

# TABLE DES MATIERES

<b>PRÉFACE</b>	<b>5</b>		
<b>ADRESSES</b>	<b>6</b>		
<b>I. LES PRATIQUES DU COMMERCE</b>	<b>10</b>		
<b>1. QUE VISE LA REGLEMENTATION ?</b>	<b>10</b>		
1.1 Tout vendeur	10		
1.2 Les produits et les services	10		
1.3 En relation avec le consommateur	11		
<b>2. L'INFORMATION DU CONSOMMATEUR : CE QU'ELLE IMPLIQUE POUR LE VENDEUR</b>	<b>11</b>		
2.1 Comment indiquer les prix	11		
a) Un prix clair et précis	11		
b) Un prix global en euros	11		
c) Un devis dans certaines conditions	11		
2.2. Comment indiquer les réductions de prix ou de tarif ?	12		
a) Lorsque la réduction s'exprime par un montant ou un pourcentage	12		
b) Remarque importante : d'autres conditions	12		
c) Les comparaisons de prix	12		
2.3. La dénomination, la composition et l'étiquetage	13		
a) Un étiquetage clair et précis	13		
b) Pour les produits et services	13		
2.4. L'obligation de bien informer le consommateur	13		
<b>3. LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE</b>	<b>14</b>		
3.1. Principes	14		
3.2. Opposabilités des conditions générales de vente	14		
3.3. Les conditions générales de vente entre professionnels	15		
3.4. Les conditions générales dans les contrats entre un vendeur et un consommateur	15		
<b>4. LE CONTRAT DE VENTE ET GARANTIES</b>	<b>18</b>		
4.1. La garantie de conformité des biens de consommation	18		
a) Principe	18		
b) À quelles ventes s'applique la garantie ?	18		
c) Quand un bien est-il conforme ?	19		
d) Dans quel délai doit apparaître le défaut de conformité ?	19		
e) En quoi consiste l'intervention du vendeur dans le cadre de la garantie ?	20		
f) Dans quels délais le consommateur peut-il faire valoir la garantie ?	20		
g) Qui doit apporter la preuve du défaut de conformité ?	21		
h) Le vendeur qui est intervenu pour un défaut de conformité, a-t-il un recours contre son propre vendeur ?	21		
i) Quid au-delà des deux ans ?	21		
4.2. La garantie des vices cachés	21		
a) Principes	21		
b) Qu'est-ce qu'un vice caché ?	21		
c) Quels doivent être les caractéristiques du vice ?	22		
d) Quelles sont les actions ouvertes à l'acheteur ?	22		
e) Qu'est-ce que le bref délai ?	23		
f) Présomption de connaissance des vices cachés	23		
g) Des dérogations conventionnelles à la garantie des vices cachés sont-elles possibles ?	23		
4.3. La garantie commerciale	24		
<b>5. LA VENTE A PERTE</b>	<b>24</b>		
5.1. Qu'entend-on par vente à perte ?	24		
5.2. Une interdiction de principe	25		
5.3. Les autorisations exceptionnelles	25		
5.4. Clauses contractuelles interdisant de vendre à perte	25		
<b>6. LES ANNONCES DE REDUCTION ET DE COMPARAISON DE PRIX</b>	<b>26</b>		
6.1. Que réglemente la loi ?	26		
6.2. L'annonce de réduction : seulement par rapport au prix antérieurement pratiqué pendant un mois	26		
6.3. L'annonce de réduction : pas moins d'un jour, pas plus d'un mois	27		
6.4. La réduction annoncée doit être réelle.	28		
6.5. Interdiction des annonces de réduction pour certains produits ou services.	28		
6.6. Les périodes d'attente précédant les soldes	28		
<b>7. LES VENTES EN LIQUIDATION</b>	<b>28</b>		
7.1. Une interdiction de principe assortie d'exceptions	28		
7.2. La procédure à suivre	29		
7.3. La durée de vente	29		
7.4. Les conditions de vente	30		
a) Quant au lieu de vente	30		
b) Quant aux produits	30		
c) Des prix réduits	30		
d) Quant à la période d'attente précédant les soldes	31		
<b>8. LES VENTES EN SOLDE</b>	<b>31</b>		

8.1. Qu'entend-on par soldes ?	31	15.1. Les ventes réglementées	47
8.2. Les conditions de vente	31	15.2. Les ventes non réglementées	47
a) Quant au lieu	31	15.3. Un contrat écrit	48
b) Quant aux produits	31	15.4. Un délai de réflexion	48
c) Les périodes de soldes	31	15.5. En cas de renonciation	48
<b>9. LES OFFRES CONJOINTES</b>	<b>32</b>	<b>16. LES PRATIQUES COMMERCIALES DELOYALES</b>	<b>48</b>
9.1. Qu'entend-on par offre conjointe ?	32	16.1. Les pratiques contraires aux usages honnêtes entre vendeurs	48
9.2. Les offres permises	32	16.2. Les pratiques commerciales déloyales à l'égard du consommateur	49
a) Offre conjointe pour un prix global	32	a) Les pratiques commerciales trompeuses	49
b) L'offre à titre gratuit, conjointement à un produit ou un service principal	33	b) Les pratiques commerciales agressives	51
9.3. Les conditions à remplir pour l'émission de titres	33	<b>17. L'ACTION EN CESSATION</b>	<b>52</b>
<b>10. LES BONS DE VALEUR</b>	<b>34</b>	17.1. Qu'est-ce qu'une action en cessation ?	52
10.1. Qu'entend-on par bon de valeur ?	34	17.2. Les Pouvoirs du Tribunal	52
10.2. Les bons de valeur autorisés	34	17.3. Qui peut introduire une action en cessation ?	52
10.3. Acceptation obligatoire des bons de valeur	34	17.4. Procédure	53
10.4. Interdiction des bons de valeur pendant les périodes d'attente précédant les soldes	34	<b>18. LA PROCEDURE D'AVERTISSEMENT</b>	<b>53</b>
<b>11. LES VENTES PUBLIQUES</b>	<b>35</b>	<b>19. LES SANCTIONS PENALES</b>	<b>53</b>
11.1. Qu'entend-on par vente publique réglementée ?	35	<b>II LE REPOS HEBDOMADAIRE</b>	<b>56</b>
11.2. Les ventes publiques autorisées	35	<b>1. L'OBLIGATION D'UN JOUR DE REPOS HEBDOMADAIRE</b>	<b>56</b>
<b>12. LES ACHATS FORCÉS</b>	<b>35</b>	1.1 Un principe	56
12.1 Une interdiction	35	a) Un jour de repos hebdomadaire obligatoire pour certains secteurs	56
12.2 Une dérogation	36	b) Ce qui est interdit	56
12.3 Une sanction	36	c) Quel jour ?	57
<b>13. LES VENTES À DISTANCE</b>	<b>36</b>	d) Dans quel établissement	57
13.1. La vente à distance en général	36	1.2. Les exceptions	57
a) Introduction	36	a) Quinze dérogations annuelles	57
b) Définition	36	b) À la requête de qui ?	57
c) Obligation d'information	36	c) Pas de dérogations individuelles	58
d) Délai de réflexion – Droit de renonciation	37	d) En conclusion	58
e) Livraison	39	<b>1.3. UN RÉGIME PARTICULIER</b>	<b>58</b>
13.2. L'E-commerce	39	a) Les communes touristiques	58
a) Introduction	39	b) À quelle initiative ?	58
b) Premiers préparatifs	39	<b>2. L'OCCUPATION DOMINICALE DE PERSONNEL</b>	<b>59</b>
c) Vendre par Internet	43	2.1. Un principe	59
<b>14. LES PRATIQUES DE VENTE ILLICITES</b>	<b>46</b>	a) L'occupation dominicale et le repos hebdomadaire	59
14.1. La vente en chaîne	46	b) Le personnel au repos le dimanche	59
14.2. La vente en boule de neige	46	2.2. Les dérogations automatiques	59
<b>15. LES VENTES EN DEHORS DE L'ENTREPRISE DU VENDEUR</b>	<b>47</b>	a) Les activités énumérées par l'article	

# TABLE DES MATIERES

12 de la loi du 16 mars 1971	59	7.1. Résiliation de commun accord	73
b) Les magasins de détail en général	59	7.2. Résiliation à l'initiative du preneur	73
c) Les magasins de détail en communes touristiques	59	7.3. Résiliation à l'initiative du bailleur	73
<b>2.3. Les dérogations sur autorisation préalable</b>	<b>61</b>	a) Conditions de résiliation	73
a) Dérogations pour certaines entreprises ou pour l'exécution de certains travaux	61	b) Indemnité éventuelle	74
b) Dérogations valables seulement douze dimanches par an	62	c) Réalisation du motif de résiliation	74
<b>2.4. Le repos compensatoire</b>	<b>63</b>	<b>8. LE LOYER : INDEXATION ET RÉVISION</b>	<b>75</b>
<b>2.5. La rémunération</b>	<b>63</b>	8.1. L'indexation	75
a) Les travailleurs à temps plein	63	8.2. La révision du loyer	75
b) Les travailleurs à temps partiel	63	a) Procédure	76
		b) Conditions	76
		c) Le loyer révisé	77
<b>III LA FERMETURE OBLIGATOIRE DU SOIR</b>	<b>66</b>	<b>9. LE RENOUELEMENT DU BAIL</b>	<b>77</b>
<b>1. UN PRINCIPE</b>	<b>66</b>	9.1. Délai pour l'introduction de la demande	77
1.1. Un respect des heures de fermeture	66	9.2. Forme et contenu de la demande	77
1.2. Les heures de fermeture	66	9.3. Sanction du non respect des délais et formes prescrits	78
<b>2. LES SECTEURS EXCLUS</b>	<b>66</b>	9.4. Quid si le locataire continue à occuper les lieux après l'échéance, sans opposition du bailleur, alors qu'il n'a pas demandé le renouvellement du bail ?	78
<b>3. DES DEROGATIONS</b>	<b>67</b>	9.5. A qui la demande de renouvellement doit-elle être adressée ?	78
3.1. Communes touristiques	67	9.6. Dans quel délai le bailleur doit-il répondre ?	78
3.2. Circonstances particulières et passagères	67	9.7. Quelles sont les réponses possibles du bailleur ?	79
<b>4. DES REGLES PARTICULIERES</b>	<b>68</b>	9.8. Quelle sera la durée du bail renouvelé ?	79
<b>IV LE BAIL COMERCIAL</b>	<b>68</b>	9.9. Enregistrement du bail renouvelé	80
<b>1. LA LOI SUR LES BAUX COMMERCIAUX : UNE LOI IMPÉRATIVE</b>	<b>70</b>	<b>10. AMÉLIORATIONS DES LIEUX LOUÉS PAR LE PRENEUR</b>	<b>80</b>
<b>2. QUELS SONT LES BAUX PROTÉGÉS PAR LA LOI ?</b>	<b>70</b>	10.1. La loi sur les baux commerciaux	80
<b>3. LA LOI PEUT-ELLE S'APPLIQUER À D'AUTRES BAUX ?</b>	<b>71</b>	a) Les travaux autorisés	80
<b>4. CERTAINS BAUX SONT-ILS EXCLUS DU BÉNÉFICE DE LA LOI ?</b>	<b>71</b>	b) Information du bailleur et opposition	80
<b>5. LA CONCLUSION DU BAIL</b>	<b>71</b>	c) Le sort des travaux en fin de bail	81
5.1. Le bail doit-il être écrit ?	71	10.2. Le droit commun	81
5.2. Qu'est-ce qu'un bail écrit ?	71	a) Les travaux autorisés	82
5.3. Le bail doit-il être enregistré ?	72	b) Le sort des travaux en fin de bail	82
<b>6. LA DURÉE DU BAIL</b>	<b>72</b>	<b>11. LA CESSION D'UN BAIL COMMERCIAL</b>	<b>83</b>
6.1. Principe	72	11.1. Le bail commercial ne contient pas de clause interdisant la cession du bail	83
6.2. Cas particulier de la sous-location	73	11.2. Le bail contient une clause interdisant la cession	83
6.3. La durée légale (9 ans) de la location s'applique également	73	<b>12. LA TRANSMISSION DU BIEN LOUÉ</b>	<b>84</b>
<b>7. LA RÉSILIATION DU BAIL</b>	<b>73</b>	12.1. Le bail a date certaine	84
		a) Le bail n'inclut pas de clause organisant la faculté d'expulsion en cas de transmission du bien loué	85

b) Le bail inclut une clause réservant la faculté d'expulsion à l'acquéreur en cas de transmission du bien loué	85	b) Assurance informatique - couverture tous risques	101
<b>12.2. Le bail n'a pas date certaine</b>	<b>85</b>	c) Assurance montage - essai	101
a) L'acte d'aliénation du bien contient une clause d'entretien de bail	85	d) Assurance tous risques chantier	102
b) L'acte d'aliénation ne contient pas de clause d'entretien de bail	86	e) Assurance des véhicules de transport de l'entreprise	102
<b>Bail commercial</b>	<b>86</b>	<b>3. LES DOMMAGES IMMATERIELS</b>	<b>102</b>
Indemnité d'éviction	86	<b>3.1. Assurance perte d'exploitation après incendie</b>	<b>102</b>
<b>13. LES TRAVAUX DE VOIRIE</b>	<b>88</b>	a) Pourquoi une assurance perte d'exploitation après incendie ?	102
<b>14. LES FRANCHISÉS ET LA LOI D'INFORMATION PRÉCONTRACTUELLE</b>	<b>88</b>	b) Évènements dont on peut se protéger et durée d'indemnisation	103
<b>V LES IMPLANTATIONS COMMERCIALES</b>	<b>92</b>	<b>4. LES DOMMAGES AUX TIERS</b>	<b>103</b>
<b>PRÉAMBULE</b>	<b>92</b>	<b>4.1. Les assurances de responsabilité civile</b>	<b>103</b>
<b>1. POUR QUELLES IMPLANTATIONS FAUT-IL UNE AUTORISATION ?</b>	<b>92</b>	a) Assurance responsabilité civile exploitation	103
<b>2. QUELLE EST LA PROCÉDURE ?</b>	<b>92</b>	b) Assurance responsabilité civile après livraison	103
<b>2.1. La procédure simplifiée</b>	<b>92</b>	c) Assurance responsabilité civile auto	104
<b>2.2. La procédure « normale » (pour les autres cas)</b>	<b>93</b>	d) Assurance obligatoire de la responsabilité objective des exploitants d'établissements accessibles au public	104
a) Le projet porte sur une superficie nette de vente comprise entre 400 et 1.000 m <sup>2</sup>	93	<b>5. ASSURANCES DU PERSONNEL</b>	<b>104</b>
b) Le projet porte sur une superficie nette de vente > 1.000 m <sup>2</sup>	94	<b>5.1. Assurance accidents du travail</b>	<b>104</b>
c) Recours	94	<b>5.2. Assurance de groupe</b>	<b>105</b>
<b>3. OBLIGATION D'AFFICHAGE</b>	<b>95</b>	<b>5.3. Assurance vie individuelle</b>	<b>105</b>
<b>4. DURÉE DE VALIDITÉ DE LA DÉCISION</b>	<b>95</b>	<b>6. ASSURANCE DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE</b>	<b>105</b>
<b>5. CRITÈRES D'ANALYSE</b>	<b>95</b>	<b>6.1. L'assurance dirigeant d'entreprise</b>	<b>105</b>
5.1. La localisation spatiale de l'implantation commerciale	95	a) Qu'est-ce qu'une assurance dirigeant d'entreprise ?	105
5.2. Les intérêts des consommateurs	95	b) Comment l'opération se présente-t-elle dans ce cas ?	106
5.3. L'influence du projet sur l'emploi	96	c) Régime fiscal de l'assurance dirigeant d'entreprise	106
5.4. Les répercussions du projet sur le commerce existant	96	d) Quelles sont les entreprises qui peuvent bénéficier de l'assurance dirigeant d'entreprise ?	106
<b>VI LES ASSURANCES</b>	<b>98</b>	<b>7. CONCLUSION</b>	<b>107</b>
<b>1. INTRODUCTION</b>	<b>98</b>	<b>VII LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET DROITS VOISINS</b>	<b>110</b>
<b>2. DOMMAGES AUX BIENS</b>	<b>98</b>	<b>1. INTRODUCTION</b>	<b>110</b>
<b>2.1. Assurance incendie</b>	<b>98</b>		
a) Quels sont les risques couverts ?	98		
b) Assurances connexes à l'assurance incendie	99		
c) Risques non couverts par les polices d'assurance incendie	100		
<b>2.2. Les assurances de machines</b>	<b>100</b>		
a) Assurance bris de machines	100		

# TABLE DES MATIERES

1.1. Création technique versus caractéristiques distinctives	110	<b>Centres touristiques reconnus dans le cadre de la loi du 22 juin 1960 sur le repos hebdomadaire</b>	135
1.2. Les droits de propriété intellectuelle	110	Reconnaissance avant la fusion des communes	135
1.3. Summa divisio	110	Reconnaissance après la fusion des communes	136
<b>2. LA PROPRIÉTÉ LITTÉRAIRE ET ARTISTIQUE (DROIT D'AUTEUR ET DROITS VOISINS)</b>	<b>111</b>		
2.1. Le droit d'auteur	111		
a) Qu'est-ce que le droit d'auteur ?	111		
b) Quelles sont les conditions de protection ?	111		
c) Mise en oeuvre	112		
d) Caractéristiques du droit	112		
e) Législation applicable (notamment) :	113		
f) Informations complémentaires :	113		
2.2. Les droits voisins	113		
2.3. De certaines rémunérations	114		
a) La rémunération pour reprographie	114		
b) La rémunération équitable	116		
c) La rémunération pour copie privée	116		
2.4. Protection des programmes informatiques	117		
<b>3. LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE</b>	<b>118</b>		
3.1. Les marques, les dessins et les modèles	118		
a) Les marques (ou noms commerciaux)	118		
b) Les dessins et modèles	120		
c) L'i-DÉPÔT	121		
3.2. Les brevets d'invention	122		
a) Le brevet belge	123		
b) Le brevet européen	125		
c) Demande internationale de brevet (PCT)	126		
d) Les droits en tant que demandeur et détenteur d'un brevet	126		
e) Les raisons d'être d'un brevet	126		
f) S'informer	127		
<b>VIII LES FORMALITÉS COMPLÉMENTAIRES</b>	<b>130</b>		
<b>1. L'AGENCE FÉDÉRALE DE SÉCURITÉ DE LA CHAÎNE ALIMENTAIRE (AFSCA)</b>	<b>130</b>		
<b>2. LES EMBALLAGES</b>	<b>130</b>		
<b>ANNEXE</b>	<b>134</b>		
<b>Centres touristiques reconnus dans le cadre de la loi du 24 juillet 1973 sur les heures de fermeture</b>	<b>134</b>		
Reconnaissance avant la fusion des communes	134		
Reconnaissance après la fusion des communes	134		