

RÉSILIATION

# QUAND LE RÈGLEMENT SÈME LA DISCORDE

## Pour General Motors, le préavis raccourci était justifié...

**G**eneral Motors France avait-il modifié « de façon substantielle » son réseau au moment de l'entrée en vigueur du règlement 1400/2002 ? Oui, répond la Cour de cassation. De ce fait, le préavis de résiliation de ses concessionnaires, raccourci à un an, se justifiait. La Cour de cassation, dans un arrêt du 29 janvier dernier, rejette donc le pourvoi d'un concessionnaire Opel de Martigues, condamné par la cour d'appel de Paris (14 juin 2006). Les principaux arguments retenus : General Motors a changé son système de distribution, passant de deux réseaux de concession exclusive (VP et VU) à quatre réseaux de distribution sélective (VP et VU en ventes et en services). La Cour de cassation, comme la cour d'appel, a retenu que la modification du mode de distribution et la

suppression de territoires exclusifs « sont révélatrices du caractère substantiel de la modification intervenue. » Dans ce type de décision, la justice française n'a guère été aidée par le Cour de justice des communautés européennes, qui s'était contenté de dire que « l'entrée en vigueur du règlement ne rendait pas, par elle-même, nécessaire la réorganisation du réseau » (qui aurait justifié le raccourcissement du préavis). Elle considérait qu'il appartenait « aux juridictions nationales et aux instances arbitrales d'apprécier si tel était le cas en fonction de l'ensemble des éléments concrets du litige. » C'est ce que vient de faire la Cour de cassation. Cour de cassation, arrêt n° 167 F-P+B, audience du 29 janvier 2008.

## Indemnités pour cause de dépréciation de la concession

**S**uite à la résiliation de son contrat, un concessionnaire estimait n'avoir pas pu vendre son affaire à son juste prix. La Cour d'appel de Paris a contraint son constructeur à l'indemniser. En août 2001, un concessionnaire Skoda de Royan (17) avait vu son contrat résilié sans préavis pour n'avoir pas payé 35 000 euros de factures à son constructeur, le groupe Volkswagen France. Or, ce distributeur était alors en négociation avec un repreneur pour vendre son fonds, et le

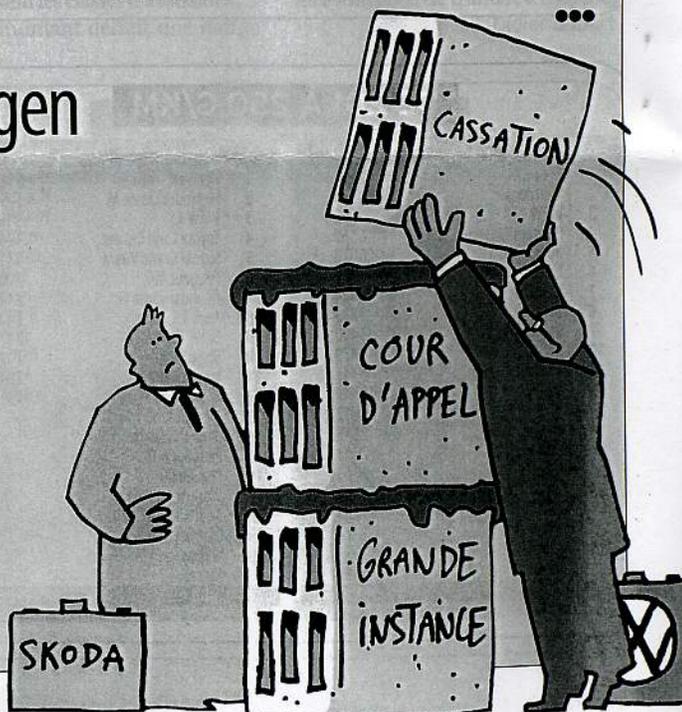
constructeur en avait été informé. Sans panonceau, la valeur de l'entreprise a été divisée par trois. Les deux ex-partenaires ont porté l'affaire devant la justice. GVF a voulu obtenir le paiement des impayés. Le concessionnaire, défendu par Maître Renaud Bertin, considérait cette résiliation extraordinaire comme abusive. Il a demandé un dédommagement pour la dépréciation de son entreprise ainsi que pour le manque à gagner en marge brute pendant les deux ans qu'aurait dû

## ... Mais pour le Groupe Volkswagen France, il manquait des preuves

**M**ême contexte (l'entrée en vigueur du nouveau règlement), même argument (la réorganisation substantielle du réseau) mais jugement différent. Le Groupe Volkswagen France (GVF) avait également invoqué la réorganisation substantielle de son réseau pour justifier devant le Tribunal de grande instance de Paris la résiliation, en septembre 2002, de son concessionnaire de Montluçon avec un préavis de un an seulement. Mais il n'a pas convaincu le juge, faute de preuves. Dans un jugement du 24 janvier dernier, ce tribunal a donc condamné GVF à payer 300 000 euros de dommages à son ex-concessionnaire, défendu par Maître Bertin.

Le tribunal a considéré que GVF n'avait pas démontré par des éléments concrets qu'il avait effectivement mis en œuvre une réorganisation substantielle de son réseau. Le constructeur se serait contenté « de produire aux débats les textes et la jurisprudence, à défaut de tout autre document. » Le préavis raccourci à un an ne se justifiait donc pas. Le montant du préjudice a été apprécié par le tribunal, non pas à partir de la marge brute de un an, non perçue, mais à partir de la marge « semi-nette ».

Tribunal de Grande Instance de Paris, audience du 24 janvier 2008.



L'entrée en vigueur du nouveau règlement européen en 2002, s'est accompagnée de nombreux contentieux qui se poursuivent encore devant les tribunaux. Au début de 2008, plusieurs décisions de justice sont tombées dont nous présentons, ci-dessous une brève synthèse.

Jean-Pierre Genet

●●●

durer le préavis dont il a été privé. En 2004, en première instance, le Tribunal de grande instance de Paris a débouté le garage de ses demandes et l'a condamné à payer la somme qu'il devait à son constructeur. Ce jugement a été rééquilibré par la cour d'appel de Paris qui a, en partie, donné raison au concessionnaire. Dans un arrêt du 24 janvier dernier, cette dernière a certes condamné le garage à payer les 35 000 euros dus à GVF (avec intérêts) mais elle a également contraint GVF garage à verser 120 000 euros à son ex-distributeur, en réparation du préjudice résultant de la dépréciation de son fonds. La cour a en effet « considéré que la résiliation immédiate du contrat de concession, intervenue en cours de pourparlers de cession du fonds de commerce, a eu pour seul effet d'en diminuer significativement la valeur. Cette diminution résulte essentiellement de la résiliation à effet immédiat, alors qu'elle aurait dû être assortie d'un préavis de deux ans. » En revanche, le tribunal n'a pas condamné GVF à indemniser la marge brute non réalisée. Argument retenu : le concessionnaire avait décidé de céder son fonds avant d'être résilié. Par conséquent, il n'aurait pas exploité ce fonds durant ce préavis, qui lui était contractuellement dû. GVF, défendu par Maître Joseph Vogel, a décidé de se pourvoir en Cassation.

Cour d'Appel de Paris, arrêt du 24 janvier 2008.

## D'UN RÈGLEMENT A L'AUTRE

# Le concessionnaire était-il devenu distributeur agréé ?

Un concessionnaire avait été résilié, mais son contrat venait à échéance après l'entrée en vigueur du règlement 1400/2002 sur la distribution d'automobiles. Aurait-il pu mettre le pied dans la porte et s'imposer comme distributeur agréé à son constructeur dans le cadre de ce nouveau règlement, plus protecteur ?

Non a répondu la Cour d'appel de Versailles, dans un arrêt en référé du 16 janvier dernier, confirmant ainsi cette même décision, attaquée en cassation.

Un concessionnaire Nissan, à Vernouillet (28), avait eu son contrat résilié avec un préavis de deux ans, courant du 24 septembre 2002 au 24 septembre 2004. Entre ces deux dates, le 1<sup>er</sup> octobre 2003, entrait en vigueur le nouveau règlement sur la distribution d'automobiles (1400/2002). Comment assurer cette transition ? Nissan France a adressé à son concessionnaire une lettre l'avisant qu'elle n'exigeait pas de lui le respect des nouvelles obligations introduites par le nouveau règlement. « Ce n'était pas suffisant », dit en substance Maître Renaud Bertin, avocat du distributeur. Devant les tribunaux, il arguait notamment que l'exclusivité que garantissait le contrat ne pouvait plus être respectée par le constructeur dans le cadre du nouveau règlement (qui est sélectif et n'est plus exclusif). Le contrat aurait donc dû être

modifié pour répondre aux exigences du nouveau texte et faire du concessionnaire un distributeur agréé. Auquel cas, le concessionnaire aurait alors bénéficié de nouveaux avantages quant à sa durée et aux modalités de résiliation.

Cet argument n'a pas été retenu. Le juge a considéré que le concessionnaire n'a pas apporté d'éléments de nature à établir que les droits qu'il détenait en vertu de l'ancien règlement avaient été modifiés ou ignorés par Nissan ni que ses charges avaient été accrues après le 1<sup>er</sup> octobre 2003.

« La Cour considère que le fait que Nissan ait relevé en septembre 2003 le concessionnaire

de ses obligations non conformes au règlement d'exemption 1400/2002 pour la fin de son préavis ne constitue pas une modification du contrat susceptible d'emporter novation, mais une simple renonciation unilatérale », commente Maître Joseph Vogel, avocat défenseur des constructeurs.

Maître Bertin ne s'avoue pas vaincu. Dans la procédure au fond devant le tribunal de commerce de Versailles, il compte notamment démontrer que le concessionnaire avait, de fait, intégré un réseau de distribution sélectif. Le contrat ne pouvait plus, dès lors, expirer à la date initialement prévue.

Cour d'appel de Versailles, 16 janvier 2008



Illustration: Didier BUSSAT

## ÉCARTS DE PRIX EN EUROPE

# Un constructeur n'est pas responsable

Les écarts de prix hors taxes des automobiles d'un pays à l'autre de l'Union peuvent constituer un grave handicap pour les concessionnaires implantés en zone limitrophe. Lorsque les prix en France sont plus élevés, les clients franchissent la frontière pour acquérir des véhicules dans de meilleures conditions. Le distributeur lésé peut-il alors se retourner contre son constructeur ? Non, redit la Cour d'Appel de Metz, dans un arrêt du 16 janvier dernier, le constructeur ne peut pas être considéré comme fautif. Un concessionnaire Volkswagen

et Audi reprochait à son concédant, entre autres griefs, de n'avoir pas pris les mesures nécessaires pour palier la différence de prix entre la France et le Luxembourg. Les meilleurs prix offerts par les concessionnaires luxembourgeois détournent les clients et nourrissent les mandataires locaux. La cour a retenu les arguments du Tribunal de grande instance de Metz : les différentiels de prix sont liés à des éléments indépendants de la volonté du constructeur, à savoir, les écarts de fiscalités, les différences d'équipements, les frais de transports, etc.

De plus, dans cette affaire, le concessionnaire n'avait pas apporté la preuve qu'il avait souffert de ces écarts. Le juge d'appel a également retenu que le prix de vente final au client ne dépend pas du constructeur ni de l'importateur mais bien des concessionnaires. Or, le concessionnaire plaignant vendait ses véhicules neufs plus chers que les autres concessionnaires de la marque. Dans la même décision, la cour infirme deux aspects du premier jugement qui avaient été favorables au distributeur. En première instance, le constructeur avait été condamné

à verser à son concessionnaire 150 000 euros pour avoir favorisé, entre 1992 et 1994, le marché allemand aux dépens du marché français. Il avait également été condamné à verser 150 000 euros pour avoir modifié en 1996 sa stratégie de représentation des marques Audi et Volkswagen. La Cour d'appel a considéré que le concessionnaire n'avait pas apporté la preuve que le constructeur avait commis des fautes à l'origine de la déconfiture (sic) du concessionnaire. Celui-ci ne sera donc pas dédommagé. Cour d'appel de Metz du 16 janvier 2008