DROIT COMMERCIAL, DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION

E-commerce et marketplaces : analyser, sécuriser et défendre ses pratiques

La vente en ligne rebat les cartes de la distribution. Interdire une plateforme à un distributeur ou surveiller les prix affichés ou pratiquer une double tarification expose l'entreprise à une qualification de restriction. Les places de marché cumulent quant à elles les rôles d'intermédiaire et de vendeur ce qui attire l'attention des autorités sur leurs propres pratiques. Cette session de niveau expert s'adresse à des juristes déjà familiers du droit de la concurrence. En format court elle traite la distribution sélective en ligne puis les relations avec les places de marché. Chaque point est travaillé sur des clauses contractuelles et des scénarios contentieux.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1,50 jours — 10,50 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € 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 concurrence et avocats spécialisés ainsi que directeurs juridiques de réseaux de distribution et responsables conformité de plateformes.

PRÉREQUIS
Une pratique confirmée du droit de la concurrence et des contrats de distribution est nécessaire.

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 :

- Analyser la licéité des restrictions de vente en ligne dans un réseau
- Rédiger des clauses de distribution sélective adaptées aux canaux numériques
- Évaluer les risques liés aux pratiques tarifaires en ligne
- Apprécier la position d'une place de marché au regard des règles de concurrence
- Construire une défense documentée en cas de contestation d'une pratique

03 Programme détaillé

M1 Restrictions de vente en ligne dans les réseaux

- Ce qui passe et ce qui ne passe pas
- Distribution sélective et critères appliqués au canal numérique
- Interdiction de plateforme et exigences de qualité
- Restrictions de clientèle et de territoire à l'épreuve d'internet
- Double prix et frais différenciés selon le canal
- Cas pratique : Les participants examinent un contrat de distribution et classent chaque clause selon le risque de requalification en restriction.

M2 Politique tarifaire et surveillance des prix

- La ligne rouge du prix imposé
- Prix conseillés et pratiques de rappel à l'ordre
- Outils de surveillance automatisée des prix en ligne
- Alignement algorithmique et question de la concertation
- Promotions coordonnées et risques entre concurrents
- Atelier : Un échange de courriels entre une marque et ses revendeurs est analysé pour repérer ce qui peut caractériser un prix imposé.

M3 Places de marché et vendeurs tiers

- Quand la plateforme est aussi concurrente
- Rôle hybride de la place de marché et conflits d'intérêts
- Conditions d'accès et règles de référencement des vendeurs
- Clauses de parité et effets sur la concurrence
- Accès aux données de vente et usage par la plateforme
- Mise en situation : Les participants instruisent une plainte de vendeur tiers puis préparent la réponse de la plateforme mise en cause.

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 1 490 € 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