

# Contrat d'agence commerciale



|                          |                 |
|--------------------------|-----------------|
| <b>Editeur:</b>          | Bruylant        |
| <b>ISBN:</b>             | 2802751484      |
| <b>Collection:</b>       | Elsb.rep.dr.bel |
| <b>Auteur:</b>           | Nicolas Godin   |
| <b>Date de parution:</b> | 26/12/2016      |

[Contrat d'agence commerciale.pdf](#)

[Contrat d'agence commerciale.epub](#)

L'agence commerciale est l'un des choix possibles qui s'offre à un fabricant qui désire commercialiser ses produits. Ce mode de distribution permet au fabricant de disposer d'un beaucoup plus grand contrôle sur son mode de distribution, notamment en fixant lui-même les prix de vente. Elle lui permet d'éviter de devoir s'engager lui-même dans la prospection d'un marché qu'il ne connaît pas, en recourant à des indépendants locaux, plutôt que de devoir supporter le risque et le coût de l'implantation d'une filiale de distribution propre. Le contrat d'agence commerciale a, dès 1986, fait l'objet d'une directive européenne imposant à chaque État membre de transposer en droit national les principes qu'elle contenait. Cette directive a été transposée en droit belge par la loi du 13 avril 1995, reprise aujourd'hui dans le Code de droit économique. Cette loi est fort complète puisqu'elle traite tous les aspects du contrat d'agence et, à l'inverse par exemple de la loi sur la concession de vente, ne se limite pas à régler la question des droits de l'agent en fin de contrat. La présente étude a pour objet d'appréhender, à travers la législation, la doctrine et la jurisprudence existantes, les différents aspects des contrats d'agence. Elle abordera également la question délicate de l'application au contrat d'agence des dispositions du Code de droit économique relatives à l'information précontractuelle ainsi que les aspects de droit international privé. L'importance de la bonne foi et le rôle joué par celle-ci dans le texte légal seront également longuement étudiés.