

Table des matières

1

La concession de vente 7

Patrick KILESTE

avocat, avec la collaboration de Cécile Staudt, avocat

Introduction 8

CHAPITRE 1

Les contrats soumis à la loi 9

SECTION 1

Remarques préliminaires 9

SECTION 2

Définition de la concession 10

SECTION 3

Preuve 16

SECTION 4

Différence avec certains types de contrat 19

A. *Commission* 19

B. *Ventes en consignation* 22

C. *Contrats d'agence* 22

1. Critères de distinction 22

2. Sort des contrats hybrides 23

D. *Concession de vente et franchise* 23

E. Cumul d'un contrat de concession et d'un contrat de licence	28	
F. Contrat d'exploitation d'une station-service	28	
SECTION 5		
Le contrat de concession est-il <i>intuitu personae</i> ?	29	
CHAPITRE 2		
Les catégories de concession soumises à la loi		31
SECTION 1		
Les concessions exclusives	31	
SECTION 2		
Les concessions quasi-exclusives	32	
SECTION 3		
Les concessions imposant au concessionnaire des obligations importantes	33	
SECTION 4		
Les sous-concessions	36	
CHAPITRE 3		
Le régime des concessions à durée déterminée		37
CHAPITRE 4		
Les modes de terminaison du contrat		41
SECTION 1		
La résiliation pour faute grave	41	
SECTION 2		
Acte équipollent à la rupture	47	
SECTION 3		
Résolution judiciaire sur la base du droit commun	49	
SECTION 4		
Conséquences	50	
SECTION 5		
Les clauses résolutoires expresses : les pactes commissaires et les conditions résolutoires	52	

A. Critère de distinction	52
B. Octroi d'une période de transition	52
C. Cas d'application	53
D. Contrôles encore possible	54
SECTION 6	
La caducité du contrat	59
SECTION 7	
La résiliation sans motif grave : le choix entre le préavis et l'indemnité ...	62
A. Le choix	62
B. L'invitation à négocier le préavis	64
C. Effectivité du congé	66
CHAPITRE 5	
Préavis et indemnité compensatoire de préavis	
67	
SECTION 1	
La détermination de la durée du préavis	67
A. Définition du préavis raisonnable	67
B. Validité d'un préavis minimum	69
C. Critères retenus	70
D. Synthèse de la jurisprudence	74
E. Résiliation par le concessionnaire	83
SECTION 2	
Le calcul de l'indemnité compensatoire de préavis	85
A. Influence de facteurs postérieurs à la notification de la résiliation sur la détermination de la durée du préavis raisonnable	85
B. Appréciation in abstracto ou in concreto ?	87
C. Calcul de l'indemnité compensatoire de préavis	88
SECTION 3	
Les obligations des parties en cours de préavis	94
SECTION 4	
Droit commun	95

CHAPITRE 6	
L'indemnité complémentaire 98	
SECTION 1	
Généralités	98
SECTION 2	
L'indemnité pour plus-value notable de clientèle	100
A. <i>Première condition : une plus-value notable</i>	100
B. <i>Deuxième condition : cette plus-value doit avoir été apportée par le concessionnaire</i> ..	103
C. <i>Troisième condition : la plus-value de clientèle doit rester acquise au concédant</i>	106
D. <i>Le calcul de l'indemnité de clientèle</i>	110
SECTION 3	
L'indemnité pour frais	114
SECTION 4	
L'indemnité pour débits dus au personnel licencié	117
SECTION 5	
Autres indemnités	120
CHAPITRE 7	
L'intervention du juge des référés 122	
SECTION 1	
L'intervention du juge des référés tend à obtenir l'exécution forcée d'obligations contractuelles toujours en vigueur	122
A. <i>La demande est formulée alors que le contrat est toujours en vigueur</i>	122
B. <i>La demande est formulée après expiration du contrat</i>	124
SECTION 2	
L'intervention du juge des référés est sollicitée après résiliation du contrat pour suspendre les effets de cette résiliation ou pour solliciter l'aménagement d'une situation provisoire	124
CHAPITRE 8	
Le stock et l'outillage 129	
SECTION 1	
Dans le silence du contrat	129

SECTION 2		
En présence d'une disposition contractuelle régissant la question	132	
CHAPITRE 9		
Caractère impératif de la loi		134
CHAPITRE 10		
La distribution automobile - Conflit entre la loi belge		
et les règlements européens		136
SECTION 1		
Introduction	136	
SECTION 2		
Contrats à durée déterminée	137	
SECTION 3		
Contrats à durée indéterminée	140	
2		
Agence commerciale :		
ce que la loi ne dit pas		143
Laurent DU JARDIN		
<i>chargé de cours à l'U.C.L., avocat</i>		
Introduction		144
SECTION 1		
La loi du 19 décembre 2005 relative à l'information précontractuelle		
ne s'applique pas à l'agent commercial		144
SECTION 2		
La loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale		
doit être appliquée en équité, même si son texte ne le dit pas		151
SECTION 3		
De <i>lege ferenda</i> : l'agent-commissionnaire		160

3

Le contrat de franchise et l'information précontractuelle 167

Pierre DEMOLIN
avocat

CHAPITRE 1

L'origine du contrat de franchise et l'objectif de la loi du 19 décembre 2005 relative à l'information précontractuelle ... 168

CHAPITRE 2

Le contrat de franchise 172

SECTION 1

Le contrat de franchise et son environnement contractuel 172

SECTION 2

La définition du contrat de franchise dans la jurisprudence 178

SECTION 3

La distinction entre le contrat de franchise et d'autres contrats 180

A. *Le contrat de franchise et le contrat de concession exclusive de vente* 180

B. *Le contrat de franchise et le contrat d'agence commerciale* 182

C. *Le contrat de franchise et le contrat de travail* 182

SECTION 4

L'exécution loyale et de bonne foi du contrat de franchise 187

SECTION 5

L'obligation d'assistance du franchiseur à l'égard du franchisé 189

SECTION 6

La responsabilité du franchiseur en cas de gestion de fait
de l'entreprise de son franchisé 190

SECTION 7

L'évolution et la transformation du réseau de franchise 192

SECTION 8

Les demandes de mesures provisoires en référé ou devant le Conseil
de la concurrence 194

SECTION 9	
La résiliation du contrat de franchise	204
CHAPITRE 3	
L'information précontractuelle.	
Examen de la loi du 19 décembre 2005	
	206
SECTION 1	
La justification et les limites de l'intervention du législateur dans le cadre de la loi du 19 décembre 2005	206
SECTION 2	
Les principes généraux de l'information précontractuelle	208
SECTION 3	
Le champ d'application de la loi du 19 décembre 2005	220
A. <i>Le champ d'application ratione temporis</i>	220
B. <i>Le champ d'application ratione materiae</i>	221
SECTION 4	
L'accord de partenariat commercial	221
A. <i>La définition de l'accord de partenariat commercial</i>	221
B. <i>L'accord de partenariat vise au moins deux personnes</i>	222
C. <i>Les personnes souscrivant un accord de partenariat commercial doivent agir en leur propre nom et pour leur propre compte</i>	223
D. <i>Le sort du contrat d'agence commerciale</i>	225
E. <i>Le sort du contrat d'agence de banque</i>	225
F. <i>Le sort du contrat de commission-affiliation et du contrat de location-gérance</i>	227
G. <i>La définition de la rémunération</i>	227
H. <i>La formule commerciale</i>	228
SECTION 5	
L'obligation de communiquer un document d'information précontractuelle : le contenu de ce document	229
SECTION 6	
La forme du document d'information précontractuelle	233
SECTION 7	
L'obligation de confidentialité	234

SECTION 8

Le délai légal de communication du document d'information précontractuelle et l'interdiction de souscrire un engagement ou de payer une somme avant l'expiration de ce délai	235
A. <i>Les modifications du projet de contrat et du D.I.P. au cours du délai légal de communication d'un mois prolongent-elles ce délai ?</i>	235
B. <i>L'interdiction de souscrire une obligation durant le délai légal de communication d'un mois s'étend-elle aux engagements que le candidat prendrait à l'égard de tiers ?</i> ...	237
C. <i>L'interdiction de souscrire une obligation durant le délai de réflexion s'étend-elle à l'obligation de confidentialité et à l'indemnité conventionnelle qui la sanctionne en cas de non-respect ?</i>	239

SECTION 9

La nullité du contrat de partenariat commercial en cas de non-respect de la loi	241
A. <i>La nullité du contrat en cas de non-respect d'une des dispositions de l'article 3 de la loi</i>	241
B. <i>La nullité d'une clause contractuelle importante visée à l'article 4, § 1^{er}, 1^o, de la loi lorsque celle-ci n'est pas mentionnée dans le document d'information précontractuelle</i>	243
C. <i>Quelle sanction en cas d'informations inexactes dans le document d'information précontractuelle ?</i>	244

SECTION 10

L'obligation de communiquer un document d'information précontractuelle et de respecter le délai légal d'un mois en cas de modification d'un contrat dans le cours de son exécution	247
--	-----

SECTION 11

L'obligation de communiquer un document d'information précontractuelle en cas de renouvellement du contrat de partenariat commercial	250
--	-----

SECTION 12

L'interprétation des contrats de partenariat commercial	253
---	-----

SECTION 13

Le caractère impératif et de loi de police de la loi du 19 décembre 2005 : la loi applicable aux contrats et les juridictions compétentes	253
A. <i>Rappel des principes : loi impérative, loi d'ordre public et loi de police</i>	253

B. Qualification de la loi du 19 décembre 2005 en droit interne : loi impérative dont on ne peut renoncer qu'après la survenance de l'événement justifiant la protection	255
C. Qualification de la loi du 19 décembre 2005 en droit international privé : loi de police	257
D. La loi applicable en cas de contrat international	258
E. Les juridictions compétentes en cas de contrat international	259
SECTION 14	
La Commission d'arbitrage	260
Conclusion	262
Annexe 1	
Loi relative à l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial	
	263
Annexe 2	
Avis de la Commission d'arbitrage n° 2008/01 du 8 septembre 2008	
	266
4	
Questions de droit international privé et d'arbitrage touchant à la distribution commerciale ...	
	271
Pascal HOLLANDER <i>avocat</i>	
Introduction	272
SECTION 1	
Conflits de juridictions	273
A. Prorogation de compétence	275
B. Compétence spéciale en matière contractuelle	278
SECTION 2	
La loi applicable aux contrats de distribution commerciale dans le cadre du Règlement Rome I	291
A. Choix du droit applicable par les parties	291
B. Désignation du droit applicable en l'absence de choix par les parties	293
C. Lois de police	298

SECTION 3

Domaine d'application spatial des lois régissant les contrats de distribution commerciale	303
A. <i>La loi sur la résiliation des concessions de vente exclusive à durée indéterminée</i>	303
B. <i>La loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale</i>	306
C. <i>La loi du 19 décembre 2005 sur l'information précontractuelle dans les accords de partenariat commercial</i>	312

SECTION 4

L'arbitrage des litiges en matière de résiliation de concession de vente exclusive : réflexions nouvelles	313
---	-----

5

L'application du droit communautaire des restrictions verticales aux accords de distribution commerciale

323

Nicolas PETIT

Introduction	324
--------------------	-----

SECTION 1

Typologie des restrictions verticales	328
A. <i>Position du problème</i>	328
B. <i>La famille des relations contractuelles exclusives</i>	329
1. Notion	329
2. Scénarii d'atteinte à la concurrence	330
3. Justifications objectives et effets pro-concurrentiels	331
C. <i>La famille du contrôle des prix de revente</i>	332
1. Notion	332
2. Scénarii d'atteinte à la concurrence	332
3. Justifications objectives et effets pro-concurrentiels	333
D. <i>La famille de la distribution limitée</i>	334
1. Notion	334
2. Scénarii d'atteinte à la concurrence	334
3. Justifications objectives et effets pro-concurrentiels	335
E. <i>La famille de la répartition de marchés</i>	337
1. Notion	337
2. Scénarii d'atteinte à la concurrence	338
3. Justifications objectives et effets pro-concurrentiels	339

SECTION 2

Méthodologie d'analyse des restrictions verticales	340
A. <i>Le filtrage des restrictions verticales</i>	341
1. La vérification de la présomption d'incompatibilité	341
2. La vérification de la présomption de compatibilité	345
B. <i>L'analyse individuelle approfondie des restrictions verticales</i>	352
1. Observation liminaire	352
2. Méthodologie	352

SECTION 3

Problématiques récentes de droit des restrictions verticales	355
A. <i>Faut-il amender le droit positif des restrictions verticales ?</i>	355
1. Les seuils de parts de marché	356
2. L'incompatibilité per se des prix de revente imposés	357
B. <i>La problématique de la distribution par Internet</i>	359
Conclusion	360