

1. Record Nr.	UNINA9910466547503321
Autore	Thirion Nicolas
Titolo	Chronique d'actualites en droit commercial [[electronic resource]]
Pubbl/distr/stampa	Cork, : Primento Digital Publishing, 2013
ISBN	2-8044-6171-8
Descrizione fisica	1 online resource (416 p.)
Collana	Commission Universite-Palais (CUP)
Disciplina	346.493
Soggetti	Electronic books.
Lingua di pubblicazione	Francese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di contenuto	Couverture -- Titre -- Copyright -- Titres parus dans le cadre de la Commission Universite-Palais (CUP) -- Sommaire -- 1 - L'agent economique : du commercant a l'entreprise ? - Alexia Autenne chercheuse qualifiee du F.N.R.S. professeur a l'U.C.L. et a l'U.L.B.- UMon Nicolas Thirion professeur ordinaire a l'U.Lg. -- Section 1. - Prolegomenes : du Code de commerce au Code de droit economique -- Section 2. - Le commercant -- A. La commercialite des actes et des personnes -- 1. La commercialite des actes -- 2. La commercialite des personnes -- a) Les personnes physiques -- b) Les personnes morales -- B. Les effets de la commercialite des actes et des personnes -- Section 3. - L'entreprise -- A. La montee en puissance de la notion d'entreprise en droit positif -- B. La notion d'entreprise dans le Code de droit economique -- C. Quelques perspectives en guise de conclusions provisoires -- 2 - Les contrats commerciaux : les principes - Paul Alain Foriers avocat a la Cour de cassation, professeur ordinaire a l'U.L.B. Avec la collaboration de Thomas Derval avocat -- Section 1 - Le regime des contrats commerciaux - observations generales -- A. Les regles applicables aux contrats commerciaux -- 1. La coutume et les usages -- a) Usages de droit et usages de fait -- b) Usage de droit et disposition legale imperative -- c) Une regle coutumiere incontestee : la solidarite des codebiteurs commercants -- 2. Contrats commerciaux, liberte contractuelle et droit de la concurrence -- a) Generalites -- b) Les clauses de non-concurrence -- 3. La preuve en matiere commerciale -- a) Le principe de la liberte de preuve en matiere commerciale (art.

25, al. 1er, C. comm.) -- b) Le role du silence en matiere commerciale -- c) La preuve par factures acceptees (art. 25, al. 2, C. comm.).

B. La formation et l'interpretation : l'incidence de la standardisation et des conditions generales - Le role de la representation -- 1. La formation du contrat -- a) Generalites -- b) Les conditions generales de vente -- 2. L'interpretation des contrats commerciaux -- a) Generalites -- b) L'interpretation des conventions-type et des conditions generales imposees par une partie -- 3. Le role de la representation dans la conclusion des contrats commerciaux -- a) Generalites -- b) La commission - Exemple de mecanisme de representation imparfaite -- Section 2 - Les contrats commerciaux : entre rigueur, efficacite et equite -- A. Les contrats commerciaux : rigueur et efficacite -- 1. Les devoirs specifiques des entreprises commerciales : la rigueur a l'egard du professionnel -- a) Le devoir d'information (generalites) -- b) La garantie des vices caches due par le vendeur professionnel -- 2. Les sanctions unilaterales -- a) La faculte de remplacement -- i) Les usages en matiere de vente commerciale -- ii) La Convention de Vienne sur les ventes internationales de marchandises -- iii) Du droit commercial au droit commun -- b) La resiliation unilaterale des conventions intuitu personae pour motif grave -- c) Le droit de retention et l'exception d'inexecution -- i) Generalites -- ii) La Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises -- B. Les contrats commerciaux : a la recherche de l'equite -- 1. La refaction dans les ventes commerciales -- 2. La reduction du salaire du mandataire, regle traditionnelle applicable aux courtiers -- 3. La Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises et la theorie de l'imprevison -- Observations finales -- 3 - Actualites en matiere de pratiques du marche - Deborah Gol maitre de conferences et assistante a l'U.Lg. avocate -- Introduction -- Section 1 - Pratiques de promotion des ventes.

A. L'interdiction des annonces de reduction de prix en periode d'attente (article 32 L.P.M.C., ancien article 53, 1er, L.P.C.C.) -- 1. Rappel des dispositions en cause -- 2. Controverse relative a la compatibilite de la reglementation des periodes d'attente avec la directive 2005/29/CE -- B. Les ventes en liquidation -- C. L'offre conjointe comprenant un service financier -- D. La vente a perte -- Section 2 - Pratiques commerciales deloyales -- A. Bref rappel des pratiques commerciales deloyales a l'egard des consommateurs (art. 83 et s. L.P.M.C.) - Illustrations -- 1. Bref rappel des dispositions en cause -- 2. Quelques illustrations -- a) Definition generale -- b) Pratiques commerciales trompeuses ou agressives -- c) Liste noire -- d) Jeux promotionnels -- B. Pratiques interdites entre entreprises -- 1. Interdiction des actes contraires aux pratiques honnetes du marche (art. 95 L.P.M.C.) -- a) Definition des actes contraires aux pratiques honnetes du marche -- b) Acte contraire aux pratiques honnetes du marche et violation de tout texte normatif imperatif portant atteinte aux interets professionnels d'une ou plusieurs autres entreprises -- c) Articulation des actes contraires aux pratiques honnetes du marche avec les dispositions en matiere de protection des consommateurs -- d) Echantillon de jurisprudence concernant les actes contraires aux pratiques honnetes du marche -- i) L'exploitation de la renommee d'autrui -- Principe : le droit de copier -- Atteinte a un droit de propriete intellectuelle -- Atteinte a la denomination sociale ou du nom commercial -- Presentation du magasin ou du produit -- Methodes publicitaires -- ii) L'exploitation du travail et de l'organisation d'autrui -- Debauchage de clientele -- Debauchage de personnel -- L'abus de know-how --

iii) Denigrement -- iv) Methodes de marketing ou de vente.

2. Interdictions particulieres -- C. Reglementation des publicites --

1. Notion de « publicite » et obligations d'information -- 2. Publicite trompeuse -- 3. Publicite trompeuse dans le cadre de la vente de produits d'investissement -- 4. Publicite superlative ou hyperbolique -- 5. Publicite trompeuse dans le contexte d'une publicite comparative -- D. Action en cessation -- 1. Competence du president du tribunal de commerce - Competence materielle du president du tribunal de commerce -- 2. Competence restrictive - Action en cessation et action sur une base contractuelle -- 3. Procedure comme en refere - Questions de recevabilite -- 4. Ordre de cessation -- 5. Mesure de publication -- 4 - Actualites du droit des entreprises en difficulte - David Pasteger assistant a l'U.Lg. -- Avant-propos -- Section 1 - Actualites de la reorganisation judiciaire : presentation de la loi « d'ajustement » du 27 mai 2013 -- A. Introduction -- 1. Philosophie et objectifs de la nouvelle loi -- 2. Les grands traits de la reforme -- B. Generalites -- 1. Champ d'application de la loi etendu aux agriculteurs -- 2. Elements de procedure : qualite de « partie » et notifications par courrier electronique -- C. L'information des tribunaux de commerce : procedure d'enquete commerciale renforcee et acceleree -- D. Introduction de la procedure de reorganisation judiciaire et jugement d'admission -- 1. Annexes a la requete en reorganisation judiciaire : nouvelles exigences et supervision obligatoire des professions comptables -- 2. Droits de mise au role fixes a la somme de 1.000 € -- 3. Acces a distance au dossier de la procedure -- 4. Conditions d'ouverture de la procedure -- 5. Delai pour statuer etendu -- 6. Publicite de la decision et information « continue » du tribunal -- E. Le sursis -- 1. Les effets du sursis -- a) Suspension des voies d'execution et arret des saisies.

i) Les contrats a execution successive -- ii) Les creances gagees -- iii) La situation des codebiteurs, des cautions et dorenavant des (ex-) conjoints et cohabitant legaux du debiteur -- iv) L'action directe du sous-traitant -- v) Le paiement volontaire des creances sursitaires -- vi) Les mecanismes de retenue en faveur de l'o.n.s.s. et du fisc -- b) Interdiction de la compensation (sauf connexite) -- c) Maintien des contrats en cours -- 2. Prorogation du sursis : depot de la requete dans les quatorze jours qui precedent son echeance -- 3. Mesures d'accompagnement : designation d'un mandataire de justice en cas de manquements graves et caracterises du debiteur -- 4. Modification de l'objectif de la procedure : du transfert sous autorite de justice au plan de reorganisation -- 5. Fin anticipee de la procedure en cas d'information incomplete ou inexacte -- F. La reorganisation par accord collectif -- 1. L'etablissement du passif : information des creanciers accree -- 2. L'etablissement et les modalites du plan de reorganisation : limitations des abattements de creances inscrits dans le plan -- 3. Le vote et l'homologation du plan -- 4. Revocation du plan et controle informel de son execution -- G. Le transfert sous autorite de justice -- 1. Appel d'offres et autorisation du transfert -- 2. Repartition du prix de vente et cloture de la procedure -- 3. Modalites specifiques au transfert du personnel : renvoi a la C.C.T. n° 102 -- 4. Decharge du debiteur etendue a ses (ex-)conjoints et cohabitants legaux -- Section 2 - Actualites en matiere de faillites -- A. Les effets du jugement declaratif de faillite -- 1. La compensation legale : dettes de la masse et dettes dans la masse -- 2. L'opposabilite de la clause de reserve de propriete apres la loi du 11 juillet 2013 -- 3. L'action directe du sous-traitant.

B. Mission du curateur, apurement du passif et prejudice collectif.

Sommario/riassunto

Le droit commercial general a fait l'objet, ces dernieres annees, de plusieurs reformes legislatives et d'inflexions jurisprudentielles non negligeables. Toutefois, par une sorte d'atavisme caracteristique de l'histoire des regles juridiques relatives aux echanges economiques, ces mutations recentes sont intervenues de maniere anarchique ou, en tout cas, sans un tres grand souci de coherence logique entre elles. La presente chronique d'actualite a au contraire l'ambition de dresser un panorama systematique de ces changements. Pour ce faire, les conferenciers, academiques reconnus aussi bien qu
