables

DUREE

1 jour(s) - 7 h

Nb minimum de participants : 8

PRE REQUIS

OBJECTIFS FORMATION

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Appliquer le cadre juridique des CGV (Conditions Générales de Vente) et des CGA (Conditions Générales d'Achat).

Structurer, rédiger et mettre à jour ses CGV et ses CGA.

Distinguer les diverses possibilités de rédaction des différentes clauses des conditions générales.

CONTENU PEDAGOGIQUE

Maîtriser le cadre juridique des CGV et des CGA

Le cadre juridique des CGV (le code de commerce et le code civil).

Les CGV, « socle unique » de la négociation commerciale.

Le choix des outils contractuels : CGV - CCV (Conditions Catégorielles de Vente)

- CPV (Conditions Particulières de Vente).

Le cadre juridique des CGA.

L'articulation entre les CGV et les CGA.

Distinguer les différentes clauses des CGV et des CGA

Le champ d'application

Encadrer les conditions juridiques et financières de la vente (barème des prix unitaires, réduction des prix).

Encadrer les modalités de paiement : facturation, délais de paiement, pénalité de retard et conditions d'escompte.

Appréhender la différence entre le transfert de propriété (clause de réserve de propriété) et le transfert de risques.

Rédiger la clause de responsabilité.

Déterminer le droit applicable et le tribunal compétent.

Les autres clauses : la compensation, la propriété intellectuelle et la force majeure.

Mise en situation : 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

Identifier les clauses recommandées pour les CGV et les CGA

L'exclusion des pénalités prédéterminées.

La prescription.

La cession et l'intuitu personae.

Les remises et ristournes.

Les assurances.

La protection de stock.

La résiliation.

Cas pratique : analyser des exemples de CGV B to B et proposer des solutions de sécurisation

Appréhender clauses spécifiques des CGV BtoC

La notion de consommateur.

Les garanties légales.

Les clauses abusives.

Le droit de rétractation.

Atelier de réflexion : établir une synthèse des principales différences entre les CGV BtoC et les CGV B to B

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUE

Cas pratiques et d'exemples concrets, alliés à des connaissances techniques

Interactivité entre participants et intervenant

Support est remis en début de formation à chaque participant

EVALUATION DE LA FORMATION / SANCTION DE LA FORMATION

. Délivrance d'une attestation individuelle de formation.

DEROULEMENT

Horaires : 9 h - 17 h

Déjeuner : le déjeuner est libre, le créneau de celui-ci est défini par l'animateur

Nombre minimum de participants : 8

Nombre maximum de participants : 18

FORMATEUR

Nissrine KASSASE

TARIFS HT:

Adhérent IFEC : 709 €

Adhérent IFEC + CJEC : 600 €

Adhérent IFEC + ANECS : 600 €

Adhérent IFEC + Stagiaire : 600 €

Adhérent IFEC +Inscrits à l'ordre < 5ans :
600 €

Non Adhérent IFEC : 927 €