

# Repenser des CGV adaptées à vos business en CHD

Formation en présentiel

Et si vous **repensiez vos Conditions Générales de Vente (CGV)** pour en faire un **outil socle de vos négociations** commerciales en CHD ? Bien construites, puis exploitées, les CGV deviennent un **outil stratégique** pour les négociations en CHD. Encore faut-il qu'elles soient légitimes, équilibrées, **adaptées aux spécificités de votre activité CHD**, qu'elles n'omettent aucun des sujets cruciaux de la négociation, qu'elles aient pris en compte le contexte de crise. Vous allez découvrir que les CGV peuvent être beaucoup plus qu'un document à seule vocation juridique. Une réflexion à mener en intégrant ce qu'il faut savoir des Lois EGAlim dans ses impacts en CHD.

## Public

Toutes personnes contributives au **projet transversal d'entreprise « Construire des CGV adaptées »**, à savoir : Direction générale, Directeurs juridiques et juristes, Directeurs et responsables logistiques, Directeurs et responsables commerciaux, Comptes clés.

## Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire.

## Critères d'admission

Cette formation s'inscrit dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue, comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

## Programme

### Introduction

- Les principaux enjeux des CGV.
- Contexte général et juridique de l'encadrement de la négociation (Lois EGAlim).
- Pourquoi les CGV devraient être forcément différentes d'une entreprise à l'autre.

### 1. A quoi servent les CGV

- Le rôle assigné par la loi.
- Un outil de négociation.
- Confrontation CGV / Conditions d'achat.
- Le rôle des conditions catégorielles.
- Le rôle des conditions particulières de vente.
- L'influence du déséquilibre significatif.
- Le contexte de crise.

### 2. Comment savoir si mes conditions générales sont pertinentes

- Le test S-A-C-R-E-E.

**Exercice pratique : Mise en œuvre du test.**

### 3. Comment construire / revoir / refondre mes CGV

- Un véritable outil de négociation.
- La cohérence avec la stratégie commerciale et la PolCo.
- Les mots choisis / Le ton adopté.
- La cohérence entre les différentes CGV.

- Les fausses bonnes idées / Les pièges à éviter.
- Les outils et méthodes.

### 4. Les différentes clauses des CGV

- Les clauses incontournables / optionnelles.
- Les clauses d'encadrement / les clauses d'ouverture.

**Mise en œuvre pratique.**

### 5. Comment utiliser les CGV

- La communication prévue par la loi.
- La présentation aux clients / L'évocation fréquente.

## Objectifs pour les participants

- Prendre conscience de l'intérêt des CGV et de la valeur de ses propres CGV.
- Savoir comment organiser l'adaptation / la refonte de ses CGV.
- Apprendre à rédiger ou à participer à la rédaction de CGV.
- Savoir utiliser les CGV.

**Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation réalisée à l'issue de la formation.**

## Moyens pédagogiques et encadrement

► **Formateur :**

**Nicolas GENTY**, Avocat Associé | Loi & Stratégies

► **Supports :**

Présentation PowerPoint / Etude de cas pratiques

► **Durée de la formation :** 7 heures

► **Coût de la formation :**

- **Tarif membre :** 760.00 € HT - 912.00 € TTC
- **Tarif non membre :** 1.110.00 € HT - 1.332.00 € TTC

► **Lieu de la formation :**

124 bd de Magenta • 75010 PARIS

01 53 01 93 10

geco@gecofoodservice.com

www.gecofoodservice.com



*Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation (contacter le GECO Food Service).*