

## R. Baldi, Il contratto di agenzia. La concessione di vendita, il franchising

In: Revue internationale de droit comparé. Vol. 53 N°4, Octobre-décembre 2001. p. 997.

---

Citer ce document / Cite this document :

R. Baldi, Il contratto di agenzia. La concessione di vendita, il franchising. In: Revue internationale de droit comparé. Vol. 53 N°4, Octobre-décembre 2001. p. 997.

[http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ridc\\_0035-3337\\_2001\\_num\\_53\\_4\\_17913](http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ridc_0035-3337_2001_num_53_4_17913)

---

la conclusion de l'accord. L'intention des parties de stipuler pour un tiers peut être tirée du but poursuivi par le contrat mais aussi des circonstances de la cause.

Cette solution attribuée, d'un côté, des pouvoirs au tiers et, de l'autre côté, une marge très large d'évaluation et d'interprétation de l'accord conclu au juge. Les rédacteurs expliquent que ce choix rentre dans l'optique d'une « économie d'actes » car elle permettra, dans la plupart des cas, la conclusion d'un seul accord entre deux ou plusieurs parties.

On ne peut que constater la reconnaissance des droits du tiers, soit le dépassement du principe de relativité. Il sera intéressant d'étudier l'interprétation par le juge du droit des tiers tant sur la base des règles qui ont été rappelées *supra* que dans le cadre d'une tentative d'unification du droit.

Carole MAURO

Roberto BALDI. — *Il contratto di agenzia. La concessione di vendita, il franchising*. (Le contrat d'agence. La concession de vente, le franchisage), 7<sup>e</sup> éd., Milan, Giuffrè, 2001, 609 pages.

Il s'agit de la septième édition complètement mise à jour d'un classique du droit de la distribution commerciale écrit par un avocat de talent. En effet l'évolution de la jurisprudence et de la doctrine des dernières années rendait cette tâche indispensable. M. Baldi, nous offre ainsi une nouvelle édition de son ouvrage qui, tout en gardant son plan classique, est tourné vers l'avenir.

La confrontation continue de quelques données historiques avec le droit positif semble être l'axe porteur de ce précis.

L'on comprend ainsi la valeur d'un chapitre — bref — sur l'évolution historique de la profession d'agent de commerce suivi d'une évaluation complète du statut de l'agent, sur le plan du droit positif italien, mais avec également une analyse approfondie des sources communautaires. Ensuite l'auteur aborde la question, classique, de l'exclusive pour déboucher sur l'étude de la concession de vente et du franchisage.

L'analyse se développe, ensuite, dans le sens horizontal et touche les principales matières susceptibles d'entrer dans l'orbite de l'agence commerciale. Il s'agit de quelques aspects de droit social, de procédure civile et de droit international privé.

Sur ce dernier aspect il faut noter que la difficulté du droit international privé dans le domaine de l'agence commerciale se trouve un peu sous-estimée et l'on peut souhaiter que dans la prochaine édition l'auteur donne plus de place à ce chapitre. Mais il est vrai aussi qu'un précis du droit de l'agence commerciale se trouverait, *ipso facto*, un peu dénaturé et transformé en un traité.

En effet, l'on sait combien de variations possibles existent sur le thème de l'agent de commerce, notion unitaire, sans doute, mais multiforme sinon floue.

Est-il possible d'appréhender toutes ces variations dans une vision synthétique mais unitaire, ambitieuse dans ses références doctrinales mais solidement ancrée dans la pratique ? Il semble que oui, comme le démontre M. Roberto Baldi.

Fabrizio MARRELLA

Jean-Claude BONNAN. — *Jugements du Tribunal de la chaudière de Pondichéry*, vol. I et II, Pondichéry, Institut français de Pondichéry et École française d'extrême-orient, 1999, 963 pages.

Avant de présenter cet ouvrage il est nécessaire de dire un mot du Tribunal de la chaudière, institution peu connue en France. Bien qu'il n'y ait pas d'études