ANTICORRUPTION

Compliance anticorruption pour non-initiés : repérer, décider et alerter

Les collaborateurs qui négocient achètent voyagent ou répondent à des appels d'offres rencontrent des situations ambiguës sans les identifier comme telles : une invitation un peu large, un consultant imposé par le client, une facture dont l'objet reste vague. Faute de repères ils tranchent seuls. Cette formation courte s'adresse aux professionnels qui ne sont pas spécialistes de la conformité. Elle donne un vocabulaire commun, décrit les situations les plus fréquentes et installe trois réflexes : vérifier avant d'accepter, documenter ce qui est décidé, remonter ce qui dérange. Tout reste centré sur la décision au poste de travail.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 250 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux acheteurs chefs de projet et collaborateurs des fonctions support en contact avec des clients des fournisseurs ou des administrations.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Nommer les principales atteintes à la probité rencontrées dans la vie des affaires
- Repérer les situations à risque propres à son poste de travail
- Appliquer une règle de décision face à un cadeau ou à une invitation
- Documenter une opération sensible de façon à pouvoir en rendre compte
- Utiliser le circuit de remontée et le dispositif de signalement de son entreprise

03 Programme détaillé

M1 Le vocabulaire et les situations

- Mettre des mots sur ce que l'on croise
- Corruption trafic d'influence et favoritisme
- Différence entre geste commercial et avantage indu
- Risques liés aux intermédiaires et aux apporteurs d'affaires
- Conséquences pour le collaborateur et pour l'entreprise
- À retenir : Le risque naît rarement d'une enveloppe mais d'une prestation dont personne ne sait décrire le contenu.

M2 Décider au quotidien

- Une règle simple plutôt qu'un doute permanent
- Apprécier un cadeau ou une invitation avant de l'accepter
- Réagir à une demande de paiement inhabituelle
- Traiter un conflit d'intérêts personnel ou familial
- Documenter l'opération pour pouvoir l'expliquer plus tard
- Mise en situation : Traitement d'une invitation reçue d'un fournisseur alors qu'une consultation est en cours.

M3 Alerter et se protéger

- Ne pas rester seul avec le doute
- Identifier son interlocuteur conformité
- Utiliser le dispositif de signalement interne
- Protection accordée à l'auteur d'un signalement
- Conduite à tenir en cas de pression hiérarchique
- Cas pratique : Rédaction d'un signalement factuel à partir d'un dossier incomplet.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 250 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr