

Acquérir les bases du droit de la concurrence pour prévenir le contentieux associé

PUBLIC

Juristes – Avocats – Compliance officers – Toute personne souhaitant maîtriser les fondamentaux du droit de la concurrence

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

Code
12361

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 679 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Caractériser les différentes atteintes au libre jeu de la concurrence
- Expliquer le cadre juridique de la concurrence déloyale
- Mettre en oeuvre la réglementation applicable à la négociation commerciale

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Caractériser les différentes atteintes au libre jeu de la concurrence

Identifier les pratiques anticoncurrentielles

- Les préalables
- Les ententes illicites
- L'abus de position dominante ou de dépendance économique
- L'interdiction des prix abusivement bas
- Les autorités de la concurrence
- Les sanctions des pratiques anticoncurrentielles
- Étude de cas : analyser les décisions jurisprudentielles marquantes

Décrire les pratiques restrictives de concurrence

- Évolution du droit français des pratiques restrictives de concurrence
- L'interdiction de la revente à perte
- L'interdiction des prix minimum imposés
- Les pratiques déloyales visées à l'article lors de l'établissement ou du déroulement de la relation commerciale
- La rupture brutale des relations commerciales établies
- Les sanctions des pratiques commerciales déloyales
- Brainstorming : comment anticiper et gérer une rupture brutale ?

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Expliquer le cadre juridique de la concurrence déloyale

Distinguer les actes de concurrence déloyale

- L'atteinte à la réputation d'une entreprise
- Les imitations entraînant un risque de confusion
- La désorganisation de l'entreprise concurrente
- Quiz : définir les principaux actes de concurrence déloyale

Intégrer les spécificités de l'action en concurrence déloyale

- Fondements
- Conditions de mise en oeuvre
- Brainstorming : dans quel contexte est-il opportun d'intenter une action en concurrence déloyale ?

Mettre en oeuvre la réglementation applicable à la négociation commerciale

Intégrer les règles de la transparence tarifaire

- Les règles de facturation
- Les délais de paiement
- Sanctions administratives
- Quiz de validation des connaissances

Négocier et formaliser les conditions générales de vente (CGV)

- L'intégration des CGV ou des CGA dans le champ contractuel :
 - ▶ La contradiction entre les CGV et les CGA
 - ▶ Le renforcement du rôle joué par les CGV face aux CGA
 - ▶ La communication des conditions générales de vente
 - ▶ La portée de l'obligation de communication
- Le contenu des CGV :
 - ▶ Les accords de négociation commerciale et la convention unique
 - ▶ L'objet et calendrier des négociations
- Quiz de validation des connaissances

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en oeuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS

- 17-18 Sep. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

A DISTANCE

- 17-18 Sep. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

BORDEAUX

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

CHAMBERY

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

GRENOBLE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

LILLE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

LYON

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

MARSEILLE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

NANTES

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

NICE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

NIORT

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

PAU

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

RENNES

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

ROUEN

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

STRASBOURG

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

TOULOUSE

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

TOURS

- 30 Nov. & 1 Déc. 2026