COMPLIANCE CONCURRENCE - RSE - ENVIRONNEMENT

Pratiques illicites de concurrence : repérer les risques, prévenir et réagir

Un échange d'informations entre concurrents lors d'une réunion professionnelle, une consigne de prix adressée aux distributeurs, un refus de vendre à un revendeur jugé trop agressif : des pratiques courantes peuvent constituer des infractions. Les équipes commerciales ne les identifient pas et les écrits conservés dans les messageries deviennent les pièces à charge. Cette journée décrit les pratiques prohibées telles qu'elles apparaissent sur le terrain commercial puis outille le participant pour bâtir un dispositif de prévention : cartographie des situations à risque, règles de conduite écrites, sensibilisation des équipes et conduite à tenir lors d'une visite d'enquête.

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
Responsables conformité ainsi que juristes directeurs commerciaux et responsables d'associations professionnelles.

PRÉREQUIS
Disposer de notions générales de droit des affaires.

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 :

- Identifier les pratiques prohibées dans les situations commerciales courantes
- Repérer les risques liés aux échanges entre concurrents et aux réunions professionnelles
- Construire des règles de conduite applicables par les équipes commerciales
- Organiser la conduite à tenir lors d'une visite d'enquête
- Réagir à la découverte interne d'une pratique susceptible d'être sanctionnée

03 Programme détaillé

M1 Pratiques prohibées sur le terrain commercial

- Reconnaître l'infraction derrière l'habitude
- Ententes entre concurrents et formes qu'elles prennent en pratique
- Échanges d'informations sensibles et réunions professionnelles
- Abus de position dominante et pratiques d'éviction
- Restrictions imposées aux distributeurs et politique de prix
- Pratiques restrictives dans les relations fournisseurs distributeurs
- À retenir : Une pratique peut être sanctionnée sans accord écrit dès lors que les comportements convergent.

M2 Prévenir le risque dans l'entreprise

- Donner des règles utilisables aux équipes
- Cartographie des situations à risque par fonction et par marché
- Rédaction de règles de conduite et de réflexes à appliquer
- Encadrement de la participation aux instances professionnelles
- Sensibilisation des équipes commerciales et contrôle des écrits
- Traitement des échanges conservés dans les messageries
- Atelier : Chaque participant rédige les règles de conduite applicables à ses équipes lors d'une réunion de branche.

M3 Réagir au contrôle et à l'alerte

- Tenir la conduite à tenir le jour venu
- Déroulement d'une visite d'enquête et droits de l'entreprise
- Rôle des personnes présentes et coordination avec le conseil
- Découverte interne d'une pratique et mesures immédiates
- Arrêt de la pratique et traitement des conséquences contractuelles
- Communication interne pendant la procédure
- Mise en situation : Les participants jouent l'arrivée d'enquêteurs dans les locaux et organisent la réponse de l'entreprise.

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