

Table des matières

(avec renvoi aux pages)

Liste des abréviations	5
Sommaire	7
Introduction	9
CHAPITRE 1. ÉVOLUTION LÉGISLATIVE	11
Section 1. Genèse de la loi du 13 avril 1995	11
Section 2. Situation antérieure à la loi du 13 avril 1995	13
1. <i>Qualification du contrat</i>	13
2. <i>Protection de l'agent en fin de contrat</i>	14
Section 3. Entrée en vigueur et application dans le temps des dispositions légales relatives à l'agence	16
1. <i>Entrée en vigueur des dispositions de la loi du 13 avril 1995</i>	16
2. <i>Entrée en vigueur des articles I.11.1° et X.1 à X.25 du Code de droit économique</i>	18
Section 4. Agence commerciale dans le Code de droit économique	19
CHAPITRE 2. CARACTÈRE IMPÉRATIF DE LA LOI ET DES DISPOSITIONS DU CODE DE DROIT ÉCONOMIQUE	21
Section 1. Analyse de la loi	21
Section 2. Renonciation à la protection légale	23
1. <i>Renonciation concomitante à la conclusion de l'acte</i>	24
2. <i>Renonciation postérieure à la conclusion de l'acte, mais antérieure à toute circonstance à l'occasion de laquelle la protection légale intervient</i>	24
3. <i>Renonciation postérieure à la conclusion du contrat et à la mise en œuvre du bénéfice de la protection légale</i>	24

CHAPITRE 3. PLACE DES NOTIONS DE BONNE FOI ET D'ÉQUITÉ AINSI QUE DES USAGES	27
Section 1. Bonne foi	27
1. <i>Principe</i>	27
2. <i>Applications particulières en matière de contrats de distribution</i>	29
2.1. INFORMATION PRÉCONTRACTUELLE.....	29
2.2. CONFIDENTIALITÉ.....	30
2.3. RUPTURE FAUTIVE DES NÉGOCIATIONS.....	30
3. <i>Renvoi exprès à la notion de bonne foi</i>	31
Section 2. Équité	31
1. <i>Principe</i>	31
2. <i>Exemples d'application en matière de contrat d'agence</i>	32
2.1. TAUX DES COMMISSIONS PAYÉES À L'AGENT.....	32
2.2. DISPARITION DU DROIT DE L'AGENT À LA COMMISSION.....	32
2.3. SUCCESSION D'AGENTS ET COMMISSIONS.....	32
2.4. RÉDUCTION DE LA PORTÉE D'UN ENGAGEMENT DE DUCROIRE.....	32
2.5. INDEMNITÉ D'ÉVICTION.....	33
Section 3. Usages	33
CHAPITRE 4. DÉFINITION ET CARACTÉRISTIQUES DU CONTRAT D'AGENCE COMMERCIALE	35
Section 1. Définition du contrat d'agence au regard du droit belge et du droit européen	35
Section 2. Éléments caractéristiques du contrat d'agence	36
1. <i>Activité permanente</i>	36
2. <i>Négociation et, éventuellement, conclusion d'affaires au nom et pour le compte du commettant</i>	38
2.1. SIMILITUDES AVEC LE REPRÉSENTANT DE COMMERCE.....	38
2.2. PROSPECTION ET NÉGOCIATION.....	38
2.3. CONCLUSION D'AFFAIRES.....	39
2.4. NOTION D'AFFAIRES.....	41
2.5. AU NOM ET POUR LE COMPTE DU COMMETTANT.....	42
3. <i>Contre rémunération</i>	42
4. <i>Absence d'autorité du commettant</i>	42
Section 3. Exclusions légales	43

Section 4. Nature commerciale du contrat d'agence et conséquences qui en découlent	44
Section 5. Exclusivité	45
Section 6. Caractère <i>intuitu personae</i> du contrat d'agence	46
1. <i>Rappels</i>	46
2. <i>Application au contrat d'agence</i>	47
2.1. EN PRINCIPE	47
2.2. CESSION DU CONTRAT	49
2.2.1. Application des principes	49
2.2.2. Disposition particulière	49
CHAPITRE 5. AGENCE COMMERCIALE COMPARÉE AUX AUTRES MODES DE DISTRIBUTION	51
Section 1. Représentants de commerce	51
Section 2. Concessionnaires	53
Section 3. Commissionnaires	55
Section 4. Franchisés	56
Section 5. Courtiers	58
Section 6. Agents immobiliers	59
CHAPITRE 6. FORMATION DU CONTRAT D'AGENCE	61
Section 1. Forme du contrat d'agence commerciale	61
1. <i>Contrat simplement verbal</i>	61
2. <i>Possibilité d'exiger un écrit</i>	61
3. <i>Incidence des dispositions des articles X.26 à X.34 du Code de droit économique</i>	63
4. <i>Intérêt d'un écrit</i>	63
5. <i>Cas dans lesquels un écrit est nécessaire</i>	64
Section 2. Régime de l'information précontractuelle	65
1. <i>Introduction</i>	65
1.1. IMPORTANCE DE LA QUESTION	65
1.2. GENÈSE ET OBJECTIF DE LA LOI DE 2005	65
1.3. ABROGATION DE LA LOI ET ENTRÉE EN VIGUEUR DES NOUVELLES DISPOSITIONS DU CODE DE DROIT ÉCONOMIQUE	66
2. <i>Champ d'application</i>	67
2.1. INTENTION DU LÉGISLATEUR	67
2.1.1. Loi de 2005	67

2.1.2. Modifications résultant du Code de droit économique ...	67
2.2. ANALYSE DU TEXTE.....	68
2.2.1. Accords de partenariat commercial.....	68
2.2.2. Conclut entre plusieurs personnes	68
2.2.3. Agissant en leur propre nom et pour leur propre compte...	69
2.2.3.1. <i>Position du problème</i>	69
2.2.3.2. <i>Interprétation extensive</i>	70
2.2.3.3. <i>Interprétation restrictive</i>	70
2.2.3.4. <i>Modification du texte dans le Code de droit économique</i>	71
2.2.4. En contrepartie d'une rémunération	72
2.2.5. Lors de la vente de produits ou de la fourniture de services.....	72
2.2.6. Concernant la mise à disposition d'une formule commerciale	72
2.2.7. Exclusion de certains contrats.....	74
3. <i>Obligations en matière d'information précontractuelle</i>	76
3.1. DÉLAI D'ATTENTE AVANT LA CONCLUSION DE L'ACCORD.....	76
3.2. INTERDICTION D'ENGAGEMENTS OU DE PAIEMENTS.....	77
3.3. DIP SIMPLIFIÉ.....	78
4. <i>Contenu du DIP</i>	79
4.1. DISPOSITIONS CONTRACTUELLES IMPORTANTES, POUR AUTANT QU'ELLES SOIENT PRÉVUES DANS L'ACCORD DE PARTENARIAT COMMERCIAL.....	79
4.2. DONNÉES POUR L'APPRÉCIATION CORRECTE DE L'ACCORD DE PARTENARIAT COMMERCIAL	80
4.3. DIP SIMPLIFIÉ.....	81
5. <i>Forme</i>	81
6. <i>Preuve</i>	81
7. <i>Autres informations</i>	83
8. <i>Sanctions</i>	83
8.1. INTRODUCTION.....	83
8.2. NULLITÉ DE L'ACCORD DANS SON ENSEMBLE	83
8.3. NULLITÉ D'UNE DISPOSITION DU CONTRAT.....	84
8.4. INFORMATIONS INCOMPLÈTES OU INEXACTES.....	85
8.5. POUVOIR D'APPRÉCIATION DU JUGE ?.....	85

8.6. TEMPÉRAMENTS.....	86
8.6.1. Abus de droit.....	86
8.6.2. Nullité relative et confirmation	86
9. <i>Disposition importante en matière d'interprétation des conventions</i>	87
CHAPITRE 7. DURÉE DU CONTRAT	89
Section 1. Contrat à durée déterminée	89
1. <i>Principe et notions</i>	89
2. <i>Contrat à durée déterminée avec faculté de dénonciation anticipée</i>	91
3. <i>Prolongation du contrat à durée déterminée au-delà de son échéance normale</i>	92
4. <i>Reconduction tacite du contrat pour une durée déterminée</i>	93
Section 2. Contrat à durée indéterminée	94
Section 3. Clause d'essai	94
CHAPITRE 8. DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES	97
Section 1. Réciprocité des droits et obligations des parties	97
Section 2. Obligations de l'agent.....	97
1. <i>Veiller aux intérêts du commettant et agir loyalement et de bonne foi</i>	97
2. <i>Négocier et conclure les affaires dont il est chargé</i>	98
3. <i>Communiquer au commettant les informations dont il dispose</i>	99
4. <i>Se conformer aux directives raisonnables du commettant</i>	100
Section 3. Sous-agents	100
Section 4. Obligations du commettant.....	102
1. <i>Agir loyalement et de bonne foi</i>	102
2. <i>Procurer à l'agent la documentation et les informations nécessaires à l'exécution du contrat d'agence</i>	102
3. <i>Informers l'agent de son acceptation, de son refus ou de l'inexécution d'une affaire dans un délai raisonnable</i>	103
CHAPITRE 9. RÉMUNÉRATION DE L'AGENT.....	105
Section 1. Nécessité d'une rémunération et choix entre une rémunération fixe et une rémunération variable	105
Section 2. Rémunération fixe	105
Section 3. Rémunération par commissions	106
1. <i>Définition</i>	106

2. <i>Fixation du taux des commissions</i>	107
2.1. LIBERTÉ CONTRACTUELLE.....	107
2.2. RECOURS SUPPLÉMENTAIRE AUX USAGES ET À L'ÉQUITÉ.....	107
3. <i>Base de calcul du taux des commissions</i>	108
4. <i>Droit à la commission</i>	109
4.1. NOTION	109
4.2. AFFAIRES CONCLUES PENDANT LA DURÉE DU CONTRAT	110
4.2.1. Commissions directes	110
4.2.2. Commissions indirectes	111
4.2.2.1. <i>Affaire conclue avec un client dont l'agent a déjà obtenu antérieurement la clientèle</i>	111
4.2.2.2. <i>Affaire conclue avec un client dont la clientèle a été réservée à l'agent</i>	112
4.2.2.3. <i>Caractère impératif de ces dispositions</i>	113
4.3. AFFAIRES CONCLUES APRÈS LA CESSATION DU CONTRAT	113
4.3.1. Généralités	113
4.3.2. Commissions sur commandes amorcées avant la fin du contrat.....	113
4.3.3. Commandes reçues avant la cessation du contrat	114
4.3.4. Comparaison avec le statut du représentant de commerce.....	115
4.3.5. Caractère impératif de ces dispositions	115
4.4. INTERVENTION SUCCESSIVE DE PLUSIEURS AGENTS	116
5. <i>Exigibilité de la commission</i>	117
6. <i>Relevé des commissions</i>	118
7. <i>Extinction du droit à la commission</i>	120
7.1. GÉNÉRALITÉS.....	120
7.2. INEXÉCUTION DE SES OBLIGATIONS PAR LE CLIENT	121
7.3. EXÉCUTION DEVENUE IMPOSSIBLE	122
7.4. CAS DANS LESQUELS L'EXÉCUTION DE L'OPÉRATION NE PEUT RAISONNABLEMENT ÊTRE EXIGÉE DU COMMETTANT.....	123
8. <i>Droit de rétention</i>	124
CHAPITRE 10. CLAUSES PARTICULIÈRES	125
Section 1. Exclusivité	125
1. <i>Définition</i>	125

2. Preuve de la clause d'exclusivité.....	126
3. Clause d'exclusivité et commissions indirectes.....	126
4. Absence d'exclusivité – Pluralité d'agents pour un même commettant.....	128
Section 2. Clause de non-concurrence.....	128
1. Rappel des principes généraux.....	128
1.1. LIBERTÉ D'ENTREPRENDRE.....	128
1.2. EXCEPTIONS.....	129
1.2.1. Interdiction des actes contraires aux usages honnêtes en matière commerciale.....	129
1.2.2. Licéité de clauses restrictives de concurrence.....	130
2. Application au contrat d'agence.....	131
2.1. GÉNÉRALITÉS.....	131
2.2. OBLIGATION DE NON-CONCURRENCE PENDANT LA DURÉE DU CONTRAT D'AGENCE.....	132
2.2.1. Liberté de principe.....	132
2.2.2. Obligation d'agir loyalement et de bonne foi.....	132
2.2.3. Clause de non-concurrence.....	133
2.3. OBLIGATION DE NON-CONCURRENCE À LA FIN DU CONTRAT.....	134
2.3.1. Liberté de principe.....	134
2.3.2. Respect des usages honnêtes.....	134
2.3.3. Obligation d'agir loyalement et de bonne foi.....	135
2.3.4. Clause de non-concurrence post-contractuelle.....	135
2.3.4.1. Disposition légale applicable.....	135
2.3.4.2. Conditions de validité.....	135
a. Nécessité d'un écrit.....	136
b. Viser le type d'affaires dont l'agent était chargé...	136
c. Viser le territoire géographique confié à l'agent ...	137
d. Interdiction ne pouvant excéder six mois.....	138
e. Comparaison avec le régime du représentant de commerce.....	139
2.3.4.3. Autre effet de l'existence d'une clause de non-concurrence.....	139
2.3.4.4. Sanction liée au non-respect des conditions de validité.....	139
a. Dispositions impératives.....	139

b. Étendue de la nullité et pouvoir du juge.....	140
i. <i>En droit commun</i>	140
ii. <i>En matière de contrat d'agence</i>	143
2.4. ACTIVATION DE LA CLAUSE DE NON-CONCURRENCE EN FIN DE CONTRAT ET SANCTIONS DE SON NON-RESPECT.....	144
2.4.1. Conditions d'application et restrictions.....	144
2.4.2. Sanctions du non-respect de l'obligation de non-concurrence.....	145
Section 3. Clause de ducroire	145
1. <i>Généralités</i>	145
2. <i>Conditions de validité de la clause de ducroire</i>	146
2.1. CONDITION DE FORME.....	146
2.2. CONDITIONS DE FOND.....	146
2.2.1. Uniquement pour les affaires pour lesquelles l'agent est intervenu personnellement.....	146
2.2.2. Pas applicable lorsque le commettant a modifié les conditions de livraison et de paiement sans l'accord de l'agent.....	147
2.2.3. Montant limité de l'intervention de l'agent commercial	147
2.2.4. Garantie ne visant en principe que la solvabilité du tiers	148
2.3. TEMPÉRAMENT.....	149
3. <i>Comparaison avec le droit du travail</i>	150
CHAPITRE 11. FIN DU CONTRAT D'AGENCE	151
Section 1. Modes généraux de dissolution du contrat	151
1. <i>Résiliation d'un commun accord des parties</i>	151
2. <i>Arrivée du terme du contrat à durée déterminée et non-renouvellement</i>	151
2.1. CESSATION DU CONTRAT À L'ÉCHÉANCE.....	151
2.2. CONTRAT À DURÉE DÉTERMINÉE AVEC FACULTÉ DE DÉNONCIATION ANTICIPÉE.....	152
2.3. REFUS DE RENOUVELLEMENT.....	153
3. <i>Résolution judiciaire</i>	153
3.1. PRINCIPES.....	153
3.2. CONSÉQUENCES.....	154
3.3. INDEMNISATION DE LA VICTIME DE LA FAUTE.....	154

4. <i>Décès ou faillite de l'une des parties</i>	155
4.1. DÉCÈS DE L'AGENT	155
4.2. DÉCÈS DU COMMETTANT	156
4.3. FAILLITE DE L'UNE DES PARTIES.....	156
5. <i>Acte équipollent à rupture</i>	157
5.1. PRINCIPES ET DISPOSITION LÉGALE.....	157
5.2. MODIFICATION UNILATÉRALE APPORTÉE AU TAUX DES COMMISSIONS INITIALEMENT CONVENU.....	158
5.3. ACCEPTATION TACITE.....	158
5.4. IMPORTANCE DE LA MODIFICATION.....	159
5.5. EXTENSION DU CONCEPT D'ACTE ÉQUIPOLLENT À RUPTURE.....	159
6. <i>Caducité du contrat</i>	160
6.1. PRINCIPES.....	160
6.2. EN CE QUI CONCERNE L'OCTROI D'UN PRÉAVIS OU LE PAIEMENT D'UNE INDEMNITÉ COMPENSATOIRE DE PRÉAVIS.....	161
6.3. EN CE QUI CONCERNE L'INDEMNITÉ D'ÉVICTION.....	162
Section 2. Résiliation ordinaire moyennant préavis	163
1. <i>Généralités – Distinction entre le congé et le préavis</i>	163
2. <i>Champ d'application</i>	164
2.1. CONTRATS À DURÉE INDÉTERMINÉE	164
2.2. CONTRATS À DURÉE DÉTERMINÉE AVEC FACULTÉ DE DÉNONCIATION ANTICIPÉE	164
3. <i>Forme du préavis</i>	164
3.1. DISPOSITION LÉGALE APPLICABLE	164
3.2. MODES DE NOTIFICATION.....	165
3.3. SANCTION D'UN PRÉAVIS NOTIFIÉ DE MANIÈRE IRRÉGULIÈRE.....	165
4. <i>Prise de cours du préavis</i>	166
5. <i>Détermination de la durée du préavis</i>	167
5.1. DURÉE MINIMALE LÉGALE DU PRÉAVIS.....	167
5.2. DURÉE CONVENTIONNELLE DU PRÉAVIS.....	168
5.3. COMPARAISON AVEC D'AUTRES RÉGIMES	168
5.4. CALCUL DE L'ANCIENNETÉ	169
5.5. CARACTÈRE IMPÉRATIF DE L'ARTICLE X. 16 DU CODE DE DROIT ÉCONOMIQUE.....	171
5.6. SANCTION D'UN PRÉAVIS INSUFFISANT.....	171

6. <i>Indemnité de préavis : calcul de la rémunération de base</i>	172
Section 3. Résiliation anticipée du contrat à durée déterminée	174
Section 4. Résiliation extraordinaire pour manquement grave ou circonstances exceptionnelles	175
1. <i>Rappel des textes</i>	175
2. <i>Manquement grave</i>	176
2.1. FONDEMENT ET NOTION	176
2.2. CARACTÉRISTIQUES DU MANQUEMENT GRAVE	176
2.2.1. Nécessité d'un manquement « fautif »	176
2.2.2. Nécessité d'un manquement « grave »	177
2.2.3. Exemples et jurisprudence	179
3. <i>Circonstances exceptionnelles</i>	182
3.1. FONDEMENT ET NOTION	182
3.2. CARACTÉRISTIQUES DES CIRCONSTANCES EXCEPTIONNELLES.....	183
3.2.1. Circonstances « exceptionnelles »	183
3.2.2. Circonstances « qui rendent impossible la poursuite de la collaboration »	183
3.2.3. Incidence de la faute de l'une des parties	185
3.2.4. Exemples et jurisprudence	185
4. <i>Notifications</i>	188
4.1. MODALITÉS PRÉVUES PAR LE CODE DE DROIT ÉCONOMIQUE	188
4.2. NOTIFICATION DE LA RÉILIATION.....	188
4.3. NOTIFICATION DU MANQUEMENT GRAVE OU DES CIRCONSTANCES EXCEPTIONNELLES.....	191
5. <i>Caractère impératif de ces dispositions</i>	192
Section 5. Clauses résolutoires expresses	192
1. <i>Généralités</i>	192
1.1. DÉFINITIONS.....	192
1.2. EFFETS.....	193
2. <i>En droit du travail</i>	193
3. <i>En matière de concession de vente</i>	194
4. <i>En matière d'agence</i>	196
4.1. VALIDITÉ DES PACTES COMMISSOIRES EXPRÈS	196
4.1.1. Licéité du pacte comissoire exprès et appréciation du manquement grave par le juge	196

4.1.2. Nécessité d'une mise en demeure préalable	198
4.2. VALIDITÉ DES CONDITIONS RÉSOLUTOIRES.....	199
4.3. CONTRÔLES ENCORE POSSIBLES.....	200
4.4. CONSÉQUENCES DE LA RÉSILIATION EXTRAORDINAIRE IRRÉGULIÈRE.....	200
Section 6. Protection des membres de l'organe de concertation paritaire.....	201
1. <i>Dispositions légales applicables</i>	201
2. <i>Protection des agents élus</i>	202
3. <i>Protection des candidats non élus</i>	203
CHAPITRE 12. INDEMNITÉ D'ÉVICTION	205
Section 1. Introduction.....	205
1. <i>Directive 86/653</i>	205
2. <i>Choix du législateur belge</i>	206
Section 2. Régime légal	207
1. <i>Disposition légale applicable</i>	207
2. <i>Nature de l'indemnité d'éviction</i>	208
3. <i>Conditions d'octroi</i>	209
3.1. APPORT DE CLIENTÈLE ET/OU DÉVELOPPEMENT SENSIBLE DES AFFAIRES AUPRÈS DES CLIENTS EXISTANTS	209
3.1.1. Apport de nouveaux clients.....	209
3.1.2. Développement sensible des affaires avec la clientèle existante.....	210
3.1.2.1. <i>Réflexion</i>	211
3.1.2.2. <i>Contribution de l'agent à l'apport de clientèle</i>	211
3.1.3. Preuve de l'apport ou du développement de la clientèle...	213
3.1.3.1. <i>En présence d'une clause de non-concurrence</i>	213
3.1.3.2. <i>En l'absence de clause de non-concurrence</i>	214
3.2. CONSERVATION PAR LE COMMETTANT D'AVANTAGES SUBSTANTIELS.....	214
3.2.1. Notion d'« avantages ».....	214
3.2.2. Avantages « substantiels »	215
3.2.3. Acquisition effective ou simplement possible ?.....	215
3.2.4. Preuve des avantages substantiels.....	217
3.2.4.1. <i>En présence d'une clause de non-concurrence</i>	217
3.2.4.2. <i>En l'absence de clause de non-concurrence</i>	217
3.2.4.3. <i>Différenciation avec le droit du travail</i>	217

Section 3. Circonstances de la rupture et exclusions	218
1. <i>Principe et exceptions</i>	218
2. <i>Faute grave de l'agent</i>	219
3. <i>Résiliation par l'agent</i>	220
4. <i>Cession du contrat à un tiers</i>	221
5. <i>Décès de l'agent</i>	222
Section 4. Autres cas d'exclusion ?	222
Section 5. Montant de l'indemnité	224
1. <i>Critères d'évaluation de l'indemnité</i>	224
1.1. CRITÈRES LÉGAUX.....	224
1.2. CRITÈRES RETENUS PAR LA JURISPRUDENCE.....	226
2. <i>Plafond légal de l'indemnité</i>	227
3. <i>Montant de l'indemnité</i>	228
3.1. RÉMUNÉRATION À PRENDRE EN COMPTE.....	228
3.2. EXEMPLES.....	228
4. <i>Montant fixé par les parties</i>	230
CHAPITRE 13. INDEMNITÉ COMPLÉMENTAIRE	233
Section 1. Notion	233
Section 2. Portée de l'article X.19 du Code de droit économique	234
1. <i>Conditions d'octroi de l'indemnité complémentaire</i>	234
2. <i>Nature du préjudice pouvant être réparé</i>	235
2.1. POSITION DE LA QUESTION.....	235
2.2. DOCTRINE.....	236
2.3. JURISPRUDENCE.....	237
2.3.1. Arrêt de la Cour de justice de l'Union européenne du 3 décembre 2015.....	238
2.3.2. Arrêt de la Cour de cassation belge du 27 mai 2016.....	239
CHAPITRE 14. PRESCRIPTION	241
Section 1. Règle générale	241
Section 2. Quant à l'indemnité d'éviction	242
CHAPITRE 15. LOI APPLICABLE ET QUESTION DE COMPÉTENCE	245
Section 1. Lorsque les parties se trouvent toutes les deux en Belgique	245

Section 2. En présence d'un élément d'extranéité	245
1. <i>Compétence juridictionnelle</i>	246
1.1. PAYS DE L'UNION EUROPÉENNE, DE L'ESPACE ÉCONOMIQUE EUROPÉEN ET LA SUISSE.....	246
1.1.1. En présence d'une clause attributive de juridiction.....	247
1.1.2. En l'absence d'une clause attributive de juridiction.....	248
1.2. EN DEHORS DE L'UNION EUROPÉENNE.....	249
2. <i>Loi applicable</i>	250
2.1. DISPOSITIONS LÉGALES APPLICABLES.....	250
2.2. OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.....	250
CHAPITRE 16. L'AGENCE ET LE DROIT DE LA CONCURRENCE	257
Section 1. Le droit européen de la concurrence	257
1. <i>Article 101 TFUE : interdiction des restrictions de concurrence</i>	257
2. <i>Règlements d'exemption par catégorie</i>	258
3. <i>Le sort des agents commerciaux</i>	258
3.1. NOTION DE CONTRAT D'AGENCE AU REGARD DE L'ARTICLE 101 TFUE.....	259
3.2. CONSÉQUENCES.....	260
3.2.1. Le « vrai » agent ne relève pas de l'article 101, § 1 ^{er} , TFUE.....	260
3.2.2. Le « faux » agent relève de l'article 101, § 1 ^{er} , TFUE.....	261
Section 2. Le droit belge de la concurrence	263
 Annexes.....	 265
Bibliographie.....	281
Index alphabétique.....	291