DROIT COMMERCIAL, DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION

Droit de la concurrence : repérer les pratiques interdites, sécuriser et réagir

Un échange de tarifs entre confrères une clause d'exclusivité mal calibrée ou une rupture brutale de relation commerciale suffisent à exposer l'entreprise. Ces décisions se prennent souvent loin du service juridique dans un salon professionnel ou au moment de renouveler un contrat de distribution. Deux jours pour donner aux équipes juridiques et commerciales une grille de lecture opérationnelle : distinguer les pratiques anticoncurrentielles des pratiques restrictives entre partenaires relire ses accords sous cet angle et savoir comment se comporter le jour d'une demande d'information ou d'une visite des autorités.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 679 € 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 responsables commerciaux acheteurs et dirigeants de PME impliqués dans les accords de distribution et d'achat.

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 :

- Distinguer entente abus de position dominante et pratique restrictive entre partenaires
- Repérer dans un accord commercial les clauses exposant l'entreprise
- Qualifier le risque lié aux échanges d'informations entre concurrents
- Sécuriser les relations de distribution et d'approvisionnement par des clauses adaptées
- Réagir aux premières demandes d'une autorité de concurrence
- Construire les réflexes de conformité utiles aux équipes commerciales

03 Programme détaillé

M1 Architecture des règles de concurrence

- Situer les interdictions et les autorités
- Distinguer le droit des pratiques anticoncurrentielles et le droit des pratiques restrictives
- Repérer l'articulation entre les règles nationales et européennes
- Identifier les autorités de contrôle et l'étendue de leurs pouvoirs
- Comprendre les suites possibles d'une procédure pour l'entreprise
- À retenir : Le même comportement peut être poursuivi par l'autorité de concurrence et devant le juge commercial.

M2 Ententes et échanges d'informations

- Reconnaître l'accord là où il ne dit pas son nom
- Identifier les formes d'accord horizontal et de pratique concertée
- Mesurer la sensibilité des informations échangées entre concurrents
- Encadrer la participation aux réunions de fédération et aux salons
- Traiter le cas des groupements momentanés et des réponses conjointes
- Atelier : Tri de messages échangés entre concurrents selon le niveau de risque qu'ils font peser sur l'entreprise.

M3 Position dominante et déséquilibre entre partenaires

- Comprendre ce qui rend une pratique abusive
- Apprécier la puissance de marché et la dépendance économique
- Repérer les pratiques d'éviction et les conditions discriminatoires
- Traiter la rupture de relation commerciale établie et le préavis
- Sécuriser les conditions générales et les négociations annuelles
- Cas pratique : Analyse d'une rupture de référencement contestée par un fournisseur historique.

M4 Conformité et réaction au contrôle

- Organiser la prévention avant l'incident
- Construire un programme de conformité proportionné à l'activité
- Former les équipes exposées et tracer les actions de sensibilisation
- Adopter la bonne conduite lors d'une demande d'information ou d'une visite
- Arbitrer entre défense contestation et démarche de coopération
- Mise en situation : Simulation de l'arrivée d'enquêteurs dans les locaux avec répartition des rôles entre les services.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 1 679 € 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