

Partenaires



ADVANT Altana



Association
Henri Capitant



Lextenso

Massaguer & Simon
avocats



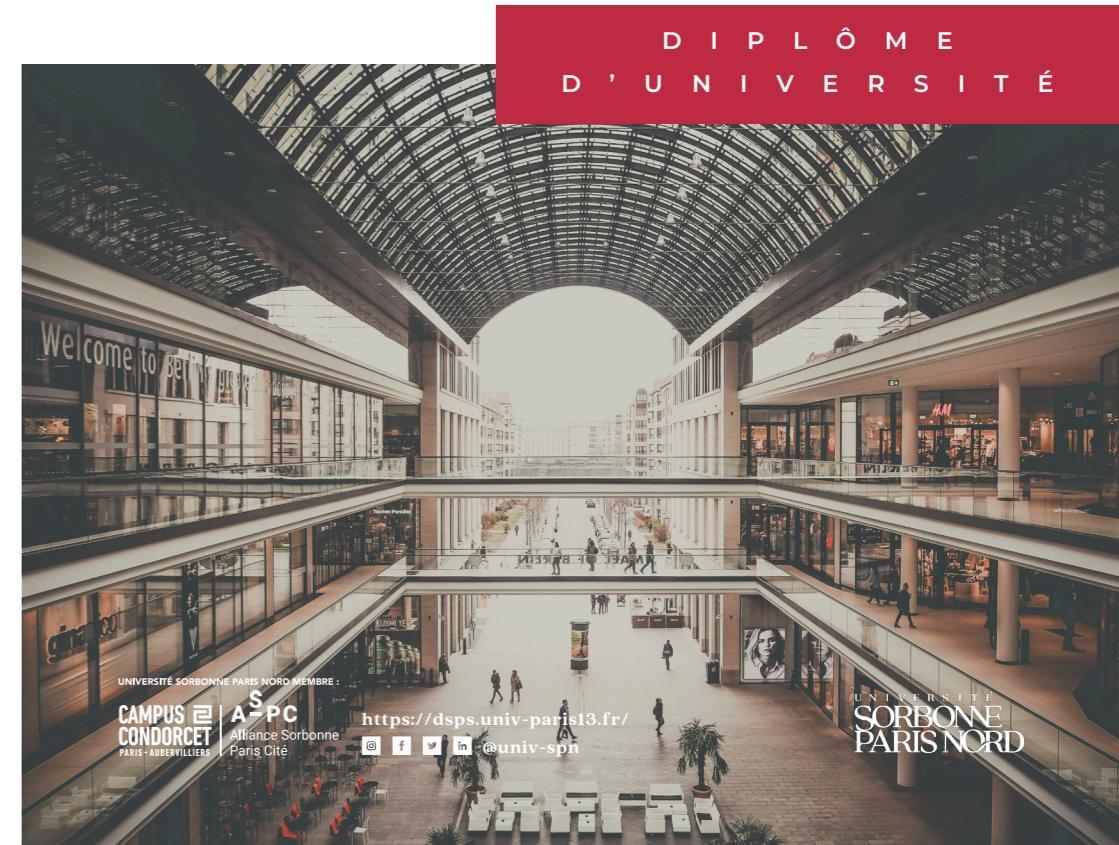
Le DU Droit & Grande Distribution,
une formation conçue pour
les professionnels du droit
de la grande distribution et
soutenue par les acteurs
majeurs du secteur.



Être partenaire du DU Droit et Grande Distribution

- 1.**
Participer aux différents modules d'enseignement.
- 2.**
Inscrire ses équipes à un ou plusieurs modules, voire à l'entier diplôme.
- 3.**
Soutenir financièrement le diplôme (ex : taxe d'apprentissage).
- 4.**
Être associé au premier diplôme universitaire en France sur les aspects juridiques de la grande distribution.
- 5.**
Être associé aux réflexions menées avec les équipes du diplôme sur les questions sensibles et les perspectives de la grande distribution.
- 6.**
Être au contact de futurs diplômés en vue de renforcer ses équipes.

Droit et Grande distribution



Contexte et objectifs de la formation

- Le Diplôme d'université « Droit et Grande distribution » appréhende un droit composite (droit des contrats, droit de la concurrence, droit de la consommation, droit immobilier, droit fiscal, droit international, par exemple) qui régit un champ d'activités diverses et sensiblement affectées par le progrès, notamment par la transition numérique (commerce en ligne, données personnelles).
- Cette formation d'excellence, réunissant enseignants-chercheurs et praticiens, s'inscrit dans le cadre d'une demande de formation des professionnels du secteur et de leurs conseils.

Organisation de la formation

- Le DU « Droit et Grande distribution » s'articule autour de 7 séminaires :

- Les séminaires 1, 2 et 3 portent sur les règles applicables aux relations entre acteurs de la grande distribution, qui gouvernent les relations entre fournisseurs et distributeurs, les relations dans le réseau de distribution et les relations entre distributeurs et consommateurs

- Les séminaires 4, 5 et 6 portent sur les règles applicables à l'opération de distribution, qui concernent la concurrence, le point de vente et l'international

- Le séminaire 7 porte sur les règles applicables en cas de contentieux, qui concernent les contrôles de l'administration, la compétence des juridictions spécialisées et les modes alternatifs de règlement des litiges envisageables

- Chaque séminaire peut être suivi indépendamment des autres et donne lieu à un contrôle des connaissances acquises. La validation de chaque séminaire est constatée par la délivrance d'une attestation. La validation de l'ensemble des séminaires donne lieu à la délivrance du diplôme.

Pour valider l'ensemble du diplôme, les différentes sessions de formation devront avoir été suivies dans les 2 ans à compter de la date de validation du premier séminaire suivi.

Programme

Le DU « Droit et Grande distribution » propose une formation complète en 76 h avec une session d'examen unique.

SEMINAIRE 1 : Les relations en amont entre fournisseurs et distributeurs (16H)

Objectifs : décrypter le cadre juridique des relations entre les fournisseurs et les distributeurs et maîtriser les règles de la négociation, la formalisation, l'exécution de la relation commerciale, y compris les spécificités du secteur agro-alimentaire.

SEMINAIRE 2 : Les relations au sein du réseau de distribution (16H)

Objectifs : comprendre l'organisation sociétaire et contractuelle du réseau de distribution (gérants salariés, gérants non-salariés, gérance-mandat ; franchise, contrat d'enseigne, location-gérance, association de magasins indépendants, relation avec les centrales ; contrat d'approvisionnement) et en maîtriser les règles juridiques (droit des réseaux de distribution, droit des contrats, droit des sociétés, droit social).

SEMINAIRE 3 : Les relations en aval entre distributeurs et clients (16H)

Objectifs : maîtriser les règles applicables aux relations distributeurs et consommateurs (pratiques commerciales déloyales, clauses abusives, obligations d'information, étiquetage, responsabilité du fait des produits) dans un contexte de transition digitale (processus de vente, objets connectés) et en particulier celles applicables au traitement des données personnelles (ex : RGPD).

SEMINAIRE 4 : La concurrence (8H)

Objectifs : maîtriser les règles du droit de la concurrence applicables au réseau de distribution (ententes, abus de domination et concentrations).

SEMINAIRE 5 : L'urbanisme commercial (4H)

Objectifs : Maîtriser les règles applicables aux points de vente (ex : surface commerciale, aspects immobilier et fiscaux de l'implantation physique, drive).

SEMINAIRE 6 : L'international (8H)

Objectifs : Déterminer la loi applicable, le champ d'application territorial des règles françaises et les juridictions compétentes dans le contexte d'une distribution à l'international.

SEMINAIRE 7 : Le contentieux (8H)

Objectifs : Connaître les règles applicables aux contrôles (ex : enquêtes de la DGCCRF), les juridictions spécialisées compétentes (ex : pratiques restrictives de concurrence) et les modes alternatifs de règlement des litiges (ex : médiation, conciliation, arbitrage).

Calendrier des séminaires

janvier - juin

Conditions d'accès

Le DU « Droit et Grande distribution » est ouvert :

- En formation continue : aux professionnels du secteur de la grande distribution (des services juridiques, services achat, services commerciaux des fournisseurs et distributeurs) et salariés futurs entrepreneurs de ces entreprises ainsi qu'aux juristes de ces entreprises ou aux avocats souhaitant se spécialiser dans le domaine.
- Et, sous réserve de places disponibles, en formation initiale : aux étudiants titulaires d'un diplôme de Master 1 ou de niveau supérieur (Master 2, Doctorat) en droit, souhaitant se spécialiser dans le domaine.

Dans les deux cas, la sélection se fait sur examen d'un dossier de candidature. Les candidats doivent être titulaires d'un Master 1 en droit ou d'un diplôme équivalent ou être en mesure de justifier de 3 ans d'expérience professionnelle en lien avec les objectifs du diplôme.

Direction Scientifique



Cyril Grimaldi, Professeur à l'université Sorbonne Paris Nord.



Anne-Cécile Martin, Maître de conférences à l'université Sorbonne Paris Nord.

Équipe pédagogique

Jean-Philippe Arroyo : Avocat, JP Karsenty & associés ; **Valérie Aumage** : Avocat PwC ; **Virginie Blanc** : Notaire, Réseau Gmh notaires ; **Anne-Sophie Choné-Grimaldi** : Professeur à l'Université Paris 10 Nanterre ; **Anne Etienney** : Professeur à l'université Sorbonne Paris Nord ; **Cyril Grimaldi** : Professeur à l'université Sorbonne Paris Nord ; **Bernard Haftel** : Professeur à l'université Sorbonne Paris Nord ; **Alexandre Lacresse** : Référendaire Tribunal de l'Union européenne ; **Frédéric Manin** : avocat associé Advant Altana ; **Anne-Cécile Martin** : Maître de conférences à l'université Sorbonne Paris Nord ; **Kadir Mebarek** : Avocat, Jean-Claude Coulon & Associés ; **Thomas Simon** : Avocat Simon et Massaguer ; **Philippe Vanni** : Avocat Fidal ; **Olga Zakharova-Renaud** : Avocat, BMGB avocats.

Secrétariat pédagogique : Rachelle Seneta, resp-fp.dsps@univ-paris13.fr

Période de candidature : juin - décembre

Dépot des dossiers de candidature : sur la plateforme [eCandidat](#)