



DES CGV FLOUES, C'EST COMME UN DEVIS SANS PRIX

Tu laisses ton client deviner ce qu'il peut attendre... ou redouter.

- Et quand il doute, il hésite.
- Quand il hésite, il n'achète pas.
- Et s'il achète, il peut contester.
 Ou tenter de gratter.

(Spoil : Le client aime gratter.)



CE QUE DES CGV CLAIRES CHANGENT

- Tu rassures ton client: il comprend à quoi s'attendre.
- Tu gagnes en légitimité: c'est pro, structuré, carré.
- Tu poses les règles sans braquer : pas de jargon, pas d'agressivité.







RÉSULTAT

- Une relation de confiance, dès le départ.
- Et bien moins de tensions ensuite.

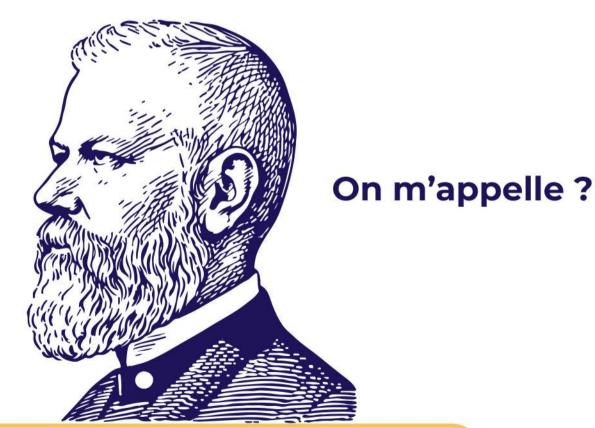




LE CLIENT NE LES LIT PAS PARCE QUE...

Tes CGV sont copiées-collées, blindées de jargon, longues comme du Zola.

À ce stade, ce n'est plus un contrat... c'est Germinal.







- Le client décroche dès la 3e ligne.
- Toi-même tu ne sais plus ce que t'as écrit.
- Et en cas de litige... tu n'es même pas sûr de pouvoir t'en servir.

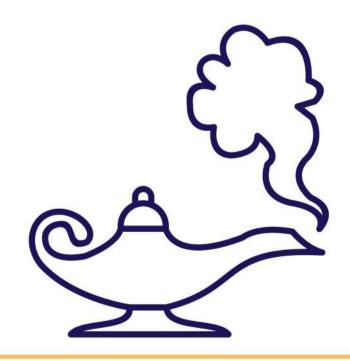




CE QUE VEUT TON CLIENT

Ton client ne veut pas "des CGV". Il veut **comprendre comment ça va se passer.**

- Ce qu'il achète
- Ce qu'il doit faire
- 🔷 Ce qu'il peut attendre de toi
- Ce qui se passe s'il annule ou s'il paie en retard







DOCUMENT COMME ÇA

- Lisible en **3 minutes**, pas en 30
- Avec des titres clairs et des phrases simples
- Qui rassure au lieu de faire flipper
- Et qui pose les règles sans le noyer dans du jargon

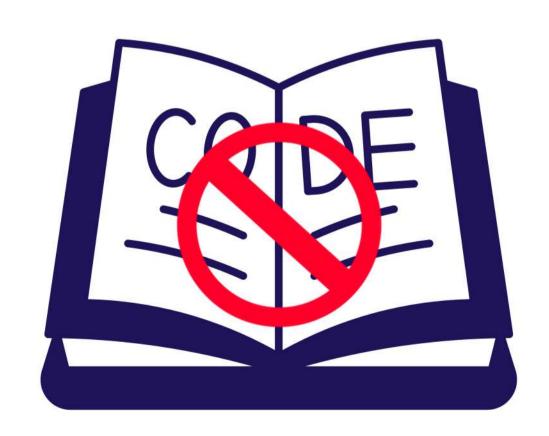






En clair?

Un document **pro, clean, humain.**Pas une reconstitution du code civil.







@amauriange

Tu aimes mon travail? SOUTIENS-LE POUR ENCORE DE BONNES PRATIQUES EN RELATION CLIENT!



= Tu es un allié de choc!



= On part en mission?



= Et un super-pouvoir, un!





L'OBJECTIF: QUE TON CLIENT COMPRENNE COMMENT TU FONCTIONNES, PAS RÉÉCRIRE LE CODE DU COMMERCE...





SOLUTION 1

Tu peux faire appel à un spécialiste. Un avocat, ou un juriste spécialisé en legal design par exemple.

Avantage : tu dors tranquille, c'est du béton armé.

Inconvénient : **long à faire, coûteux,** pas toujours adapté à ton ton ou ton métier.





SOLUTION 2

Tu peux faire une version résumée et simplifiée de tes CGV existantes.

- Avantage: tu repars de tes CGV existantes, tu les rends juste plus lisibles.
- Inconvénient : **tu peux oublier des clauses importantes** (et te planter sans le savoir).



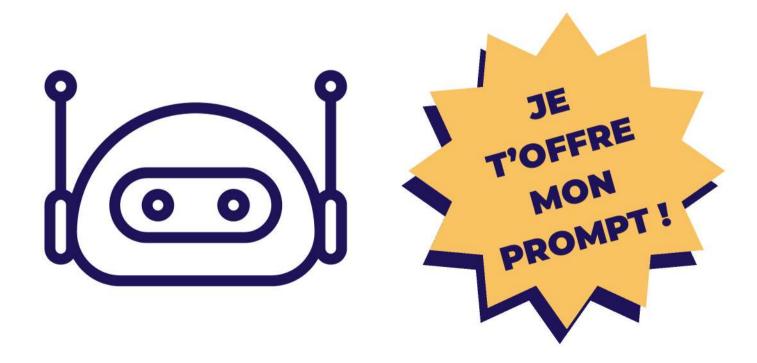




SOLUTION 3

Tu peux t'aider de l'IA pour rédiger tes CGV.

- Avantage : simple, rapide, personnalisé à ton activité + compréhensible pour ton client.
- Inconvénient : **ne remplace pas un avocat,** mais pose des bases solides.

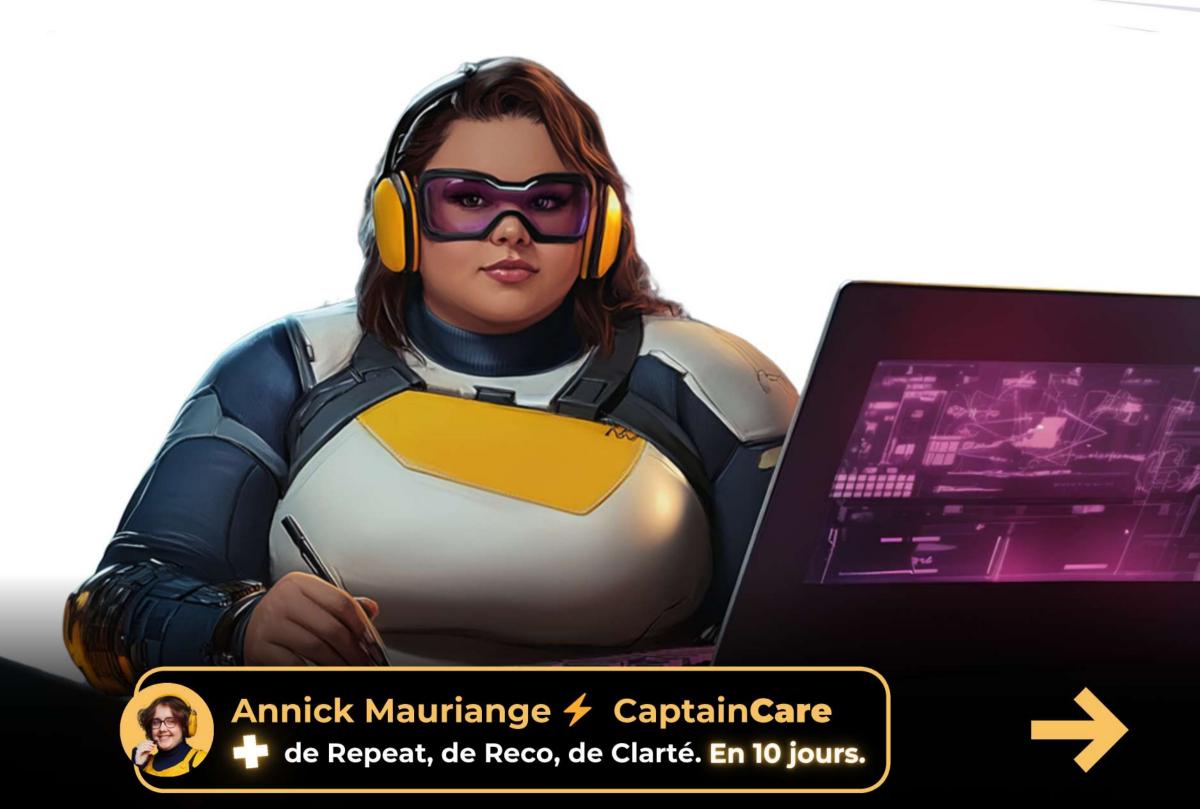






PROMPT IA

POUR DES CGV QUI CLAQUENT



INTRO: DÉFINIS LE RÔLE DE L'IA

"Tu es un expert juridique spécialisé en droit commercial et en Legal Design.

Ton rôle est de rédiger des Conditions Générales de Vente (CGV) simples à lire, juridiquement fiables, et adaptées à mon activité."



LES PRINCIPES DU PROMPT

"Tu rédiges des CGV:

- → Claires et compréhensibles pour un non-juriste
- → Accessibles sans affaiblir leur portée juridique
- → Structurées en Legal Design (titres explicites, paragraphes courts, logique fluide)
 - → Sans jargon inutile
 - → Sans emojis"



NOURRIS LE PROMPT

"Tu me poseras 10 questions, une par une, pour personnaliser les CGV.

Tu commenceras par me demander :

- 1. Mon statut juridique
- 2.Mon nom commercial et celui de mon entreprise (si différents)
- 3. Mon type d'activité (ce que je vends ou propose)
- 4.À qui je vends (particuliers, pros, les deux)
- 5.Les formats de mes offres
- 6. Mes modalités de paiement
- 7.Mes conditions d'annulation / remboursement
- 8.Si j'utilise des supports particuliers (plateformes, livrables, etc.)
- 9.Les engagements mutuels (moi / le client)
- 10.Les clauses à inclure absolument"





NOURRIS LE PROMPT

"Tu demandes une description claire de chaque offre, incluant :

- → Ce qui est vendu (coaching, service, produit digital...)
- → La durée (immédiat, 1 semaine, 3 mois...)
- → Le nombre de sessions, contenus ou étapes
- → Les livrables éventuels (docs, accès, supports numériques...)
- → Les canaux utilisés (visio, Slack, WhatsApp, espace client...)"





CLAUSES À SUGGÉRER EN CAS D'OUBLI

"Tu me recommanderas (si pertinent):

- → Aucune rétractation après livraison
- → Acompte non remboursable
- → Livrables transmis uniquement après paiement complet
- → Droit d'usage personnel (pas de revente ou diffusion)
- → Engagement du client (présence, réactivité)
- → Limitation de responsabilité
- → Clause de force majeure
- → Acceptation automatique des CGV à la commande"





RENDU FINAL ATTENDU

"À la fin, tu me rédiges des CGV:

- → Professionnelles, claires, sans jargon
- → Avec titres explicites et numérotation propre
- → Paragraphes courts, ton direct
- → Prêtes à copier-coller dans mon site

Commence maintenant en me posant la première question."





@amauriange
CaptainCare

TU VEUX

DE REPEAT,
DE RECO,
DE CLARTÉ?

STRUCTURE TA RELATION CLIENT.

Fidélité

10 jours, 3 sessions pour fidéliser mieux, plus vite → 490 €

Roadmap

1 mois, 6 sessions pour booster ton expérience client → 2000 €



VIENS CHECKER TA RELATION CLIENT!

JE T'OFFRE LE PREMIER RDV.

T'ES DISPO QUAND ?