

1. Record Nr.	UNINA9910478943803321
Autore	Hertner Isabelle
Titolo	Centre-left parties and the European Union : Power, accountability and democracy / / Isabelle Hertner
Pubbl/distr/stampa	Manchester : , : Manchester University Press, , 2018
ISBN	1-5261-3615-5 1-5261-2034-8
Descrizione fisica	1 online resource (200 pages) : illustrations, charts, tables
Collana	Manchester Political Studies
Disciplina	324.24107
Soggetti	Society & Social Sciences - Politics & government - Political structure & processes - Political structures: democracy Socialism Politics and government Democracy POLITICAL SCIENCE / Comparative Politics POLITICAL SCIENCE - Political Ideologies - Communism & Socialism POLITICAL SCIENCE - Comparative Politics Comparative politics Democracy - European Union countries Socialism - European Union countries Electronic books. European Union countries European Union countries Politics and government 21st century
Lingua di pubblicazione	Inglese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Previously issued in print: 2018.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references and index.
Nota di contenuto	European policy-making: the SPDConclusions; Note; 6 Lions or toothless tigers? The parties in central office and the EU; The Labour Party in central office and the EU; The Parti Socialiste in central office and the EU; The SPD in central office and the EU; Conclusions; Note; 7 Winners or losers? The parties in public office and the EU; The Parliamentary Labour Party and the EU; Labour MPs as agents?; The Parti Socialiste's parliamentary group and the EU; Socialist MPs as agents?; The SPD Bundestagsfraktion and the EU; The SPD's MPs as

agents?; Conclusions; Notes.

Power delegation inside the Labour Party, the PS, and the SPD
Formulating European policy; Selecting MEP candidates and other EU specialists; Research questions and expectations; The legal regulation of party organisations; EU positions and EU strategy; Resources; Being in government or opposition; Conclusions; 5
Cheerleaders or players? Centre-left parties on the ground and the EU; Selecting MEP candidates: the Labour Party; Selecting MEP candidates: the Parti Socialiste; Selecting MEP candidates: the SPD; European policy-making: the Labour Party; European policy-making: the Parti Socialiste. Raising France's status: the PS's policies about the EU
The fight for 'Social Europe': the PS's policies through the EU; Outsourcing the EU debate? The PS's EU strategy; The SPD and the EU: Deutschlands Europapartei?; Widening and deepening the EU: the SPD's policies about the EU; What's left? The SPD's policies through the EU; German or European? The SPD's recent EU strategy; Conclusions; Notes; 4
Principals, agents, and the delegation of power inside political parties; The principal-agent relationship and political parties in the EU; How to control the agent(s)?

The SPD in central office
The SPD in public office; The Party of European Socialists; The PES on the ground; The PES in central office; The PES in public office; Conclusions; Notes; 3
The European policies of the Labour Party, the PS, and the SPD; The Labour Party and the EU: from rejection to approval to ambivalence; It's in the national interest: Labour's policies about the EU; It's all about reform: Labour's policies through the EU; To leave or not to leave? Labour and the 2016 EU referendum; The Parti Socialiste and the EU: je t'aime moi non plus.
Cover; Half Title; Title Page; Copyright Page; Dedication; Tables of Contents; List of Illustrations; Acknowledgements; Abbreviations; 1
Centre-left parties and the European Union; Methodology; Structure of the book; Notes; 2
Labour, the PS, and the SPD: organising for multi-level governance; The Labour Party: history and organisation; Labour on the ground; Labour in central office; Labour in public office; The Parti Socialiste: history and organisation; The PS on the ground; The PS in central office; The PS in public office; The SPD: history and organisation; The SPD on the ground.

Sommario/riassunto

This book investigates how the British Labour Party, the French Socialist Party (PS), and the German Social Democratic Party (SPD) deal with the European Union (EU).

2. Record Nr.	UNINA9910808262803321
Autore	Du Jardin Laurent
Titolo	Les Contrats de Distribution Selective // Laurent du Jardin [and three others]
Pubbl/distr/stampa	Bruxelles : , : Bruylant, , [2014] ©2014
ISBN	2-8027-4482-8
Descrizione fisica	1 online resource (355 p.)
Disciplina	343.40887
Soggetti	Distributors (Commerce) - Legal status, laws, etc - European Union countries Exclusive contracts - European Union countries Restraint of trade - European Union countries
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 -- Dedicace -- Prefaces -- Sommaire -- Introduction -- PRELIMINAIRES -- CHAPITRE 1 - Methodologie -- 1. Le nouveau Code de droit economique (et table de concordance) -- 2. Le perimetre de l'etude (terminologie) -- 3. Les sources -- CHAPITRE 2 - Haute horlogerie -- 1. Des produits d'exception -- 2. Des clients exceptionnels -- 3. Quel distributeur ? -- CHAPITRE 3 - Droit international prive -- Section 1. Les conventions internationales -- 1. Le tribunal competent suivant le Reglement Bruxelles Ibis -- 2. Le tribunal competent suivant la Convention de Lugano -- 3. Le droit applicable suivant le Reglement Rome I -- Section 2. Les regles du droit belge de la distribution -- 1. La loi belge sur l'information precontractuelle (livre X, titre 2 CDE -- anc. loi du 19 decembre 2005) -- 2. La loi belge relative a la resiliation unilaterale des concessions de vente exclusive a duree indeterminée (livre X, titre 3 CDE -- anc. loi du 27 juillet 1961) -- CHAPITRE 4 - Champ d'application de la loi belge relative a la resiliation unilaterale des concessions de vente exclusive a duree indeterminée (livre X, titre 3 CDE -- anc. loi du 27 juillet 1961) -- Section 1. Concession de vente exclusive -- 1. Exclusivite v. Selectivite -- 2. Quasi-exclusivite v. Exclusivite partagee -- 3. Les obligations

importantes -- Section 2. Concession de vente a duree indeterminée --
 Section 3. Concession de vente produisant ses effets en Belgique --
 PARTIE I - FORMATION DU CONTRAT -- CHAPITRE 1 - Introduction --
 CHAPITRE 2 - L'absence de droit a agregation -- Section 1. La theorie
 de l'effet limitatif du droit de la concurrence -- Section 2. Le reglement
 (UE) no 330/2010 -- Section 3. Haute horlogerie -- Section 4. Dans
 les systemes de distribution selective -- CHAPITRE 3 - Un contrat
 de distribution personnel.
 Section 1. En general -- Section 2. Dans les systemes de distribution
 selective -- CHAPITRE 4 - Un contrat pouvant ne pas etre ecrit ? --
 Section 1. L'exigence d'un cadre organise et structure --
 Section 2. Haute horlogerie -- Section 3. Dans les systemes
 de distribution selective -- CHAPITRE 5 - La negociation du contrat
 de distribution ecrit : l'information precontractuelle --
 Section 1. L'ancienne loi belge du 19 decembre 2005 -- Section 2. Le
 nouveau Code de droit economique -- PARTIE II - EXECUTION
 DU CONTRAT -- CHAPITRE 1 - Introduction -- CHAPITRE 2 -
 La strategie du fournisseur, essentielle et naturellement evolutive --
 Section 1. En general -- Section 2. Dans les systemes de distribution
 selective : l'adhesion -- Section 3. Haute horlogerie -- CHAPITRE 3 -
 Le reseau de distribution -- Section 1. Haute horlogerie --
 Section 2. Dans les systemes de distribution selective -- 1. Une
 execution de bonne foi -- 2. Deux reseaux ? -- CHAPITRE 4 -
 Le commerce electronique -- Section 1. Quels defis ? --
 Section 2. Quelles solutions ? -- Section 3. Conclusion provisoire --
 Section 4. Haute Horlogerie -- PARTIE III - FIN DU CONTRAT --
 CHAPITRE 1 - Introduction -- CHAPITRE 2 - Le preavis raisonnable --
 Section 1. Le temps de retrouver une source de revenus nets
 equivalente -- Section 2. Appreciation in abstracto ou in concreto --
 Section 3. Criteres -- 1. La rentabilite du contrat -- 2. La notoriete
 -- 3. Les usages -- 4. La duree des relations contractuelles -- 5. La
 part dans le chiffre d'affaires -- Section 4. La juste indemnité -- 1. Le
 choix entre preavis et indemnité -- 2. Le montant de l'indemnité --
 CHAPITRE 3 - L'execution du preavis -- Section 1. Le principe
 de l'execution normale -- Section 2. Les temperaments -- 1. Les
 criteres de selection -- 2. Les objectifs de vente -- 3. Les commandes
 en cours de preavis.
 4 Le credit aux dernieres livraisons -- Section 3. Haute horlogerie --
 CHAPITRE 4 - L'eventuelle indemnité de clientele -- Section 1. Les
 conditions d'une indemnité de clientele -- 1. Plus-value notable
 de clientele -- 2. Apport du concessionnaire -- 3. Acquisition
 au concedant -- Section 2. Haute horlogerie -- Section 3. Le montant
 de l'indemnité de clientele -- 1. Le contrat resilie represente une partie
 seulement des affaires du distributeur -- 2. Le contrat resilie
 represente l'essentiel des affaires du distributeur -- CHAPITRE 5 -
 La resolution du contrat sans preavis -- Section 1. Le manquement
 suffisamment grave -- Section 2. Le manquement repete -- CHAPITRE
 6 - Les obligations post-contractuelles -- Section 1. Survie du contrat
 -- 1. Prolongation conventionnelle du preavis -- 2. Maintien partiel
 et temporaire apres une resolution immediate -- Section 2. Retrait
 des enseignes -- Section 3. Commandes non livrees --
 Section 4. Reprise des stocks -- 1. Le probleme -- 2. Une reponse
 en droit -- 3. Les reponses en pratique -- Section 5. Reprise
 de l'equipement -- Conclusion generale (et tableau recapitulatif) --
 General conclusion (and summary table) - English version --
 Bibliographie selective -- Remerciements -- Index alphabetique --
 Table des matieres.

des produits de luxe ou de haute technicité est le critère essentiel en droit des intermédiaires commerciaux. La sélectivité déclenche l'application de nombreuses règles particulières. L'étude, qui utilise notamment la haute horlogerie comme exemple et - fil conducteur, s'attache à les rassembler, examiner et mettre en perspective. Elle intègre déjà les apports et les références du nouveau Code de droit économique dont elle devient ainsi un des premiers commentaires. Prospective a de nombreux égards, l'analyse s'appuie souvent sur le droit européen de la concurrence et le droit des obligations ou liberté contractuelle, équité et usages occupent une place essentielle. Si le droit belge sert de cadre aux réflexions, les réponses apportées le dépassent de loin et peuvent s'appliquer dans de nombreux États de l'Union européenne. Le livre s'adresse aux juristes d'entreprise, avocats, magistrats, consultants et business managers. Une conclusion élaborée sous la forme d'un tableau récapitulatif et un index alphabétique détaillé permettent un accès immédiat à ses nombreuses informations très concrètes. ***** The author uses this book to demonstrate that selectivity in the distribution of luxury and high-tech goods is the essential distinguishing criterion in the law of commercial intermediaries. This book is aimed at in-house lawyers, attorneys, judges, consultants and business managers. A conclusion presented in the form of a table - also translated into English - as well as a detailed alphabetical index enable easy and immediate access to this practical and informative piece of writing.
