

Le véhicule neuf serait-il un OVNI ?

TRIBUNE LIBRE / TRIBUNE LIBRE

Renaud Bertin

Lundi 5 octobre 2015

Le VN serait-il un OVNI (Objet Vendu Non Identifié) ? La question est posée par Me Renaud Bertin, avocat à la cour de Paris. Plusieurs définitions existent mais le législateur devra bien trancher un jour sous peine de nullité des contrats de distribution.

Le VN (Véhicule Neuf), serait-il un OVNI (Objet Vendu Non Identifié) ? La question est bien réelle et ses enjeux majeurs. Idéalement, un Véhicule Neuf (ci-après VN), serait un véhicule remis à son acquéreur dès sa sortie d'usine sans avoir parcouru un seul mètre sur ses roues. Conclusion : **le vrai VN n'existe pas**. Le constat est brutal.



Pourtant, le commerce de VN tient une place importante dans l'économie mondiale, européenne, et nationale puisque notre douce France est un pays constructeur d'automobiles.

Le commerce de VN a pourtant fait l'objet de règlements européens définissant les conditions dans lesquelles les marques automobiles peuvent réserver le monopole de la revente de leurs VN à un nombre limité de commerçants dont l'ensemble constitue un réseau de distribution tandis que les VO (Véhicules d'Occasion), peuvent être librement revendus par tout professionnel ou particulier.

Comment réglementer ce que l'on n'a pas même pris le soin de définir ?

Les autorités communautaires sont parvenues à cet exploit qui confine à la fiction juridique depuis plus de 30 ans sans sourciller.

Ainsi, à chaque fois que la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE) est conduite à aborder la question, elle est contrainte d'énoncer à titre liminaire selon une formule devenue classique : « en l'absence de définition de legata (légale) du véhicule neuf... ».

Les droits internes, et pour ce qui nous concerne, le droit français, ne comporte pas davantage de définition légale du VN ; pourquoi ? (1). Quelles sont les conséquences de ce vide juridique ? (2) Quelle approche retenir en vue d'une éventuelle définition légale du VN ? (3).

POURQUOI LE LÉGISLATEUR N'A-T-IL PAS DÉFINI LE VN ?

Peut-être et tout simplement parce que l'on ne le lui a pas demandé ; mais alors pourquoi ? Peut-être parce que les principaux intéressés n'ont pas jugé utile d'obtenir une telle définition, sans doute et d'abord les plus influents d'entre eux, à savoir les constructeurs et importateurs, et peut-être jusqu'à présent les plus dociles d'entre eux, les distributeurs, et enfin les moins organisés d'entre eux qui y ont pourtant un intérêt indiscutable, les consommateurs.

Le CNPA et le président de sa branche concessionnaires VP, **Christophe Maurel, a récemment eu le courage d'ouvrir ce délicat et complexe débat en réclamant une définition légale du VN** (il était temps). Pour ma part, ma modeste connaissance du secteur automobile et des contentieux générés par l'absence de définition du VN me laisse à penser que les marques automobiles françaises et étrangères ont tout entrepris et pesé de tout leur poids pour entretenir et maintenir ce flou juridique qui leur permet d'écouler leurs stocks VN à la fois par l'entremise de leurs réseaux officiels mais aussi, en cas de sur stock, par celle des revendeurs dits « parallèles » qu'ils approvisionnent directement ou indirectement. **L'absence de définition légale du VN leur permet en effet d'imposer à leurs distributeurs la règle du : « faites ce que je vous dis, pas ce que je fais ».**

Ainsi, peuvent-ils officiellement interdire à leurs concessionnaires de revendre des VN à des revendeurs n'appartenant pas au réseau officiel et revendiquer des réseaux étanches garantissant ce monopole théorique de revente des VN au profit de leurs concessionnaires tout en le leur faisant payer très cher (standards de représentation de marque), et « sous le manteau » approvisionner eux-mêmes, parfois massivement ces revendeurs parallèles tout en labélisant VO des véhicules souvent aussi neufs que ceux vendus à leurs réseaux. Certaines marques ont même créé des structures comportant les lettres VO pour revendre une partie de leur stock VN aux « marchands » ou revendeurs de véhicules dits « récents » ou « 0 KM ». Est-ce honnête, loyal et conforme à l'obligation de bonne foi contractuelle édictée à l'article 1134 du Code civil ? Rien ne semble moins sûr.

LES CONSÉQUENCES DE L'ABSENCE DE DÉFINITION LÉGALE DU VN SONT MULTIPLES

D'un point de vue juridique, tout d'abord, se pose la question de la validité des contrats de concession. En effet, leur objet est principalement la vente de VN. Or, l'article 1126 du Code civil énonce que : « Tout contrat a pour objet une chose qu'une partie s'oblige à donner... », et l'article 1129 que : « Il faut que l'obligation ait pour objet une chose au moins déterminée quant à son espèce... ».

En l'absence de définition du VN, objet réputé des contrats de distribution, ceux-ci ont-ils un objet déterminé dans son espèce ? Il est notoire qu'il existe plusieurs des espèces de VN (non immatriculés et kilométrés, immatriculés et plus ou moins kilométrés, immatriculés depuis moins de trois mois (définition contractuelle Peugeot)) ; de plus selon l'opportunité, ces véhicules aux kilométrages aussi variables qu'incertains (grâce à l'électronique), seront qualifiés soit de VN soit de VO. Dès lors, **la question de la nullité des contrats de distribution pour défaut d'objet n'est pas une vision de l'esprit** ; existe-t-il encore une véritable contrepartie aux exigences d'investissements des marques à l'égard de leurs distributeurs, surtout à l'heure du retrait par certaines marques à leurs concessionnaires de la distribution des pièces de rechange ? Les conséquences sont également importantes d'un point de vue commercial et concurrentiel puisqu'après avoir perdu leur exclusivité territoriale, les distributeurs officiels sont de plus en plus concurrencés par des revendeurs multimarques qui ne se cachent pas ou plus et qui osent faire ce que les concessionnaires ont peur de faire, bien qu'ils en aient parfaitement le droit, à savoir acheter des « VN » dans les pays européens où les marques pratiquent le dumping, c'est-à-dire vendent leur produits à un prix inférieur de plus de 30 % à celui auquel elles les vendent dans leur pays d'origine à leurs « partenaires » contractuels.

QUELLE APPROCHE D'UNE DÉFINITION DU VN RETENIR ?

En l'absence de définition légale, **les juridictions nationales ont été contraintes de retenir des définitions qui ont varié** en fonction du type de contentieux dont elles étaient saisies. Ainsi, la chambre criminelle de la Cour de cassation, dans une décision ancienne (1999), statuant sur le délit de tromperie sur les qualités essentielles de la chose vendue, a considéré qu'**un VN devait ne pas avoir été immatriculé** ; à l'inverse, les juridictions administratives, pour retenir le champ d'application le plus large en matière de TVA, ont retenu qu'**un véhicule devait être considéré comme VN bien qu'ayant été immatriculé depuis plus de 6 mois et ayant parcouru jusqu'à 6000 km**. Cependant, ces contentieux ne concernaient pas les rapports entre concédants, concessionnaires ou revendeurs.

A ce jour, dans sa jurisprudence la plus récente, la chambre commerciale de la Cour de cassation a décidé de donner sa définition du VN au terme d'un arrêt de principe rendu le 15 mars 2011, publié au Bulletin Civil, en retenant que : *«La seule immatriculation d'un véhicule ne suffit pas à lui conférer la qualité de véhicule d'occasion »* et qu'il convient de rechercher s'il a *« été conduit sur route »*.

En raison de la manutention des véhicules sur les parcs du constructeur et des distributeurs, on peut donc considérer qu'**un VN pourra afficher jusqu'à 10 km sans qu'ils n'ait été effectivement conduit sur route par un utilisateur**. Cette définition n'a guère qu'un mérite, celui d'exister et d'être moins irréaliste que les précédentes ; **par contre elle ne tient aucun compte de l'amputation du délai de la garantie constructeur entre l'immatriculation et la revente effective du véhicule qui est parfois de plusieurs mois**.

L'approche d'une définition légale du VN devra prendre en considération trois paramètres :

1. la première immatriculation,
2. l'utilisation du véhicule avant sa revente, et
3. l'éventuelle amputation du délai de garantie.

Pour ma part, un VN doit bénéficier de la durée totale de la garantie constructeur, ne pas avoir été conduit sur route et afficher un kilométrage réel inférieur à 10 km ; le problème de l'existence d'une première immatriculation antérieure à la vente doit être résolu de la façon suivante : soit ce véhicule déjà immatriculé et amputé d'une partie de la durée de sa garantie constructeur doit être qualifié de VO s'il est revendu par un opérateur étranger au réseau officiel, soit il est revendu par un distributeur officiel et, dans ce cas, il bénéficiera du statut de VN si le réseau (qui seul peut le faire) fait redémarrer à 0 la durée de la garantie constructeur, les marques pouvant bien consentir cet effort pour redonner une substance minimum au monopole concédé, une fois encore chèrement, à leurs concessionnaires.

*-Le vendredi 16 octobre, à 14h, sur le salon Equip Auto, **Me Renaud Bertin** sera l'invité d'Euromotor (hall 6 N 062) pour présenter sa définition juridique de la notion de véhicule neuf.*