

Les subtilités du nouveau règlement européen

Qu'importe la position du Parlement européen. La Commission de Bruxelles a publié le règlement, sans tenir compte de l'avis des députés, ni de celui des concessionnaires. En voici les points les plus contestés.

Les lignes directrices, sensées aider à interpréter le règlement, explicitent le jargon des clauses du règlement. Mais, au final, tout n'est pas forcément limpide.

1. Comment un constructeur peut-il empêcher le multimarquisisme ?

À partir de juin 2013, un constructeur pourra choisir d'imposer à ses distributeurs de ne distribuer que sa (ses) seule(s) marque(s). Voici la façon dont il pourrait s'y prendre pour évincer la concurrence, sans tomber dans l'illégalité.

• Moyens à sa disposition

- Interdire directement au distributeur d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services en concurrence avec les biens ou les services contractuels.
- Imposer au distributeur d'acquies-



rir, auprès du constructeur ou d'une autre entreprise désignée par celui-ci, plus de 80 % de ses achats annuels en biens ou en services contractuels.

- Imposer au distributeur des normes qualitatives spécialement conçues pour le dissuader de vendre des produits de marques concurrentes.
- Instaurer des primes subordonnées à l'acceptation par le distributeur de vendre en exclusivité une

seule marque ou des remises ciblées. - Exiger que soit créée une entité juridique distincte pour la marque concurrente, ou l'obliger à présenter la marque concurrente supplémentaire dans une salle d'exposition séparée, dans un endroit géographique où le respect de cette exigence ne serait pas économiquement viable (par exemple, dans des zones peu peuplées).

• Conditions à respecter

Cette clause, dite de « non-concur-

rence », ne peut être utilisée par le constructeur que si sa part de marché et celle de son distributeur sont inférieures à 30%. En France, hormis PSA, dont les marques Peugeot et Citroën totalisent actuellement 33% de pénétration, toutes les marques pourraient l'inscrire dans leur contrat si elles le souhaitent. De plus, la durée de cette obligation de non-concurrence ne doit pas dépasser cinq ans. Un renouvellement au-delà de cinq ans nécessite



SATISFACTION Contrairement à ce qui dit la commission, il n'est pas certain que le consommateur soit le grand gagnant du règlement.

Un casse-tête pour les juristes

De fait, le cadre juridique de la distribution automobile est devenu un casse-tête pour les juristes qui, depuis quelques jours, essaient d'en mesurer toute la portée. En effet, il est d'une extrême complexité, car il dépend désormais de trois textes qui s'emboîtent les uns dans les autres, comme des poupées russes : un mini-règlement spécifique à l'automobile, exception qui s'inscrit dans le cadre d'un règlement général

d'exemption plus vaste qui rentre en application lorsque le règlement spécifique ne peut s'appliquer. Lorsque ce règlement général lui-même ne peut s'appliquer, il faut recourir au texte du Traité de Rome qui n'interdit pratiquement rien, mais laisse aux tribunaux le soin de préciser les règles du jeu. Enfin, des lignes directrices permettent d'interpréter la volonté des rédacteurs de la Commission.

règlement européen

l'accord explicite des deux parties. Mais attention : ces obligations ne doivent pas faire partie d'une stratégie générale du constructeur visant à éliminer un ou plusieurs concurrents déterminés, et en particulier des nouveaux arrivants ou des concurrents plus faibles. Impossible, par exemple, de prévoir une clause anti-chinoise dans les contrats.

2. Le monomarquisisme sur les pièces de rechange n'est pas exclu

Un constructeur peut limiter, directement ou indirectement, pendant cinq ans au maximum, la faculté d'un distributeur ou d'un réparateur

de marché d'une ou plusieurs parties est supérieure au seuil d'exemption de 30%, ne signifie pas que ces accords sont illégaux. Par contre, les parties à de tels accords doivent procéder à leur propre analyse pour déterminer si leurs accords relèvent de l'article 101, paragraphe 1, du traité et, le cas échéant, s'ils peuvent néanmoins bénéficier de l'exemption prévue à l'article 101, paragraphe 3, du traité.

Patientons jusqu'à ce que les éminents juristes aient planché sur cette littérature pour nous éclairer. Et au plus tard, attendons les recours devant les tribunaux.

3. Les mandataires confortés

La Commission continue d'encourager les mandataires qui agissent au nom du client final, mais elle ferme la porte aux revendeurs hors réseau. Ainsi, un constructeur peut empêcher ses distributeurs de vendre des véhicules neufs à des sociétés de crédit-bail, lorsqu'il existe un risque avéré que ces sociétés les revendent à l'état neuf. Il peut exiger d'un concessionnaire qu'il contrôle, avant la vente d'un VN à une société donnée, les conditions générales du crédit-bail appliquées de manière à s'assurer que la société en cause est effectivement une société de crédit-bail, et non pas un revendeur non agréé.

Un intermédiaire peut utiliser Internet afin d'attirer une clientèle pour une gamme déterminée de véhicules et pour recueillir des mandats électroniques.

4. Garantie et extension de garantie, pas de chantage

La garantie du constructeur, qu'elle soit légale ou étendue, ne peut être liée à la condition que l'utilisateur final fasse effectuer tous les travaux de réparation et d'entretien dans le réseau agréé. Il ne peut imposer l'utilisation de ses pièces de rechange pour les remplacements qui ne sont pas couverts par la garantie. Toutefois, il peut refuser d'honorer une garantie si un réparateur n'a pas effectué correctement une réparation, ayant un lien avec cette garantie.

Jean-Pierre Genet



MONOPOLE La commission n'exclut pas qu'un constructeur puisse imposer le monomarquisisme sur ses pièces de rechange.

REACTIONS

« Ne pas laisser croire qu'il y aura davantage de concurrence »



OLIVIER LAMIRAULT, président de la branche des concessionnaires VP du CNPA

« Les textes publiés ne changent rien par rapport à ce que nous connaissons. Il est cependant bizarre que la Commission n'ait absolument pas tenu compte

des positions du Parlement européen. Ce n'est pas démocratique. On limite la concurrence sur la vente et l'on met en avant le fait que la concurrence est davantage activée sur l'après-vente.

Il n'est pas bon de laisser penser qu'il y aura davantage de concurrence, notamment en ce qui concerne l'application de la garantie. Dans ce domaine, rien n'a changé. »

« La Commission est passée en force, c'est un geste d'autorité »



RENAUD BERTIN, avocat du CNPA

La Commission a maintenu son cap. À quoi sert, un parlement européen dans un tel cas de figure ? Il n'y a pas de contrôle, même *a posteriori*, du travail de la Commission, qui est contradictoire à plein d'égards. La Commission est passée en force, c'est un geste d'autorité.

Certaines dispositions pourraient se révéler ne pas être conformes au droit communautaire. Une partie qui

y aura intérêt pourrait remettre en cause certaines clauses. D'autre part, la durée d'application du règlement est exceptionnellement longue, puisqu'il ne viendra à échéance qu'en 2023. Or, l'automobile a montré combien la concurrence et la technologie peuvent évoluer dans un tel laps de temps. Par exemple, que se passera-t-il avec les véhicules électriques ? Les textes peuvent être remis en cause avant 2023. voire avant 2013. Il n'est pas impossible qu'il y ait des remaniements au niveau de l'exécutif européen.