

Table des matières

Toespraak door Kris Peeters	17
Kris PEETERS	
What future for the Commercial Agents Directive ?	21
Claire BURY	
Droits et obligations de l'agent de banque	23
Didier MATRAY, Françoise VIDTS et Anne MODLINGER	
I. Introduction	23
A. Le cadre légal	23
B. Plan	24
II. Cadre applicable aux agents commerciaux : Titre 1 du Livre X du Code de droit économique	24
A. Contexte historique et champ d'application	24
B. Les droits de l'agent	26
C. Les obligations de l'agent	34
D. Clause de ducroire	34
III. Exclusion des contrats d'agence bancaire du champ d'application du titre 2 du Livre X	36
IV. Cadre légal spécifique aux intermédiaires en services bancaires et d'investissement : la loi du 22 mars 2006	37
A. Contexte historique	37
B. Transposition de la directive MiFID	38
C. Le champ d'application de la loi et la notion d'intermédiation	38
D. Catégories d'intermédiaires	40
E. Conditions d'accès	40
V. Les intermédiaires de crédit	53
A. Cadre légal : Livre VII du Code de droit économique	53
B. Conditions d'accès	53
C. Intermédiaires en crédit à la consommation	54
D. Intermédiaires en crédit hypothécaire	56

VI.	Les intermediaires d'assurances	56
A.	Cadre légal	56
B.	Les différentes catégories d'intermédiaires	56
C.	Extension des règles mifid au secteur de l'assurance	58
VII.	Intermédiaires de banque en droit allemand	59
A.	Application des dispositions générales sur les contrats d'agence commerciale	59
B.	Cadre légal spécifique aux intermédiaires en services bancaires et d'investissements	60
VIII.	Intermediaires en opérations de banque et services financiers en droit français	64
A.	Exclusion du champ d'application du régime applicable aux agents commerciaux	64
B.	Dispositions législatives spécifiques	64
IX.	Conclusion	67
Évaluation de l'indemnité d'éviction de l'agent commercial et dommages et intérêts complémentaires		69
Paul CRAHAY		
I.	Introduction	69
II.	Évaluation de l'indemnité d'éviction de l'agent commercial	70
A.	Généralités	70
B.	Critères d'évaluation	73
C.	Calcul de l'indemnité	82
D.	Quelques réflexions sur l'approche de la jurisprudence belge	88
E.	Conventions relatives à l'indemnité	90
III.	Dommages et intérêts complémentaires	94
A.	La directive européenne	94
B.	La loi belge	94
C.	Absence d'exigence d'une faute du commettant	94
D.	Nature du préjudice	95
E.	Conventions	99
F.	Droit commun	100
Franchise Discrimination and Goodwill :		
An American and Comparative Law Perspective		101
Robert W. EMERSON		
Introduction		101
I.	Franchise Discrimination	102
A.	Statutes and Good Faith and Fair Dealing	103
B.	Systemic Consequences	107
II.	Franchise Goodwill : Terminations and Trademarks	110
III.	Treatment of Franchise Goodwill Internationally : The Compensation Conundrum	113
IV.	Interplay Between Discrimination and Goodwill : Recoupment and Beyond	116

B2B Trading practices and competition in the EU Food Supply Chain – Choice – Innovation – Buying Alliances – Private Labels : the study for the EU Commission on Modern Retail	119
Leonard WN HAWKES	
Introduction	120
A. Context	120
B. Study on Modern Retail for the European Commission	123
C. The results of the MR Study	125
D. Food retail – the drivers of choice and innovation	127
E. Retail Concentration & Buying Groups or Alliances	128
F. Private Labels & the MR Study	131
G. The future of buying alliances	133
H. Consideration of the effects of private labels	133
I. Conclusion	134
Overdracht van outlets in moeilijkheden : is de gerechtelijke reorganisatie een werkbare oplossing ?	137
Benoit SIMPELAERE	
Samenvatting	137
I. Inleiding	137
II. Overdracht van outlets in moeilijkheden in het kader van de WCO	139
A. De overdracht in het minnelijk akkoord	139
B. De overdracht in het collectief akkoord	146
C. De overdracht van activiteiten onder gerechtelijk gezag (WCO 3)	148
III. De overdracht van outlets in het kader van het faillissement of de vereffening	152
IV. Besluit	155
V. Bijlage : Schematisch overzicht	156
Résoudre un conflit dans un réseau de distribution d’une façon efficace, économe et confidentielle	159
Patrick KILESTE et Cécile STAUDT	
I. Introduction	159
II. L’équité en matière de distribution commerciale	160
A. Introduction	160
B. Droit commun	167
C. Concession	167
D. Agence	177
E. Franchise	183
F. Accords de partenariat commercial	184
G. La bonne foi	185
H. Conclusion personnelle concernant l’équité dans les accords de distribution commerciale	189

III. Modes alternatifs de règlement des conflits : la médiation : un exemple d'application en matière de franchise	192
De commerciële en financiële voordelen van het gebruik van bemiddeling in een distributienetwerk	195
Philippe BILLIET, Ester VETS & Vincent REIJNS	
I. Inleiding	195
II. Financiële voordelen	197
III. Commerciële voordelen	197
IV. Conclusie	200
EU Vertical Guidelines on agency agreements : how much risk is allowed ?	203
Tom PICK	
I. Agency under the Vertical Guidelines	203
A. Legal qualification	203
B. Advantages of agency	204
II. Allocation of risk as distinguishing factor	205
A. Risk categories	205
B. Criterion of significance of risk	206
C. Identifying risk – framework of analysis	206
D. The specific case of market-specific investments <i>vis-à-vis</i> general investments	207
III. Conclusion	210
L'évolution du droit de la distribution commerciale en France	213
Pierre DEMOLIN	
I. La réforme du droit des contrats	213
A. La genèse de la réforme	213
B. L'ordonnance du 10 février 2016	214
C. Les pouvoirs du juge	216
D. Conclusion	216
II. La loi Macron	217
A. La clause de non concurrence	217
B. Échéance commune des contrats conclus avec l'exploitant d'un magasin de détail	218
III. Le projet de loi El Khomri	218
IV. Conclusion	219
L'évolution du droit de la distribution commerciale en Europe	221
Pierre DEMOLIN	
I. Introduction	221
II. Le <i>soft law</i> européen	222
III. Le préambule du Code	223
IV. Article 1 : la définition de la franchise	224

V. Article 2.1 et 2.2 : les obligations du franchiseur	225
VI. Article 2.3 : les obligations du franchisé	226
VII. Article 2.4 : les obligations des deux parties	228
VIII. Articles 3 et 4 : le recrutement de franchisés	228
IX. Article 5 : le contrat de franchise	229
X. Article 6 : la master-franchise	231
XI. Les critiques relatives à ce Code	231
XII. Conclusion	232
Annexe 1 : EFF European Code of Ethics for Franchising	233
Annexe 2 : C.J.U.E, 3 décembre 2015, affaire C-338/14, <i>Quenon K. SPRL contre Beobank & Metlife Insurance</i>	241