

Actualité jurisprudentielle

La clause de résiliation pour insuffisance de performances commerciales des contrats de distribution du groupe PSA est inopposable



I. La clause de résiliation pour insuffisance de performances commerciales stipulée dans les contrats du Groupe PSA entre 1996 et 2003

Par arrêt du 15 avril 2010, la Cour d'Appel de PARIS statuant sur renvoi en application d'un arrêt de la Cour de Cassation du 23 septembre 2008 a purement et simplement annulé comme étant discriminatoire en violation de l'article L.420-1.1 du Code de Commerce la clause de résiliation qui était prévue à l'article III 2° des contrats de concession PEUGEOT CITROËN.

Cette clause prévoyait que la résiliation était acquise si le concessionnaire ne réalisait pas 90 % de son objectif de vente VN et si son taux de pénétration était inférieur à la fois à la pénétration régionale et nationale, de plus de 45 % si son territoire était situé sur PARIS et Petite Couronne, de plus de 30 % s'il était situé sur dans la Grande Couronne Parisienne et seulement de plus de 15 % s'il était situé en Province.

La Cour d'Appel de PARIS annule donc cette clause en observant qu'elle induit des différences de traitement injustifiées à l'égard des concessionnaires, « en particulier à l'égard de ceux implantés en limite des zones considérées, la référence aux limites administratives départementales n'ayant pas vocation à stigmatiser une rupture significative de densité concurrentielle, ni même de population ».

La Cour relève que « les concessions implantées en limite de ces zones ainsi définies subissent une pression concurrentielle proche de celles situées de l'autre côté de ces limites sans que la pression concurrentielle ne varie significativement », et la Cour de prendre pour exemple la concession de BOURG LA REINE distante seulement de 6 kilomètres de celle de VISSOUX et bénéficiant du taux de 45 % contre 30 % pour la seconde.

La Cour alloue au mandataire judiciaire des Etablissements LEPINOIT une somme de 3.000.000 € de dommages et intérêts, outre 30.000 € au titre des frais irrépétibles de défense.

Le préjudice est calculé en fonction de la marge brute que le concessionnaire aurait dégagée si son contrat avait été exécuté jusqu'au 31 décembre 1999 et non résilié de façon anticipée à effet du 31 janvier 1998, soit un différentiel de 23 mois de marge brute.

II. Inopposabilité de la clause stipulée dans les contrats actuellement en vigueur depuis le 1^{er} octobre 2003 jusqu'à ce jour

La clause de résiliation pour insuffisance de performances commerciales a été maintenue dans les contrats actuels ; cependant, présentant le caractère discriminatoire de la version précédente de ladite clause, le Groupe PSA a supprimé les seuils différenciés de 15, 30 et 45 % pour ne plus prévoir qu'un taux unifié applicable à tous les distributeurs de 30 % d'écart entre la pénétration du concessionnaire et la pénétration régionale et nationale.

Cependant, il résulte de l'arrêt précité de la Cour de Cassation du 23 septembre 2008 que le Groupe PSA a violé les dispositions de sa propre clause de résiliation :

- en s'abstenant d'exclure les pré-immatriculations du calcul des taux de pénétration locale, régionale et nationale alors même que le contrat prévoit que « seules doivent être prises en compte les immatriculations consécutives aux ventes de véhicules neufs réalisées par les concessionnaires dans leur zone de Première Responsabilité », ce qui exclut naturellement les pré-immatriculations par définition antérieures à toute revente à un utilisateur final ;

- PSA s'est abstenu d'exclure du calcul des seuils de pénétration les immatriculations réalisées par les succursales du constructeur ou par ses filiales alors même que la clause ne vise que les seules immatriculations réalisées par les « concessionnaires », ce qui par définition exclut les filiales et succursales.

Cette exclusion est d'autant plus justifiée que, comme l'a admis l'avocat de la Société AUTOMOBILES PEUGEOT lors de la dernière audience devant la Cour d'Appel de PARIS, PEUGEOT ne peut pas « s'auto-résilier », de sorte que les filiales et succursales n'encourent pas la moindre sanction au titre de leurs résultats commerciaux.

Par ailleurs et surtout, les filiales et succursales bénéficient d'un « sponsoring » particulièrement lourd de la part du constructeur à hauteur de plusieurs dizaines de millions d'euros par an, leur exploitation étant chaque année lourdement déficitaire et leur recapitalisation étant relativement fréquente.

A l'évidence les concessionnaires indépendants ne bénéficient pas des mêmes aides ne sont pas placés dans le cadre d'une situation concurrentielle équitable à l'égard des filiales et succursales puisque si leur exploitation était aussi déficitaire que ces dernières, la seule issue serait la liquidation judiciaire.

A méditer...

Renaud BERTIN
Avocat à la Cour

