

| | |
|-------------------------|---|
| 1. 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 indeterminee --
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 agreation -- 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 indemnite -- 1. Le
choix entre preavis et indemnite -- 2. Le montant de l'indemnite --
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 indemnite de clientele -- Section 1. Les
conditions d'une indemnite 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'indemnite 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.
