

# REPENSER DES CGV ADAPTÉES À VOS BUSINESS EN CHD

Approche juridique

## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous souhaitez faire de vos conditions générales de ventes un outil pour vos négociations commerciales dans un cadre juridique sécurisé.
- Vous souhaitez faire de vos CGV un véritable levier de différenciation pour votre business en CHD.
- Vous souhaitez explorer les dimensions stratégiques, tactiques et relationnelles de vos conditions générales de vente adaptées à la CHD.



## LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- Une vision opérationnelle de la pratique juridique.
- Une formation animée par un expert des relations commerciales sur les marchés de la CHD.
- Une formation illustrée de nombreux exemples et retours d'expériences.
- Des échanges entre pairs.



« Une formation qui permet de construire des CGV dynamiques et une meilleure compréhension des textes juridiques »

Sébastien, Directeur commercial

« Une vision positive des CGV , le partage sur la méthodologie pour faire évoluer ses CGV a été très intéressant »

Dominique, directeur marché Food Service



# REPENSER DES CGV ADAPTÉES À VOS BUSINESS EN CHD

Approche juridique

🕒 Durée	1 jour (7 heures), de 9h à 17h30
📍 Lieu	124 bd de Magenta 75010 Paris
💰 Tarif membre	780 € HT – 936 € TTC
💰 Tarif non-membre	1 140 € HT – 1 368 € TTC
📌 Modalités	présentiel

📅 21 mai 2025

**Le point de départ de cette formation est la prise de conscience du rôle des CGV dans la performance commerciale.**

**Pour ensuite porter un regard critique sur les siennes, et identifier comment les adapter aux spécificités du Food Service. Un mix de séquences théoriques et de cas de mise en pratique.**

## PUBLIC VISÉ

Toutes personnes contributives au **projet transversal d'entreprise « Construire des CGV adaptées »**, à savoir : Directions générales, Direction juridique, juristes, Directions logistiques, Directions commerciales, Comptes-clé.

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

## OBJECTIFS

- 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.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

**Supports**  
Présentation PowerPoint / Etude de cas pratiques  
Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.  
Nous contacter : [geco@gecofoodservice.com](mailto:geco@gecofoodservice.com)

## PROGRAMME

### Introduction

- Principaux enjeux des CGV.
- Contexte général et juridique.
- Pourquoi des CGV propres à l'entreprise.

### À 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.

### Comment savoir si mes conditions générales sont pertinentes ?

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

### Atelier Pratique : mise en œuvre du test.

### Comment construire / revoir / refondre mes CGV

- Un véritable outil de négociation.
- Cohérence avec stratégie commerciale et PolCo.
- Les mots choisis / le ton adopté.
- La cohérence entre les différentes CGV.
- Les fausses bonnes idées / les pièges à éviter.
- Les outils et les méthodes.

### Les différentes clauses des CGV.

### Mise en œuvre pratique.

### Comment utiliser les CGV ?

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

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

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

**Qualiopi**  
processus certifié

🇫🇷 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :  
**Actions de formation**



INDICE DE SATISFACTION MOYEN

**9,2/10**