

Sécuriser juridiquement les relations commerciales dans la grande distribution (DU)

RS7632 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	128g, 312t
Formacode(s)	13256, 13272, 34587
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/06/2026
Date d'échéance	26/06/2029

Certificateur(s)

UNIVERSITE PARIS XIII PARIS NORD VILLETANEUSE · SIRET : 19931238000017

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification appréhende un droit mosaïque (droit des contrats, droit de la concurrence, droit de la consommation, droit immobilier, droit fiscal, droit international, notamment) qui régit un champ d'activités variées et en constante évolution, fortement impactées d'une part, par les mutations technologiques, notamment la digitalisation du commerce, la dématérialisation des échanges et les enjeux liés à la protection des données personnelles, et d'autre part, par le renforcement des exigences de confiance, de loyauté et d'équilibre tout au long de la chaîne d'approvisionnement, notamment en termes de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE).

L'objectif principal de la certification est d'apporter les compétences juridiques nécessaires aux professionnels du commerce, de la distribution, des achats, voire de fonctions supports connexes, pour sécuriser les relations entre fournisseurs, distributeurs et clients, dans le respect des cadres réglementaires nationaux et internationaux du secteur de la grande distribution.

Ainsi, le public visé est celui de juristes d'entreprise, de responsables juridiques, d'acheteurs, et de responsables commerciaux du secteur de la grande distribution (fournisseurs et distributeurs), ainsi que d'avocats ou de membres d'une autre profession réglementée, souhaitant se spécialiser dans le domaine visé.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Sécuriser les négociations et la formalisation d'accords encadrant des relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs du secteur de la grande distribution, en analysant outre les règles spécifiques du droit de la transparence tarifaire, les nouveaux enjeux de ces relations en termes notamment de démarche RSE et ESG, afin de s'assurer de la loyauté des pratiques commerciales concernées.

Déterminer les modalités contractuelles issues de la structure juridique, économique et de gouvernance d'un réseau de distribution, quelle qu'en soit la nature (gérance-mandat, franchise, coopératives de commerçants détaillants, notamment), ainsi que les responsabilités des acteurs concernés, afin de mettre en œuvre une activité de distribution conforme aux exigences légales et de prévenir les contentieux internes aux réseaux.

Sécuriser juridiquement la relation entre distributeurs et consommateurs, en intégrant les obligations liées à l'e-commerce et à la protection des données personnelles, afin de prévenir les litiges relatifs aux pratiques commerciales et à la conformité RGPD.

Sécuriser juridiquement les pratiques commerciales dans le secteur de la distribution (grande distribution, centrales, réseaux intégrés ou franchisés), afin de prévenir la commission de pratiques anticoncurrentielles intra ou inter-enseignes et savoir préparer, le cas échéant, un dossier de concentration.

Évaluer les obligations juridiques, fiscales et sociétales liées à l'implantation physique d'un ou de plusieurs points de vente, notamment en matière de prévention des risques liés à la santé et sécurité de la clientèle, et d'accessibilité des

points de contact physiques et numériques, afin de sécuriser le développement territorial d'un réseau de distribution. Déterminer, dans le cadre d'une relation commerciale internationale relevant du secteur de la distribution, le droit applicable au contrat et la juridiction compétente en cas de litige, en tenant compte des règles du droit international privé, afin de sécuriser les engagements contractuels, de prévenir les contentieux transfrontaliers et de garantir la conformité des opérations de distribution à l'international.

Identifier les procédures contentieuses, les voies de recours et les modes alternatifs de règlement des litiges dans les relations commerciales du secteur de la distribution, ainsi que les procédures de contrôle des autorités compétentes, afin de prévenir ou de solutionner d'éventuels litiges et/ou sanctions, et d'assurer la conformité réglementaire ainsi que la confiance entre tous les opérateurs de la chaîne d'approvisionnement et ce jusqu'au consommateur final.

Secteur d'activité et type d'emploi

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'activité n'est pas réglementée, mais le public concerné est tenu de respecter le cadre juridique applicable à la grande distribution, qui est particulièrement complexe, car alimenté par la superposition de normes nationales, européennes et environnementales.

Les relations fournisseurs-distributeurs sont encadrées par le droit de la transparence et des pratiques restrictives de concurrence, renforcé par les lois EGalim et les directives européennes (UE 2019/633, UE 2019/1150) visant la loyauté dans les relations commerciales y compris dans des relations avec des opérateurs du numérique. Les réseaux de distribution (franchise, concession, distribution sélective) sont également concernés par une forte inflation législative (ex. loi Macron de 2015 ; révision en 2022 du règlement européen d'exemption par catégorie des accords verticaux) , tandis que les relations avec les consommateurs sont toujours de plus en plus régulées, notamment via le RGPD et la directive européenne dite Omnibus. À cela s'ajoutent les exigences de transition écologique (traçabilité, emballages, CSRD - Corporate Sustainability Reporting Directive) et les obligations liées à l'urbanisme commercial (ombrières, accessibilité).

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Être titulaire d'un diplôme de droit ou d'une certification professionnelle en droit de niveau 7 (Master obtenu ou équivalent), ou sur dérogation, d'un niveau Master 1,
- Et/ou justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle au sein d'une entreprise du secteur de la distribution,
- Et, en cas d'inscription en qualité d'avocat ou de membre d'une autre profession réglementée, justifier des certifications professionnelles requises.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

- Être titulaire d'un diplôme de droit ou d'une certification professionnelle en droit de niveau 7 (Master obtenu ou équivalent), ou sur dérogation, d'un niveau Master 1,
- Et/ou justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle au sein d'une entreprise du secteur de la distribution,
- Et, en cas d'inscription en qualité d'avocat ou de membre d'une autre profession réglementée, justifier des certifications professionnelles requises.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Quatre professeurs d'université, maîtres de conférences ou enseignants-chercheurs, exerçant dans le domaine du droit privé, avec une expertise reconnue en droit de la distribution, de la concurrence et de la consommation.

Base légale

Date de décision	26/06/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/06/2029

Date de dernière délivrance possible 26/12/2029

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	6	—	—	—

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7632/>