DROIT COMMERCIAL, DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION

Droit de la concurrence : bâtir un programme de conformité opérationnel

Beaucoup d'entreprises disposent d'une charte concurrence signée par la direction et rangée dans un serveur. Les commerciaux échangent des informations tarifaires en réunion professionnelle, des responsables de réseau imposent des prix de revente sans le savoir, et personne ne sait quoi faire lorsqu'une autorité se présente au siège. Cette journée part des situations à risque réellement rencontrées pour construire un programme utilisable : cartographie des expositions, règles de conduite compréhensibles par des non-juristes, formation ciblée des populations exposées, canal de remontée et conduite à tenir en cas de visite. Chaque participant repart avec la trame de son propre programme.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 267 € 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
Juristes d'entreprise, directeurs juridiques, responsables conformité, responsables commerciaux et dirigeants de PME.

PRÉREQUIS
Connaître les grands principes du droit de la concurrence.

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 :

- Cartographier les situations d'exposition propres à l'activité de l'entreprise
- Formuler des règles de conduite compréhensibles par les équipes opérationnelles
- Construire un plan de formation ciblé sur les populations exposées
- Organiser le canal de remontée des alertes et son traitement
- Préparer la conduite à tenir lors d'une visite des autorités de concurrence

03 Programme détaillé

M1 Cartographie des risques concurrence

- Savoir où l'entreprise s'expose vraiment
- Pratiques concertées entre concurrents et échanges d'informations sensibles
- Relations verticales avec les distributeurs et maîtrise des prix de revente
- Situations de dépendance et abus liés à une position forte
- Zones de contact à risque comme les syndicats professionnels et les appels d'offres
- Atelier : Chaque participant établit la carte des expositions concurrence de son entreprise.

M2 Construction du programme

- Écrire des règles que les équipes appliquent
- Rédaction de règles de conduite lisibles par des non-juristes
- Choix des populations à former et rythme des rappels
- Points de contrôle intégrés aux processus commerciaux et achats
- Canal de remontée des alertes et traitement des signalements
- Validation par la direction et affichage de l'engagement
- Cas pratique : Le groupe réécrit une charte concurrence jugée trop abstraite pour être appliquée.

M3 Détection et gestion des incidents

- Réagir sans aggraver la situation
- Signaux révélateurs d'une pratique problématique en cours
- Conduite de l'enquête interne et protection des échanges
- Conduite à tenir lors d'une visite des autorités
- Arbitrage autour d'une demande de clémence et de ses conséquences
- Mise en situation : Une visite inopinée est simulée avec répartition des rôles entre accueil juridique et direction.

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 1 267 € 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