

LA *Semaine* JURIDIQUE

La pertinence de la sélection,
la fiabilité des analyses

Entreprise et affaires

16 AVRIL 2009, HEBDOMADAIRE, N° 16-17 - ISSN 1290-5119

Le prochain numéro de la revue paraîtra le 30 avril 2009

Directeur scientifique :
Jacques BÉGUIN
Rédacteur en chef :
Gérard NOTTÉ

1407 **ENTREPRISES**

Après la LME : micro-entreprise, micro-entrepreneur et auto-entrepreneur

Étude par Dorothée GALLOIS-COCHET

Également cette semaine

- | | | | |
|------|---|------|---|
| 195 | PLA - La propriété intellectuelle dans la loi du 5 mars 2009 relative à la communication audiovisuelle, par C. CARON | 1398 | Marchés financiers - La proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil sur les agences de notation (ou les vertus de la régulation financière ?), Étude par C. MALECKI |
| 1399 | Banque - Absence de devoir de mise en garde au profit du constituant d'une sûreté pour autrui (Cass. com., 24 mars 2009, note D. LEGAIS) | 1408 | Vente - La convention de Vienne ne traite pas de la prescription des actions de l'acheteur (Cass. com., 3 févr. 2009, note L. LEVENEUR) |
| 1409 | Contrats - Application d'une clause attributive de compétence internationale en cas d'abus de dépendance (Cass. 1 ^{re} civ., 22 oct. 2008, note M. OLLIVRY) | 1430 | Social - Protection sociale d'entreprise, Chronique sous la responsabilité de S. HENNON |
| 1410 | Appréciation de la résiliation d'un contrat de concession exclusive automobile (Cass. com., 23 sept. 2008, note R. BERTIN) | 1416 | Salaires - Principe « à travail égal, salaire égal » : complément de rémunération fixé par décision de l'employeur (Cass. ass. plén., 27 févr. 2009, note S. BÉAL) |

1410 Appréciation de la résiliation d'un contrat de concession exclusive automobile

Le règlement CE n° 1475/95 de la Commission du 28 juin 1995 n'établit pas de prescriptions contraignantes affectant directement la validité ou le contenu des clauses contractuelles d'un contrat de concession automobile.

Cass. com., 23 sept. 2008, n° 07-18.428, F D, Sté Ets Lepinois et compagnie et a. c/ Sté Automobiles Peugeot

LA COUR (...):

● Attendu, selon l'arrêt attaqué, que faisant suite à de précédents contrats successifs, la société Automobiles Peugeot et la société Etablissements Lepinois et cie (la société Etablissements Lepinois) ont conclu le 28 août 1996, un contrat de concession pour la période allant du 1^{er} janvier 1996 au 31 décembre 1999 ; que l'article III de ce contrat prévoyait une faculté de résiliation par le constructeur en cas de non-réalisation d'un objectif de vente prédéfini, ainsi que de non-réalisation d'un pourcentage du total des ventes régionales et nationales, intitulé « taux de pénétration globale de la zone de première responsabilité confiée au concessionnaire » ; qu'après avoir, à plusieurs reprises, attiré l'attention de la société Etablissements Lepinois sur l'insuffisance de son activité, la société Automobiles Peugeot lui a notifié, le 28 juillet 1997, la résiliation du contrat au 31 janvier 1998, sur le fondement de l'article III ; qu'invoquant la nullité de cette clause et du contrat, ainsi que le caractère abusif de la résiliation, la société Etablissements Lepinois a poursuivi la société Automobiles Peugeot en réparation de ses préjudices ; que M^{me} Du Buit, en sa qualité de liquidateur judiciaire de la société Etablissements Lepinois, a repris l'instance ;

Sur le premier moyen, pris en sa première branche :

Vu les articles premier du règlement CE n° 1475/95 de la Commission du 28 juin 1995, ensemble, l'article L. 420-4 du code de commerce ;

● Attendu que pour rejeter la demande de M^{me} Du Buit, ès qualités, tendant à faire constater la nullité de la clause du contrat de concession instaurant des quotas de ventes différenciés selon les zones d'implantation sur le territoire des concessionnaires, l'arrêt, après avoir relevé que l'article L. 420-4 du code de commerce énonce que ne sont pas soumises aux dispositions des articles L. 420-1 et L. 420-2 du même code les pratiques qui résultent de l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son application, retient que, dans ces conditions, M^{me} Du Buit, ès qualités, ne saurait utilement exciper d'une méconnaissance des articles L. 420-1 et L. 420-2 à l'encontre des dispositions du contrat qui sont conformes au droit communautaire et qui s'inscrivent dans le cadre du règlement CE n° 1475/95 ;

● Attendu qu'en statuant ainsi, alors que ce règlement n'établit pas de prescriptions contraignantes affectant directement la validité ou le contenu des clauses contractuelles, la cour d'appel a violé, par fausse application, les textes susvisés ;

Sur le premier moyen, pris en sa troisième branche :

Vu les articles 5, paragraphe 1. 2, b, du règlement CE n° 1475/95 de la Commission du 28 juin 1995 et L. 420-1 du code de commerce ;

● Attendu que pour rejeter le caractère discriminatoire de la clause instaurant une possibilité de résiliation dans le cas où ne seraient pas atteints par le concessionnaire des taux de pénétration différenciés selon les zones d'implantation de la concession, l'arrêt retient que ces différenciations ne révèlent aucune discrimination, mais la simple prise en compte des particularismes concurrentiels et spécificités commerciales afférents à chacune des zones de chalandise considérées ;

● Attendu qu'en se déterminant ainsi, sans préciser quels étaient ces particularismes concurrentiels et spécificités commerciales et sans établir qu'ils justifieraient objectivement les discriminations opérées par le concédant entre des territoires limitrophes, la cour d'appel a privé sa décision de base légale au regard des textes susvisés ;

Sur le second moyen, pris en sa première branche :

Vu l'article 1134 du code civil ;

● Attendu que pour rejeter les critiques formulées par M^{me} Du Buit, ès qualités, sur les paramètres retenus par la société Automobiles Peugeot dans l'application de l'article III du contrat de concession, l'arrêt retient que cette disposition n'opère aucune distinction, dans la définition de l'objectif de vente et le calcul de la performance commerciale du concessionnaire, selon l'identité de l'acheteur du véhicule neuf ;

● Attendu qu'en statuant ainsi, alors que l'article III du contrat de concession prévoyait expressément que pour le calcul des pourcentages de pénétration, seules devaient être prises en compte les immatriculations consécutives aux ventes de véhicules neufs réalisées par les concessionnaires dans leur zone de première responsabilité, la cour d'appel a dénaturé la convention des parties et violé le texte susvisé ;

Et sur le second moyen, pris en sa deuxième branche :

Vu l'article 1134 du code civil ;

● Attendu que pour rejeter les critiques formulées par M^{me} Du Buit, ès qualités, sur les paramètres retenus par la société Automobiles Peugeot dans l'application de l'article III du contrat de concession, l'arrêt retient que le contrat de concession litigieux et, notamment, son article III, ne distingue nullement selon que les ventes de véhicules neufs sont réalisées par un concessionnaire "indépendant" ou un concessionnaire "filiale" dès lors que tous sont liés au concédant par un même engagement et bénéficient de conditions identiques de vente et d'octroi de primes ;

● Attendu qu'en statuant ainsi, alors que l'article III du contrat de concession prévoyait expressément que pour le calcul des pourcentages de pénétration, seules devaient être prises en compte les immatriculations consécutives aux ventes de véhicules neufs réalisées par les concessionnaires dans leur zone de première responsabilité, la cour d'appel a dénaturé la convention des parties et violé le texte susvisé ;

Par ces motifs (...): – Casse et annule, dans toutes ses dispositions, l'arrêt rendu le 4 juillet 2007, entre les parties, par la cour d'appel de Paris ; (...) les renvoie devant la cour d'appel de Paris, autrement composée (...).

M^{mes} Favre, prés., Michel-Amsellem, rapp. ; SCP Ghestin, SCP Gatineau, av.

NOTE

Un concessionnaire automobile exclusif contestait la résiliation anticipée du contrat. Débouté en première instance et en appel, il obtient satisfaction devant la Cour de cassation.

Avant d'analyser les motifs de cassation retenus, il convient de rappeler les termes de la clause de résiliation anticipée stipulés à l'article III, 2° du contrat de concession exclusive Peugeot qui stipulaient que :

« Il est convenu que le constructeur se réserve la faculté de résilier le contrat de concession si l'une et l'autre des deux hypothèses suivantes se réalise :

– si l'objectif de vente clientèle du concessionnaire défini au paragraphe 1 du présent article est réalisé à moins de 90 % au 31 décembre de la période annuelle considérée,

– si le pourcentage de pénétration globale des véhicules neufs visés par le présent contrat calculé comme indiqué ci-dessous, dans la zone de première responsabilité confiée au concessionnaire et apprécié au 31 décembre, pour ladite période annuelle qui vient de s'écouler, se trouve être inférieur, par rapport aux pourcentages de pénétration globale desdits véhicules neufs dans la France métropolitaine et dans la direction régionale du constructeur à laquelle ledit concessionnaire est rattaché :

a) de plus de 45 %, si la « zone de première responsabilité » confiée au concessionnaire est située à Paris, dans l'un des 3 départements limitrophes (Hauts-de-Seine, Seine-St-Denis, Val-de-Marne) ou dans une agglomération ou plus de 2 concessionnaires du constructeur sont implantés ;

b) de plus de 30 %, si la zone de première responsabilité confiée au concessionnaire est située dans l'un des autres départements de la région parisienne (Essonne, Seine-et-Marne, Val-d'Oise, Yvelines), soit dans une agglomération d'un département autre que ceux de la région parisienne, dans laquelle agglomération sont implantés deux concessionnaires du constructeur ;

c) de plus de 15 %, si la zone de première responsabilité confiée au concessionnaire est située ailleurs.

Dans l'hypothèse où le constructeur ferait usage de cette faculté, il s'oblige à en aviser le concessionnaire par lettre recommandée avec accusé de réception, et ce par dérogation à l'article XIV, § 1 au moins six mois avant la prise d'effet de la résiliation ainsi décidée.

Pour le calcul des pourcentages de pénétration, seules seront prises en compte les immatriculations consécutives aux ventes de véhicules neufs réalisées par les concessionnaires dans leur zone de première responsabilité, étant entendu au surplus qu'il sera tenu compte des particularités propres à chaque marque sur chaque zone et que, notamment, seront déduites les immatriculations consécutives aux ventes réalisées par les constructeurs et importateurs à leur personnel, aux sociétés et établissements non commerciaux de leur groupe, ainsi qu'à leur personnel ».

Les deux premiers motifs de cassation portent sur l'interprétation et l'applicabilité de dispositions du droit de la concurrence interne et communautaire tandis que les deux derniers motifs retenus se fondent sur la violation de la convention des parties et de l'article 1134 du Code civil.

1. Droit de la concurrence interne et communautaire

A. - Applicabilité de l'article L. 420-4 du Code de commerce au règlement d'exemption CE 1475/95

Le liquidateur judiciaire avait fait valoir devant la cour d'appel de Paris qu'en prévoyant des seuils de résiliation exprimés en pourcentages de pénétration différents entre concessionnaires appartenant à la même direction régionale (15, 30 et 45 %), la société Automobiles Peugeot s'était rendue responsable de pratiques discriminatoires qui n'étaient au demeurant nullement justifiées par un contexte concurrentiel ou économique particulier.

Il relevait d'ailleurs que l'absence de justification à cette différence de traitement entre concessionnaires voisins semblait avoir été admise par le concédant lui-même qui n'avait conservé qu'un seul et unique taux de pénétration pour l'ensemble de ses concessionnaires français dans la version ultérieure de son contrat.

Il sollicitait en conséquence la nullité de la clause prévue à l'article III, 2° du contrat, étant précisé que le constructeur avait en l'espèce opposé au concessionnaire un seuil de résiliation de 30 % et qu'il aurait été placé dans l'impossibilité de résilier leur contrat si le seuil de 45 % avait été applicable à ce concessionnaire.

Le constructeur avait, quant à lui, soutenu que la clause litigieuse était conforme, d'une part, au règlement CE 1475/95 et donc exemptée ainsi que la CJCE l'avait jugé dans un arrêt rendu sur question préjudicielle le 30 avril 1998 (CJCE, 30 avr. 1998, C-230/96), et, d'autre part, au droit interne de la concurrence puisqu'en application de l'article L. 420-4 du Code de commerce, les articles L. 420-1 et L. 420-2 ne sont pas applicables aux pratiques résultant de l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son

application, la mise en œuvre de la clause de résiliation constituant pour le constructeur une pratique résultant de l'application du règlement d'exemption CE 1475/95.

La cour d'appel de Paris avait accueilli cette dernière argumentation et écarté l'applicabilité des articles L. 420-1 et L. 420-2 du Code de Commerce sur le fondement de l'article L. 420-4 du même code en raison de la conformité de la clause de résiliation au droit communautaire et plus précisément au règlement CE 1475/95.

La Cour de cassation estime, quant à elle, qu'« en statuant ainsi, alors qu'un règlement d'exemption n'établit pas de règles contraignantes affectant directement la validité ou le contenu des clauses contractuelles, la cour a violé par fautive application l'article 1^{er} du règlement CE 1475/95 et l'article L. 420-4 du Code de commerce ».

La Haute juridiction, comme elle l'avait fait à de nombreuses reprises (Cass. com., 9 mai 1990, n° 88-15.625 : Bull. civ. 1990, IV, n° 136. – Cass. com., 27 nov. 1991, n° 89-19.120. – Cass. com., 27 nov. 1991, n° 89-16.520. – Cass. com., 10 déc. 1991, n° 90-13.555. – Cass. com., 9 nov. 1993, n° 91-14.030 : Bull. civ. 1993, IV, n° 149. – Cass. com., 1^{er} févr. 1994, n° 92-16.021), reprend ici littéralement la position de principe affirmée par la CJCE dans un arrêt du 18 décembre 1986 (CJCE 18 déc. 1986 : Rec. 1986, p. 04071).

En effet, l'objet d'un règlement d'exemption est d'autoriser une pratique normalement prohibée au titre de l'article 81, 1 du Traité consolidé des Communautés européennes en application de l'article 81, 3 du même traité.

Les pratiques qu'il exempte ne sont donc nullement « imposées » en vertu d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son application.

En outre, s'agissant de la primauté du droit communautaire, celle-ci ne vaut que pour des dispositions de droit interne qui se trouvent être en contradiction avec d'autres dispositions de droit communautaire.

Or, ainsi qu'il a été souligné (C. Gavalda et G. Parléani, *Droit des Affaires de l'Union européenne : Litec*, 5^e éd., p. 316) : « le droit communautaire ne connaît pas de prohibition *per se* des pratiques discriminatoires ».

Il en résulte qu'une pratique autorisant la résiliation d'un distributeur pour non-réalisation de quotas annuels minimums de vente, bien qu'elle bénéficie d'une exemption au regard du droit communautaire des ententes, ne permet cependant pas à son auteur de se rendre responsable de pratiques discriminatoires et injustifiées entre membres d'un même réseau.

L'apport indéniable de cet arrêt consiste à mettre un terme à la contrariété de jurisprudence qui opposait sur le sujet le Conseil de la concurrence et la cour d'appel de Paris.

En effet, dans une décision du 19 juillet 2001 (Cons. conc., déc. n° 01-D45, 19 juill. 2001), le Conseil de la concurrence avait exempté un réseau en ne se référant qu'au seuil de parts de marché de 30 % en dépit de critères de sélection appliqués de façon discriminatoire.

Comme l'avait souligné Pierre Ahrel (LPA 30 nov. 2001, n° 239, p. 23) : « il est sans doute inutile de rappeler que le Conseil de la concurrence n'est compétent que pour appliquer les dispositions du titre II du livre IV du Code de commerce... à l'exclusion... notamment de l'article L. 442-6 qui interdit les discriminations même lorsqu'elles ne résultent pas d'une entente ou d'un abus de position dominante ».

Et l'auteur de poursuivre que : « la solution retenue dans la présente affaire ne préjuge donc pas de la position qu'aurait adoptée une juridiction saisie sur le fondement de l'article L. 442-6 » [Ndlr : bien que les faits, objet de l'arrêt, soient très antérieurs à cette réforme, nous signalons que l'article L. 442-6, 1° du Code de commerce a été substantiellement modifié par la LME].

De son côté, dans un arrêt du 9 novembre 2000, la 5^e chambre B de la cour d'appel de Paris avait pris une position différente de celle du

Conseil de la concurrence en sanctionnant les discriminations commises dans le cadre de l'application du règlement général CE 2790/1999 alors même que le seuil de 30 % n'était pas dépassé.

L'arrêt commenté a le mérite de poser clairement le principe selon lequel les clauses d'un accord exempté au titre du droit des ententes en droit communautaire n'exonèrent pas, dans le cadre des conditions de sa mise en œuvre, son auteur si celui-ci se rend responsable de pratiques discriminatoires telles que prohibées par l'article L. 442-6, I du Code de Commerce français.

B. - Caractère discriminatoire de la clause de résiliation

S'agissant du caractère à proprement dit discriminatoire de la clause de résiliation, le liquidateur soutenait qu'il résultait de l'absence de particularismes commerciaux ou concurrentiels entre les concessionnaires limitrophes concernés qui auraient été susceptibles de justifier que leur soient opposés des seuils de pénétration différents.

La stipulation d'un seuil désormais identique pour tous les concessionnaires dans la version ultérieure du contrat Peugeot accréditant cette thèse.

Bien que le constructeur n'ait pas apporté la moindre justification à la stipulation de ses seuils de résiliation exprimés en pourcentages de pénétration et variant de 15 à 45 % selon les concessionnaires appartenant à différents départements de la région Ile-de-France, la cour d'appel avait péremptoirement estimé que cette pratique ne révélait : « aucune discrimination intrinsèque, mais la simple prise en compte des particularismes concurrentiels et spécificités commerciales afférents à chacune des zones de chalandise considérées » sans pour autant énoncer lesquelles.

La Cour de cassation lui reproche précisément de ne pas avoir caractérisé ces particularismes et spécificités, ainsi que de ne pas avoir établi « qu'ils justifieraient objectivement les discriminations opérées par le concédant entre des territoires limitrophes ».

À première vue, on pourrait s'étonner que la cassation n'ait pas été encourue pour violation de l'article 455 du Code de procédure civile censurant le défaut et l'insuffisance de motifs.

Pour autant, la Cour de cassation a incontestablement souhaité effectuer un rappel en droit de sa jurisprudence et du principe selon lequel la seule preuve de traitements différenciés entre certains membres d'un même réseau ne suffit pas à caractériser l'existence d'une pratique discriminatoire sanctionnable en application des articles L. 420-2, mais aussi et surtout L. 442-6, I du Code de commerce.

En effet, dans l'hypothèse où certains distributeurs sont conduits à subir certaines contraintes liées à un contexte géographique, économique ou concurrentiel particulier les plaçant en situation d'infériorité ou d'inéquité à l'égard des autres membres du système de distribution, il ne peut être fait grief au chef du réseau de leur accorder des avantages ou des aides dont l'objet, loin d'être discriminatoire, vise en réalité à rétablir un équilibre entre l'ensemble des opérateurs concernés (V. en ce sens, *Cass. com.*, 17 janv. 2006, n° 04-19.092).

2. Sur la violation de l'article 1134 du Code civil

L'arrêt commenté reproche ici aux juges d'appel d'avoir successivement et à deux reprises dénaturé la convention des parties en violation de l'article 1134 du Code Civil.

A. - Violation de la clause de résiliation quant aux conditions de détermination des seuils de pénétration

L'article III, 2° du contrat de concession Peugeot excluait à l'évidence toute interprétation autre que littérale en stipulant sans

équivoque : « pour le calcul des pourcentages de pénétration, seules seront prises en compte les immatriculations consécutives aux ventes de véhicules neufs réalisées par les concessionnaires dans leur zone de première responsabilité, étant entendu qu'il sera tenu compte des particularités propres à chaque marque sur chaque zone et que, notamment, seront déduites les immatriculations réalisées par le constructeur (...) ».

Le liquidateur en avait déduit devant la cour d'appel que ne devaient donc pas être prises en compte les immatriculations non consécutives à des reventes par les concessionnaires sur leur zone telles que celles concernant les véhicules pré-immatriculés sur parc antérieurement à toute revente.

Or, en excluant ces pré-immatriculations, le seuil de pénétration du concessionnaire s'en trouvait en l'espèce amélioré, si bien qu'il n'était plus placé en situation de résiliation.

Adoptant sans réserve l'argumentation développée par le constructeur, la cour d'appel avait retenu que « (...) l'article III (...) n'opère aucune distinction, dans la définition de l'objectif de vente et le calcul de la performance commerciale du concessionnaire, selon l'identité de l'acheteur du véhicule neuf ; que par suite, sauf à ajouter aux stipulations contractuelles, l'appelant n'est pas fondé à contester l'intégration des dites " pré-immatriculations " dans le calcul des seuils de résiliation anticipée (...) ».

La Cour de cassation écarte cette analyse en ces termes : « (...) en statuant ainsi alors que pour le calcul des pourcentages de pénétration, seules devaient être prises en compte les immatriculations consécutives aux ventes de véhicules neufs réalisées par les concessionnaires dans leur zone de première responsabilité, la cour d'appel dénaturé la convention des parties et violé le texte susvisé (*C. civ.*, art. 1134) ».

On ne peut qu'approuver ; en effet, le contrat posait de façon explicite deux conditions cumulatives : l'immatriculation à prendre en compte devait être consécutive à une vente réalisée par le concessionnaire (première condition) à un client final situé dans le territoire concédé (deuxième condition).

Si la clause n'opérait pas de distinction selon l'identité à proprement dite de l'acheteur, ce qui n'avait d'ailleurs pas été soutenu par l'ancien concessionnaire, elle excluait cependant certains acheteurs tels que ceux n'étant pas domiciliés dans la zone exclusive concédée, ou encore ceux intervenant en qualité de revendeurs professionnels n'appartenant pas au réseau de la marque et n'étant pas dûment préalablement mandatés par un client final (article IV, 2° du contrat).

Enfin et surtout, encore fallait-il, avant de s'intéresser à l'identité de l'acheteur, qu'il en existe un et que l'immatriculation soit tout au moins consécutive à une vente réalisée par le concessionnaire.

Rappelons qu'ainsi que le contrat l'énonce expressément (article II, 4°), le concessionnaire intervient en qualité de commerçant indépendant, revendeur en son nom et pour son propre compte. Lorsqu'il achète un véhicule et qu'il l'immatricule avant de le revendre, pratique connue dans le secteur automobile sous le nom de « pré-immatriculation » pour augmenter artificiellement la pénétration de la marque sur sa zone et percevoir ses primes de volume, force est de constater que dans ce cas, l'immatriculation n'est pas consécutive à une vente par le concessionnaire dès lors qu'elle est antérieure à toute revente, et qu'elle doit donc être exclue du champ d'application de l'article III, 2°, sauf à admettre l'existence implicite d'un contrat de vente du concessionnaire à lui-même, ce que sous-entendait l'arrêt cassé.

Or, non seulement l'existence de tels contrats n'est pas établie, mais surtout les ventes à soi-même ne sont ni reconnues, ni opposables en droit français dès lors qu'une seule et même personne agit en une seule qualité (*C. Larroumet, Droit civil, t. 3, « Les obligations – Le Contrat » : 3^e éd., § 257*).

La concession aurait effectivement pu acheter des véhicules pour les utiliser pour ses propres besoins.

Cependant, il n'a jamais existé aucun achat de cette sorte puisque les véhicules après avoir été pré-immatriculés sont revendus en tant que véhicules neufs à des tiers.

L'erreur d'appréciation, d'analyse et de motivation de l'arrêt d'appel était ici flagrante ; elle était au surplus particulièrement dommageable pour l'ancien concessionnaire puisqu'après exclusion des pré-immatriculations réalisées ne serait-ce que par un seul des concessionnaires (Citroën) de la direction régionale, le pourcentage corrigé de pénétration du concessionnaire plaçait celui-ci en-deçà du seuil de résiliation.

B. - Opérateurs devant être pris en considération pour le calcul des pourcentages de pénétration

Le liquidateur avait reproché à hauteur d'appel au constructeur d'avoir violé la clause de résiliation anticipée du contrat prévue à l'article III, 2° en ayant déterminé les pourcentages de pénétration en incluant non seulement les ventes réalisées par les concessionnaires indépendants, mais aussi celles des succursales et filiales du constructeur alors que, selon l'appelante, l'article III, 2° ne visait que les ventes réalisées par les seuls concessionnaires. Ici encore, l'exclusion des ventes réalisées par le constructeur ou ses filiales aurait eu pour effet de placer le concessionnaire en-deçà des seuils de résiliation.

Reprenant à nouveau à la lettre, sans analyse ni réserve, l'argumentation du constructeur selon laquelle « le contrat de concession et notamment l'article III n'opère aucune distinction entre concessionnaires " indépendants " et concessionnaires ... " filiales ", les filiales et succursales du constructeur étant de plus " des concessionnaires comme les autres » », l'arrêt d'appel avait rejeté une fois encore la demande du liquidateur.

Cela lui vaut sa quatrième censure au motif : « qu'en statuant ainsi, alors que l'article III du contrat prévoyait expressément que pour le calcul des pourcentages de pénétration, seules devaient être

prises en compte les immatriculations consécutives aux ventes de véhicules neufs réalisées par les concessionnaires dans leur zone de première responsabilité, la cour d'appel a dénaturé la convention des parties et violé le texte susvisé (C. civ., art. 1134) ».

Il est vrai que l'on peut s'interroger sur la sémantique inédite consistant à distinguer les concessionnaires indépendants des « concessionnaires... filiales » !

En effet, un concessionnaire est par définition indépendant du constructeur à l'inverse des filiales et succursales de celui-ci qui bénéficient de son soutien financier direct (406 MF en 1996 pour les filiales et succursales Peugeot).

L'article II, 4° du contrat stipulait d'ailleurs que « le concessionnaire traite en son nom personnel et ne saurait en aucune façon être considéré comme le mandataire du constructeur » ; tel n'est manifestement pas le cas des succursales et filiales du constructeur.

De plus, le constructeur distinguait lui-même dans ses statistiques et documents analytiques les concessionnaires identifiés par l'abréviation « CR » de ses filiales « FF » et de succursales « SU ».

Conclusion

Cet arrêt constitue un véritable rappel à l'ordre de la cour d'appel de Paris qui semble justifié. Il laisse peu de marge d'appréciation à la cour de renvoi qui devra néanmoins statuer sur les autres griefs non examinés.

Renaud BERTIN,
avocat à la Cour de Paris,
diplômé du Magistère de Juriste d'affaires interne et européen
de l'université de Nancy,
diplômé avec distinction du grade scientifique de Maîtrise
en Droit européen de l'université de Liège

MOTS-CLÉS : Contrats commerciaux - Distribution automobile - Concession exclusive - Résiliation anticipée - Bien-fondé (non)
JURISCLASSEUR : Concurrence-Consommation, Fasc. 555

PANORAMA

1411

CONCURRENCE - Conseil de la concurrence - Recours contre les décisions - Voie de recours - Renvoi après cassation - Règles de procédure
CONCURRENCE - Conseil de la concurrence - Voies de recours - Arrêt de la cour d'appel de Paris - Pourvoi en cassation - Faculté des parties

Les dispositions du Code de procédure civile ne cèdent que devant les dispositions expressément contraires du Code de commerce ou aménageant des modalités propres aux recours contre les décisions du Conseil de la concurrence. Pour déclarer irrecevables les demandes nouvelles des sociétés, l'arrêt retient que parmi les dispositions du nouveau Code de procédure civile, seules sont applicables en la cause celles auxquelles il n'est pas expressément dérogé par des textes spéciaux et qui sont compatibles avec celles aménageant des modalités propres à l'exercice des recours contre les décisions du Conseil de la concurrence. Il énonce ensuite que la procé-

sure suivie devant la cour d'appel sur les recours contre les décisions du Conseil de la concurrence est gouvernée par la règle essentielle, prévue par l'article R. 464-1 du Code de commerce, selon laquelle les parties requérantes doivent déposer l'exposé des moyens qu'elles invoquent dans le délai de deux mois à compter de la notification de la décision et en conclut que les moyens invoqués après ce délai sont irrecevables, à moins qu'ils ne soient relatifs à des éléments révélés postérieurement ou qu'ils ne répondent à des moyens invoqués devant la cour.

En statuant ainsi, alors que la procédure de renvoi après cassation est régie par le titre XVI du livre premier du Code de procédure civile et non par celles du titre VI, de son livre II, la cour d'appel a violé les articles 632 du Code de procédure civile, R. 464-10 et R. 464-12 du Code de commerce.

Aux termes de l'article 5, § IV de l'ordonnance n° 2008-1161 du 13 novembre 2008,

lorsqu'est pendant devant la Cour de cassation un pourvoi formé contre un arrêt de la cour d'appel de Paris statuant dans le cadre de l'article L. 464-8 du Code de commerce, les parties ont la faculté de demander le renvoi à la cour d'appel de Paris pour l'examen d'un recours en contestation de l'autorisation de visite et saisie délivrée par le juge des libertés et de la détention. Par des observations déposées le 23 décembre 2008, deux sociétés ont, en application de cette disposition, demandé le renvoi devant la cour d'appel afin qu'il soit statué sur la contestation qu'elles entendent former contre l'ordonnance rendue par le président du tribunal de grande instance, alors compétent, le 28 janvier 1994 et autorisant les visites et saisies. Il y a lieu de faire droit à cette demande.

N.B., Par cette disposition transitoire prévue par l'ordonnance n° 2008-1161, à la suite de l'arrêt Rayon de la Cour euro-