

TABLE ANALYTIQUE

Les chiffres renvoient aux numéros de pages

INTRODUCTION	7	IV. Notion d'accord et de pratique concertée	91
Section 1 Contexte	11	A. Accord	91
Section 2 Les restrictions verticales à l'épreuve de l'analyse économique	27	B. Pratique concertée	97
I. La théorie économique des restrictions verticales	27	Section 2 L'exonération des restrictions verticales	99
II. La prise en considération de la théorie économique par le droit de la concurrence	32	I. Règle de raison et exemption individuelle	99
III. Faut-il protéger davantage les distributeurs ?	41	A. Règle de raison	99
		B. Exemption individuelle	102
		II. Exemption par catégorie	111
		CHAPITRE 3 Approvisionnement exclusif/ Fourniture exclusive	
		Section 1 Ententes	119
		Section 2 Abus de position dominante	126
		CHAPITRE 4 Droit de la distribution exclusive	
		Section 1 Ententes	129
		I. Prohibition	134
		II. Exonération	135
		Section 2 Abus de position dominante	143
		CHAPITRE 5 Distribution sélective	147
		Section 1 Ententes	151
		I. Prohibition	158
		II. Exonération	168
		Section 2 Protection du réseau contre les tiers	168
		CHAPITRE 6 Distribution automobile	179
		Section 1 Prohibition des ententes, règle de raison et exemption individuelle	183
			189
PARTIE 1			
DROIT EUROPÉEN DE LA DISTRIBUTION			
CHAPITRE 1 L'applicabilité du droit de la concurrence aux accords verticaux	55		
Section 1 Champ d'application ratione loci	55		
Section 2 Champ d'application ratione personae	63		
CHAPITRE 2 Le système de contrôle des restrictions verticales	67		
Section 1 La prohibition des restrictions verticales	68		
I. Définition du marché concerné	68		
II. Notion d'objet ou d'effet anticoncurrentiel	73		
A. Condition alternative	73		
B. Contexte de la restriction	82		
III. Seuil de sensibilité	87		

Section 2 Exemption par catégorie	191	III. Abus de domination	294
I. Distribution de véhicules neufs : règlement 330-2010	192	Section 2 Revente hors réseau	299
II. Après-vente automobile : règlement 461-2010	207	I. Approvisionnement irrégulier	302
		II. Moyens de protection du réseau	304
CHAPITRE 7 Franchise	211	Section 3 Formation du contrat	315
Section 1 Ententes	213	Section 4 Exécution du contrat	326
I. Prohibition	213	I. Droits et obligations du fournisseur	326
II. Exonération	216	A. Droits du fournisseur	326
Section 2 Contrôle des concentrations	221	B. Obligations du fournisseur	336
		1° Exclusivité	336
CHAPITRE 8 Agents commerciaux	223	2° Obligation de loyauté	348
Section 1 Agence commerciale et concurrence	223	3° Obligation d'assistance	348
Section 2 Harmonisation européenne	226	4° Obligations découlant du contrat de vente	355
		5° Mise à disposition des signes distinctifs	358
		II. Droits et obligations du distributeur	359
		Section 5 Fin du contrat	372
		I. Résiliation extraordinaire	377
		A. Causes	377
		B. Conditions de mise en œuvre	389
		1° Conditions de fond	390
		2° Conditions de forme	393
		II. Résiliation ordinaire	399
		A. Préavis	399
		B. Investissements	404
		C. Loyauté	406
		D. Obligation de motiver	410
		III. Non-renouvellement	411
		A. Mise en œuvre de la rupture	413
		B. Poursuite du contrat	419
		IV. Rupture brutale de relations commerciales établies	423
		V. Conséquences de la rupture	430
		A. Rapports entre les parties	430
		1° Distributeur	430
		2° Fournisseur	438
		B. Indemnisation du préjudice	449
		C. Fiscalité de l'indemnité versée en cas de rupture	454
		VI. Clause attributive de compétence	455

PARTIE 2

DROIT FRANÇAIS DE LA DISTRIBUTION

CHAPITRE 1 Approvisionnement exclusif/Fourniture exclusive

Section 1 Licéité du réseau	235
Section 2 Formation du contrat	240
Section 3 Exécution du contrat	248
Section 4 Fin du contrat	252
Section 5 Cession du contrat	255

CHAPITRE 2 Distribution exclusive

Section 1 Licéité du réseau	263
I. Pratiques restrictives	264
II. Ententes	276
A. Prohibition	276
B. Exonération	288
1° Règle de raison	288
2° Règlement d'exemption	292
3° Exemption individuelle	293

VII. Contrat international	462	A. Pratiques restrictives	615
Section 6 Cession du contrat	470	B. Ententes	617
CHAPITRE 3 Distribution sélective	479	1° Prohibition	617
Section 1 Licéité du réseau	490	2° Exonération	619
I. Système de contrôle	490	a) Règle de raison	619
A. Prohibition	490	b) Exemption par catégorie	626
B. Exonération	507	C. Abus de domination	641
II. Critères de sélection	515	II. Relations concédant-réparateurs	642
A. Critères qualitatifs	515	III. Revente hors réseau	647
1° Contenu	517	A. Licéité de la commercialisation hors réseau	647
a) Qualités du produit	517	B. Approvisionnement irrégulier	652
b) Qualités de la distribution	521	C. Moyens de protection du réseau	654
c) Qualités du point de vente	538	Section 2 Formation du contrat	659
d) Qualités du distributeur	543	I. Rupture des pourparlers	659
2° Conditions d'application	546	II. Information précontractuelle	661
a) Application objective	546	Section 3 Exécution du contrat	664
b) Absence de discrimination	550	I. Droits et obligations du concédant	664
B. Critères quantitatifs	557	A. Droits du concédant	664
III. Charge de la preuve	566	B. Obligations du concédant	669
IV. Compétence du juge des référés	568	II. Droits et obligations du concessionnaire	676
Section 2 Protection du réseau contre les tiers	569	III. Droits et obligations de l'agent automobile	681
I. Licéité de la commercialisation hors réseau	569	IV. Droits et obligations du réparateur agréé	683
A. Principe de licéité	569	Section 4 Fin du contrat	684
B. Approvisionnement irrégulier	573	I. Résiliation extraordinaire	684
C. Dévalorisation de la marque	577	A. Causes	684
II. Moyens de protection du réseau	580	B. Conditions de mise en œuvre	699
Section 3 Relations entre les parties	592	1° Conditions de fond	699
I. Formation du contrat	592	2° Conditions de forme	703
II. Fin du contrat	594	II. Résiliation ordinaire	705
A. Résiliation du contrat	596	A. Préavis	705
B. Non-renouvellement du contrat	603	B. Investissements	707
C. Rupture de relations commerciales établies	604	C. Loyauté	709
III. Cession du contrat	606	D. Obligation de motiver	712
CHAPITRE 4 Distribution automobile	609	III. Non-renouvellement	714
Section 1 Licéité du réseau	615	A. Principe de la liberté de ne pas renouveler	714
I. Relations concédant-concessionnaire	615	B. Mise en œuvre de la rupture	715
		IV. Rupture brutale de relations commerciales établies	721

V. Rupture du contrat d'agent	723	IV. Contenu du contrat	832
VI. Rupture du contrat de réparateur agréé	725	V. Détermination du prix	834
VII. Conséquences de la rupture	726	Section 4 Exécution du contrat	835
A. Rapports entre les parties	726	I. Droits et obligations du franchiseur	835
1° Concessionnaire	727	A. Transmission d'un savoir-faire	835
2° Concédant	728	B. Obligation d'assistance	844
3° Agent	739	C. Mise à disposition d'un signe distinctif	853
B. Indemnisation du préjudice	740	D. Obligation de non-concurrence	856
1° Indemnité de rupture	740	E. Livraisons	862
2° Évaluation du préjudice	743	F. Fixation unilatérale du prix	864
VIII. Clause attributive de compétence	746	G. Modification unilatérale des conditions contractuelles	867
		H. Détermination des objectifs	868
CHAPITRE 5 Franchise	751	I. Obligations en cas de procédure collective du franchisé	870
Section 1 Licéité du réseau	770	J. Responsabilité au titre de l'activité du franchisé	872
I. Pratiques restrictives	770	II. Droits et obligations du franchisé	876
II. Ententes	771	Section 5 Fin du contrat	893
A. Prohibition	774	I. Résiliation extraordinaire	893
1° Prix imposés	774	A. Imputabilité de la résiliation	893
2° Interdiction des rétrocessions	778	B. Conditions de mise en oeuvre	896
3° Clause d'approvisionnement exclusif	779	II. Non-renouvellement	898
4° Clause de non-concurrence post-contractuelle	781	III. Rupture brutale de relations commerciales établies	900
B. Exonération	786	IV. Conséquences de la rupture	902
III. Abus de domination	788	A. Rapports entre les parties	902
IV. Contrôle des concentrations	790	1° Franchisé	902
Section 2 Qualification du contrat	791	2° Franchiseur	910
I. Éléments constitutifs	791	B. Rapports avec les autres réseaux	912
II. Autonomie commerciale du franchisé	796	C. Indemnisation du préjudice	914
Section 3 Formation du contrat	803	V. Tribunal compétent	917
I. Rupture des pourparlers	804	Section 6 Cession du contrat	922
II. Information précontractuelle	805	I. Cession volontaire	925
A. Champ d'application	806	II. Cession involontaire	927
B. Objet	809	CHAPITRE 6 Agents commerciaux	929
C. Sanction	816	Section 1 Agence commerciale et concurrence	934
1° Nullité	816	Section 2 Droit commun de l'agence commerciale	935
a) Nécessité d'un vice du consentement	816		
b) Action en nullité	826		
2° Responsabilité civile	827		
3° Résiliation du contrat	830		
III. Vices du consentement	831		

I. Qualification du contrat	935	A. Effets entre les parties	1089
A. Critères du contrat d'agence	938	B. Effets à l'égard des tiers	1092
B. Contrats voisins	950	V. Fin du contrat	1098
C. Exclusions	956	A. Causes	1098
D. Accès au statut d'agent commercial	960	B. Conséquences	1101
1° Écrit	960	IV. Cession du contrat	1105
2° Immatriculation	962		
3° Renonciation au statut d'agent commercial	968	section 2 Gérant-mandataire de droit commun	1107
II. Règles de preuve et de procédure	971	section 3 Gérant salarié	1112
III. Exécution du contrat	975	I. Qualification du contrat	1113
A. Obligations de l'agent	975	II. Droits et obligations du gérant salarié	1120
B. Obligations du mandant	983	III. Compétence juridictionnelle	1124
1° Obligation de loyauté et d'information	983		
2° Rémunération de l'agent	985	section 4 Gérant non salarié de succursales de maisons d'alimentation de détail ou de coopératives de consommation	1124
a) Secteur géographique	985		
b) Commandes passées	990	I. Qualification du contrat	1125
c) Paiement de la commission	993	II. Droits et obligations du gérant non salarié	1127
IV. Fin du contrat	996	III. Compétence juridictionnelle	1132
A. Résiliation	996		
1° Préavis	996		
2° Démission de l'agent	1001		
3° Faute grave de l'agent	1003		
4° Faute du mandant	1023		
B. Non-renouvellement	1031		
V. Conséquences de la rupture	1032		
A. Indemnisation de l'agent	1032		
1° Droit à une indemnité	1032		
2° Montant de l'indemnité	1046		
B. Indemnisation du mandant	1050		
C. Rapports entre les parties	1051		
1° Concurrence déloyale	1051		
2° Utilisation de la marque	1055		
VI. Cession du contrat	1056		
VII. Contrat international	1059		
		CHAPITRE 8 VRP (Voyageurs Représentants Placiers)	1135
		section 1 Conditions d'application du statut	1137
		section 2 Obligations des parties	1142
		I. Obligations de l'employeur	1142
		II. Obligations du VRP	1149
		section 3 Fin du contrat	1152
		I. Causes de la rupture	1153
		A. Licenciement économique	1153
		B. Licenciement pour motif personnel	1155
		II. Indemnités	1162
		A. Indemnité spéciale de rupture	1162
		B. Indemnité de clientèle	1163
		III. Clause de non-concurrence	1170

CHAPITRE 7 Gérants 1073

section 1 **Locataire-gérant** 1074

I. Qualification du contrat 1075

 A. Définition 1075

 B. Contrats voisins 1076

II. Conditions de la location-gérance 1080

III. Formation du contrat 1086

IV. Exécution du contrat 1089

section 4 Cession du contrat	1176
Table des abréviations	1179
Table alphabétique	1185
Table analytique	1193