

# Conditions Générales de Vente et d’Achat : Sécuriser, Négocier et Optimiser les Relations Commerciales

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/conditions-generales-de-vente-et-dachat-securiser-negocier-et-optimiser-les-relations-commerciales*

DURÉE
**3 jours (21h)**

RÉFÉRENCE
**DTA208**

CATÉGORIE
**Droit des Contrats**

INNOV MAROC

## 🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre les principes fondamentaux des CGV et CGA
- ✔ Maîtriser le cadre juridique des relations commerciales
- ✔ Rédiger des clauses contractuelles sécurisées
- ✔ Prévenir les risques juridiques et commerciaux
- ✔ Optimiser les relations clients et fournisseurs
- ✔ Gérer les litiges et contentieux contractuels
- ✔ Adapter les CGV et CGA aux pratiques numériques
- ✔ Renforcer la sécurité juridique des transactions
- ✔ Développer une stratégie contractuelle efficace
- ✔ Sécuriser les flux commerciaux et financiers

## 👥 POUR QUI ?

- ✔ Juristes et responsables juridiques
- ✔ Responsables commerciaux et achats
- ✔ Dirigeants d’entreprise
- ✔ Entrepreneurs et auto-entrepreneurs
- ✔ Responsables administratifs et financiers
- ✔ Gestionnaires de contrats
- ✔ Responsables e-commerce
- ✔ Toute personne impliquée dans la gestion contractuelle commerciale

INNOV MAROC



## Programme détaillé

### 1 / FONDAMENTAUX DES CGV ET CGA

- Compréhension du rôle des Conditions Générales de Vente et d'Achat
- Distinction entre CGV, CGA et contrats commerciaux
- Analyse des enjeux juridiques et stratégiques des documents contractuels

### 2 / CADRE JURIDIQUE ET OBLIGATIONS LÉGALES

- Étude des règles applicables en droit commercial
- Obligations d'information et de transparence contractuelle
- Conformité des CGV et CGA aux réglementations en vigueur

### 3 / RÉDACTION DES CLAUSES CONTRACTUELLES

- Élaboration des clauses essentielles des CGV et CGA
- Gestion des clauses de responsabilité, paiement et livraison
- Prévention des risques juridiques et litiges commerciaux

### 4 / NÉGOCIATION ET RELATIONS COMMERCIALES

- Techniques de négociation des conditions contractuelles
- Gestion des relations fournisseurs et clients
- Adaptation des CGV et CGA selon les partenaires commerciaux

INNOV MAROC

### 5 / ENJEUX FINANCIERS ET STRATÉGIQUES

- Impact des CGV et CGA sur la rentabilité de l’entreprise
- Sécurisation des flux commerciaux et financiers
- Optimisation des conditions de paiement et garanties

### 6 / GESTION DES LITIGES ET CONTENTIEUX COMMERCIAUX

- Identification des sources de conflits contractuels
- Mise en œuvre des procédures de règlement des litiges
- Gestion des contentieux liés aux relations commerciales

### 7 / DIGITALISATION ET ÉVOLUTION DES PRATIQUES CONTRACTUELLES

- Utilisation des CGV et CGA dans les échanges numériques
- Adaptation aux plateformes e-commerce et marketplaces
- Sécurisation des contrats dématérialisés

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

INNOV MAROC

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 16 au 18 Déc. 2026 | Présentiel - Casablanca |
| 27 au 29 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 24 au 26 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 19 au 21 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 14 au 16 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@innov-maroc.com
**Web :** https//www.innov-maroc.com


INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC