CONTENTIEUX - PROCÉDURES

Médiation inter-entreprises : repérer les cas, engager et mener le processus

Un retard de livraison dégénère en retenue de paiement, un contrat de distribution s'achève dans la contestation réciproque, un sous-traitant et son donneur d'ordre s'opposent sur la qualité livrée. Les conseils échangent des courriers, les délais s'allongent et la relation se rompt alors que les deux entreprises avaient intérêt à continuer. Cette initiation pratique d'une journée traite la médiation entre entreprises : repérage des litiges qui s'y prêtent, proposition faite à l'autre partie sans passer pour un aveu de faiblesse, préparation de la marge de manoeuvre, déroulement des séances et rédaction du protocole.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 040 € 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 ainsi que dirigeants responsables juridiques et crédit managers confrontés à des litiges commerciaux.

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 médiation conciliation arbitrage et transaction dans un litige commercial
- Identifier les litiges inter-entreprises qui se prêtent à la médiation
- Proposer la médiation à l'autre partie et négocier le choix du médiateur
- Préparer son dossier et définir sa marge de manoeuvre avant les séances
- Rédiger le protocole d'accord et organiser son exécution

03 Programme détaillé

M1 Situer la médiation dans le règlement des litiges

- Choisir la voie adaptée au différend
- Comparaison des modes amiables et de la voie judiciaire
- Clauses contractuelles prévoyant un préalable amiable
- Effets de l'engagement d'une médiation sur la relation et sur les délais
- Critères de sélection d'un médiateur et cadre de son intervention
- À retenir : Le choix de la médiation se décide sur l'intérêt à préserver la relation autant que sur le fond du litige.

M2 Préparer et engager la médiation

- Arriver en séance avec une stratégie
- Analyse du litige et évaluation de la solution de repli en cas d'échec
- Définition des intérêts prioritaires et des points cédables
- Rédaction de la proposition adressée à l'autre partie
- Composition de la délégation et rôle respectif du dirigeant et du conseil
- Organisation matérielle et confidentialité des échanges
- Atelier : Chaque participant prépare la fiche de position d'un litige réel et définit sa marge de manoeuvre.

M3 Conduire les séances et conclure

- Transformer le rapprochement en accord exécutable
- Déroulement des séances plénières et des entretiens séparés
- Traitement des blocages et des postures de rupture
- Construction d'options créatrices de valeur pour les deux entreprises
- Rédaction du protocole et clauses d'exécution
- Conséquences d'un échec et poursuite de la procédure
- Mise en situation : Les participants mènent une séance sur un litige de sous-traitance puis rédigent le protocole d'accord.

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 1 040 € 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