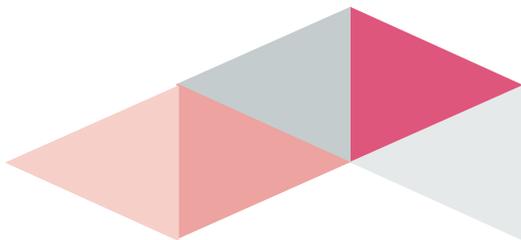


Diplôme d'Université (DU)



Droit & Grande Distribution



DIPLÔME UNIVERSITAIRE

Contexte et objectifs de la formation

Le Diplôme d'université « Droit & 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 affectés 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 & 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.

Conditions d'accès

Le DU « Droit & 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.

Programme

Le DU « Droit & 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

- période d'enseignement : janvier-juin
- rythme : les enseignements seront dispensés principalement les jeudis et vendredis à Paris

Direction scientifique

Cyril Grimaldi, Professeur à l'université Sorbonne Paris Nord et **Anne-Cécile Martin**, Maître de conférences à l'université Sorbonne Paris Nord.

Equipe pédagogique

Valérie Aumage : Avocat Taylor Wessing ; **Virginie Blanc** : Notaire Panhard & Associés ; **Anne-Sophie Choné-Grimaldi** : Professeur à l'Université Paris 10 Nanterre ; **Emmanuel Durand** : Avocat Depardieu, Brocas, Maffei ; **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** : Avocat FIDAL ; **Anne-Cécile Martin** : Maître de conférences à l'université Sorbonne Paris Nord ; **Sandrine Richard** : Avocat Simon et associés ; **François-Luc Simon** : Avocat Simon et associés ; **Thomas Simon** : Avocat Simon et Massaguer ; **Philippe Vanni** : Avocat FIDAL ; **Olga Zakharova-Renaud** : Avocat.

Candidature, tarifs et inscription

Informations en ligne : <https://dsps.univ-paris13.fr/droit-grande-distribution>

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.

Grand partenaire



Partenaires



Association
Henri Capitant

TaylorWessing



DE PARDIEU BROCAS MAFFEI **25** ANS
AVOCATS



fédération e-commerce
et vente à distance

FIDAL



lextenso éditions

Massaguer & Simon
avocats

PANHARD & ASSOCIÉS
NOTAIRES

Être partenaire du DU Droit & Grande Distribution

C'est, pour le Partenaire :

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 (taxe d'apprentissage, subvention de l'association du diplôme, etc.)

Mais c'est aussi, pour le Partenaire :

1. Être associé au premier diplôme universitaire en France sur les aspects juridiques de la grande distribution
2. Être associé aux réflexions menées avec les équipes du diplôme sur les questions sensibles et les perspectives de la grande distribution
3. Être au contact de futurs diplômés en vue de renforcer ses équipes

Contact

Secrétariat pédagogique
fc.dsps@univ-paris13.fr
01 49 40 32 91