

Formation : Droit de la concurrence pour non-juristes

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. DRE

Prix : 1530 € H.T.

Durant ce cours, vous verrez les principales règles nationales, communautaires et internationales de la concurrence. Vous apprendrez à identifier les pratiques anticoncurrentielles. Vous pourrez ainsi éviter les risques encourus par l'entreprise dans ses activités commerciales.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Identifier les pratiques anticoncurrentielles.
- ✓ Comprendre l'articulation entre droit communautaire et droit interne.
- ✓ Identification des cas d'ententes et sanctions relatives.
- ✓ Analyser un recours en matière de contrôle des concentrations
- ✓ Respecter les règles de facturation et paiement.

Public concerné

Juristes, agents commerciaux. Toute personne souhaitant s'initier au droit de la concurrence.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques

Transfert de connaissances, discussions de groupe, cas pratiques.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

PARTICIPANTS

Juristes, agents commerciaux. Toute personne souhaitant s'initier au droit de la concurrence.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

1 Connaître les fondements du droit de la concurrence interne, communautaire

- Le champ d'application des règles de concurrence.
- L'articulation entre droit communautaire et droit interne.
- Les institutions compétentes tant au niveau interne que communautaire (autorités et juridictions de droit commun).

2 Maîtriser les règles relatives aux ententes et abus de position dominante

- Le principe d'interdiction des ententes entre entreprises en droit interne et en droit communautaire.
- L'identification des cas d'ententes entre entreprises.
- Les exemptions en matière d'ententes.
- Les sanctions relatives aux ententes.
- La prohibition des abus de position dominante en droit interne et en droit communautaire.
- La notion de dépendance économique, un abus de domination relatif.
- L'objet et le contenu de l'interdiction des pratiques de prix anormalement bas.

Exemple

Analyse d'une procédure contentieuse en matière d'entente.

3 Maîtriser le contrôle préventif des concentrations

- La notion de concentration et les différents seuils.
- La définition des marchés pertinents.
- La procédure nationale en matière de concentration.
- La procédure communautaire en matière de concentration.
- La condition d'entrave à la concurrence.
- Les sanctions encourues.

Exercice

Analyse d'un recours en matière de contrôle des concentrations.

4 Appréhender les cas d'aides d'Etat

- Les critères de qualification des aides d'Etat.
- La distinction entre les aides incompatibles, compatibles de plein droit et susceptibles d'être compatibles.
- La typologie des exemptions.
- La mise en oeuvre de la procédure contentieuse.

Echanges

Echanges relatifs à la question de la pertinence du principe d'interdiction des aides d'Etat et de son application.

5 Eviter les pratiques restrictives en matière de relations commerciales

- L'encadrement de la négociation commerciale.
- Les règles de facturation à respecter.
- Les délais de paiement à respecter.
- L'interdiction de la revente à perte.
- L'interdiction des prix minimums imposés.
- Le contrôle de la rupture des relations commerciales.

Travaux pratiques

Cas pratique relatif à l'application des règles de facturation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.