

Partie 1 Concurrence	9
Concurrence déloyale	11
Comment se défendre contre une action en concurrence déloyale ?	11
Clause de non-concurrence : comment éviter qu'elle devienne un nid à contentieux ?	16
Les pièges à déjouer en cas de clause de non-concurrence stipulée dans un contrat de travail	24
Que faire lorsqu'un concurrent jette le discrédit sur votre entreprise ou vos produits ?	34
Négociation commerciale	43
Que faut-il penser de l'ordonnance « EGalim » du 24 avril 2019 : une réforme courageuse mais perfectible du droit de la négociation commerciale	43
Quelles bonnes pratiques préventives adopter pour limiter le risque d'amende pour retard de paiement ?	54
Comment contester une condamnation pour retard de paiement ?	57
Comment se défendre au contentieux contre une action en responsabilité pour déséquilibre significatif ?	60
Quelles armes pour éviter de tomber dans les pièges de la rupture de relations commerciales établies ?	76
Ce qui ne va toujours pas en matière de rupture de relations commerciales établies	94
Ententes et abus de domination	109
Comment utiliser le droit de la concurrence comme une arme commerciale en temps de crise ?	109
Le droit de la concurrence est-il devenu imprévisible ?	120
Comment prévenir le risque concurrence ?	134
Comment définir le « bon » marché pertinent en droit de la concurrence ?	136
Est-il possible, sans risque juridique, d'échanger des informations entre concurrents ?	141
Quelles sont les précautions à prendre lorsque l'on définit les conditions d'accès à un syndicat professionnel ?	148
Quelles mesures préventives pour éviter une condamnation pour prix imposés ?	156
Comment échapper à un grief de prix minimum imposés ?	166
Les enjeux de la révision du règlement restrictions verticales	177
Comment se fait en pratique la réforme du règlement restrictions verticales et comment y participer ?	181
Comment réagir à un reproche ou un grief d'abus de position dominante ?	183

Quelles armes pour se défendre au contentieux face à un grief d'abus de position dominante collective ?	189
Comment se défendre contre un grief de position dominante par prix excessifs ?	197
Comment se défendre contre un grief de position dominante par discrimination ?	207
Le droit de la concurrence constitue-t-il un moyen de défense efficace contre les abus éventuels des pools de brevets ?	216
Faut-il craindre un retour en force de l'abus de dépendance économique ?	218
Procédure de la concurrence	223
Faut-il craindre les enquêtes simples de concurrence de la DGCCRF et de l'Autorité de la concurrence ?	223
Que faire en cas de perquisition par les autorités de la concurrence ?	227
Bien préparer une audition devant les autorités nationales de concurrence	232
Comment réagir à une notification des griefs de l'Autorité de la concurrence ?	238
Comment affronter une demande de mesures conservatoires devant l'Autorité de la concurrence ?	241
Procédure de clémence : quelles précautions prendre ?	245
A-t-on intérêt à transiger les procédures de concurrence ?	248
Comment se défendre face à une action en dommages-intérêts pour pratiques anticoncurrentielles au regard de la jurisprudence récente ?	256
Comment faire échec à une demande de dommages-intérêts pour pratique anticoncurrentielle devant une juridiction administrative ?	264
Comment limiter le risque pénal en droit de la concurrence ?	267
Concentrations	273
Bien notifier une opération de concentration	273
Comment s'opposer, en droit français, à une opération de concentration qui menace vos intérêts ?	278
Comment éviter le risque de Gun jumping ?	286
Partie 2 Distribution	
Contrat de distribution	335
La réforme du droit des contrats : quel impact sur les contrats de distribution ?	297
Comment faire bon usage de la confidentialité ?	301
Possibilités, limites et exclusions du recours à l'imprévision dans la crise actuelle Covid-19 : une question apparemment simple, une réalité plus complexe	303
Covid-19 : suite	307

Réseau de distribution	313
Quels critères doivent guider la stratégie de choix d'un réseau de distribution ?	313
Quelles parades pour éviter le risque d'application du droit social au sein du réseau de distribution ?	323
Dans quelles limites un fournisseur peut-il influencer les prix de revente de son réseau de distribution ?	333
Comment s'opposer à la demande en justice d'un ancien distributeur qui invoque un détournement de son fichier clients ?	337
Comment un fournisseur peut-il se prémunir contre les risques liés à la fin d'un contrat de distribution ?	344
Que doit faire le fournisseur tête de réseau en cas de cessation des paiements de son distributeur ?	348
Quelles précautions un fournisseur doit-il prendre lorsqu'il accorde des délais de paiement à l'un de ses distributeurs ?	351
Quelle marge de manoeuvre pour les fournisseurs dans l'organisation de la distribution de leurs produits et services sur internet ?	355
Comment organiser les ventes par internet au sein d'un réseau de distribution ?	363
Distribution exclusive	415
Résiliation ordinaire d'un contrat de concession exclusive à durée indéterminée : les pièges à éviter	369
Quelles précautions prendre en cas de résiliation d'un contrat de distribution pour non-réalisation des objectifs de vente ?	376
Comment se défendre contre les actions d'un ancien distributeur souhaitant rester membre du réseau ?	387
Distribution sélective	445
Changement de paradigme dans les réseaux de distribution : la liberté d'agréeer constitue désormais la règle, l'obligation d'agréeer l'exception.	395
Peut-on désormais établir en toute sécurité juridique un réseau de distribution sélective quantitative ?	408
Peut-on refuser l'entrée d'un candidat dans un réseau de distribution sélective qualitative ?	412
Comment défendre son réseau en justice face aux atteintes des tiers revendeurs ?	423
Franchise	433
Quelles sont les clauses les plus pathologiques des contrats de franchise ?	433
L'obligation d'information précontractuelle dans le contrat de franchise	452
Agents commerciaux / Commissionnaires	463
Quelles précautions prendre en cas de recours à des agents commerciaux ?	463

Le contrat de commission : une panacée ? 468

Partie 3 Consommation

Action des associations de consommateurs 473

Les nouvelles actions de groupe consommation et concurrence 473

L'échec des actions de groupe en France : pourquoi ? 475

Les entreprises doivent-elles craindre à l'avenir de nouvelles actions collectives en dehors des actions de groupe ? 478

Faut-il craindre une recrudescence des actions de groupe ? 482

Publicité et promotion des ventes 485

Comment profiter des nouvelles opportunités offertes par la directive sur les pratiques commerciales déloyales ? 485

Quelles précautions prendre en matière de publicité comparative ? 495

Clauses abusives 505

Comment se défendre contre une action en suppression de clauses abusives initiée par une association de consommateurs ? 505

Après-vente 513

Comment se défendre contre une accusation de tromperie ? 513

Actions pour obsolescence programmée :
quelles conditions et quels moyens de défense ? 525

Comment faire face à une action en garantie des vices cachés ? 528

Comment se défendre face à une action en responsabilité
du fait des produits défectueux ? 536

Comment défendre au mieux ses intérêts dans une expertise judiciaire
après-vente ? 541

Table alphabétique 545