



FORMATION CONTINUE 2026

E LEARNING

CONSTRUIRE ET OPTIMISER SES CGV COMME LEVIER STRATEGIQUE

Du 1^{er} janvier au 31 décembre 2026 (durée : 3h00)

Formation proposée par LegalFamily en collaboration avec

Me Charline DI GALENTE

Avocate en droit économique

150€

Objectifs : A l'issue de la formation, les avocats-apprenants seront en capacité de :

- Maîtriser le cadre juridique des CGV B2B en identifiant les règles applicables selon la qualité du cocontractant et les obligations légales incontournables,
- Rédiger un contenu efficace et conforme en intégrant les mentions obligatoires et en adaptant les CGV aux spécificités sectorielles du client,
- Garantir l'opposabilité des CGV en maîtrisant les conditions de communication et d'acceptation et en évitant les erreurs qui les privent d'effet,
- Utiliser les CGV comme levier stratégique en différenciant les catégories d'acheteurs, en rédigeant des clauses équilibrées et en anticipant les risques liés aux pratiques restrictives de concurrence.

Pré requis : Être avocat.

Programme :

Module I – Cadre juridique des CGV

Comprendre les règles applicables aux CGV entre professionnels : champ d'application, distinction B2B/B2C, liberté contractuelle et limites imposées par l'ordre public économique. Identifier pourquoi la qualification du cocontractant est le préalable indispensable à toute rédaction.

Module II – Contenu des CGV

Identifier les mentions obligatoires pour toute CGV (barème des prix, conditions de règlement, pénalités de retard, identifiant REP) et les obligations spécifiques aux produits alimentaires issues de la loi ÉGALIM 2, notamment les trois options de présentation de la part de matière première agricole.

Module III – L’opposabilité des CGV

Maîtriser les règles de communication et d'acceptation des CGV, repérer les situations rendant les CGV inopposables et adopter les bonnes pratiques pour maximiser leur efficacité et se ménager les preuves nécessaires en cas de litige.

Module IV – Les CGV comme outil stratégique

Utiliser les CGV pour structurer et différencier l'offre commerciale grâce aux conditions catégorielles de vente, aux clauses de révision de prix et aux conditions particulières. Comprendre comment en faire un vrai instrument de négociation et de maîtrise du risque.

Module V – CGV et pratiques restrictives de concurrence

Identifier les clauses à risque (déséquilibre significatif, avantages sans contrepartie, rupture brutale des relations commerciales) et rédiger des alternatives juridiquement sécurisées adaptées à la réalité de la relation commerciale.

Module VI – Les 10 erreurs les plus fréquentes

Passer en revue les erreurs les plus courantes constatées en pratique : clauses copiées-collées, défaut de communication, absence de hiérarchie entre documents contractuels, décalage entre CGV et pratiques réelles, mauvaises qualifications juridiques.

Moyens pédagogiques :

Formation en distanciel, e-learning.

Formation conçue et dispensée par des experts métier. Elle repose sur une méthode pédagogique combinant vidéos, quiz et supports téléchargeable. Le participant progresse à son rythme pendant la durée d'accès (12 mois).

Modalités d'évaluation de la formation :

La progression est évaluée à chaque module par un quiz interactif. Un score minimum de 70 % est requis pour valider chaque module. L'obtention de l'attestation est conditionnée à une progression globale supérieure à 90 % ainsi qu'à la réussite du test final, permettant de valider l'acquisition des connaissances.

Niveau de la formation : 1 (Acquisition des fondamentaux)

Présence et suivi des apprenants : *La connexion et l'avancée des apprenants seront vérifiées de manière régulière. Après chaque module, un test en ligne*

(questionnaire ou cas pratique) est réalisé et un score minimum de 70% est demandé pour la validation. En dessous de ce score de 70% les modules concernés doivent être refait pour obtenir l'attestation. Aucune attestation ne sera délivrée sans un parcours entièrement réalisé.

Conditions générales de vente : Toute annulation effectuée moins de 72h00 avant le début de la formation n'ouvrira pas droit à un remboursement. A l'issue de la formation, les apprenants trouveront dans leur espace personnel sur le site de l'EFA (efa-toulouse.fr) leur attestation de présence.

Modalités d'assistance : Me Marion Sourd, co fondatrice de LegalFamily (contact@legalfamily.fr)

Accès aux personnes en situation de handicap : Toute personne en situation de handicap est invitée à le signaler auprès de la référente handicap afin que l'école puisse mettre en œuvre les ajustements nécessaires pour garantir un déroulement optimum de la formation.

Référente handicap : Me Marion Sourd, contact@legalfamily.fr