

>>> JURIDIQUE

Règlement européen : les acquis et l'expiration du règlement CE 1400/2002

Devant le manque d'informations disponibles sur le sujet, Renaud Bertin, met en garde les professionnels de l'automobile sur les dangers d'un retour à un système de distribution exclusive.



Le règlement CE 1400/2002 a eu pour effet d'inciter les marques, à l'exception de Suzuki et Porsche, à faire évoluer leur système de distribution jusqu'à alors exclusif vers des systèmes de distribution sélectifs.

La crise économique aurait tendance à reléguer au second plan un sujet ô combien important pour l'avenir de tous les distributeurs automobiles français et européens. Un sujet dont l'échéance est désormais proche puisque le Règlement CE 1400/2002 du 31 juillet 2002 vient théoriquement à expiration le 31 mai 2010, soit dans 13 mois. Par manque d'informations, mais aussi de conseils, les distributeurs automobiles ne se sentent pas suffisamment impliqués par le cadre juridique découlant de la réglementation du droit européen de la concurrence définie à Bruxelles. Tout le monde parle certes de "Contrats européens" ou de "Règlements européens" sans connaître véritablement l'utilité et la portée de cette norme juridique particulière et ses conséquences immédiates sur le cadre contractuel des accords que chaque distributeur automobile conclut avec son ou ses fournisseurs. Or, chacun doit tout d'abord savoir qu'en fonction du système de distribution suggéré par le droit européen de la concurrence, la situation juridique du distributeur automobile peut varier considérablement.

Qu'est-ce qu'un Règlement d'exemption ?

Par principe, n'importe quelle activité commerciale est librement accessible à tout opérateur souhaitant l'exercer. C'est pourquoi les droits de la concurrence européenne mais aussi nationaux énoncent que toute restriction de concurrence ou entente telle qu'un réseau de distribution ayant pour effet de réserver l'accès à la distribution de produits et services d'une marque aux seuls membres agréés de son réseau est, par principe interdite, (article 81.1 du

Traité Européen). Cependant, dans l'intérêt du consommateur, les autorités européennes de la concurrence ont considéré que la distribution de certains produits ou services pouvait être réservée à des opérateurs sélectionnés qualitativement et/ou quantitativement du fait de leur dangerosité, technicité ou encore de leur rareté (produits de luxe). Par conséquent, les réseaux de distribution peuvent échapper au principe d'interdiction précité de l'article 81.1 du Traité Européen en étant "exemptés" en application de l'article 81.3.

Cette exemption peut être obtenue soit de façon individuelle par une décision de la Commission européenne, soit par voie de Règlements dits "d'exemption catégorielle" édictés par la Direction générale de la concurrence de la Commission européenne de Bruxelles.

Ces Règlements définissent un cadre auquel les opérateurs doivent conformer leurs contrats de distribution et leurs pratiques pour bénéficier d'une présomption d'exemption en application de l'article 81.3 du Traité Européen, chaque Règlement définissant les clauses contractuelles et pratiques admises, tolérées sous certaines conditions, voire radicalement interdites.

La distribution automobile est l'un des rares secteurs d'activité économique qui bénéficie depuis 1984 de Règlements d'exemption qui lui sont spécifiques, la plupart des autres secteurs d'activité étant désormais régie par un Règlement commun dit général (RCE 2790/1999).

Le Règlement CE 1400/2002 du 31 juillet 2002 est le troisième Règlement d'exemption relatif aux accords

de distribution automobile ; il faisait suite aux Règlements CE N° 123/85 de 1984 et CE 1475/95 de 1995.

L'état actuel du dossier

Le Règlement CE 1400/2002 venant à expiration le 31 mai 2010, la Commission était tenue d'établir, au plus tard le 31 mai 2008, un rapport d'évaluation afin d'organiser une vaste consultation des associations de constructeurs, de distributeurs et de consommateurs pour définir le cadre juridique qui succédera au Règlement CE 1400/2002.

En résumé, le rapport d'évaluation établi par la Direction générale de la concurrence de la Commission européenne dont l'actuel directeur est **Paolo Cesarni**, préconisait dans un premier temps la suppression pure et simple d'un règlement propre à l'automobile et l'intégration de ce secteur d'activité au futur règlement général en cours d'élaboration avec, le cas échéant, des dispositions spécifiques.

Les constructeurs automobiles se sont, dans un premier temps, prononcés favorablement à cette orientation tandis que le Cebra et le CNPA revendiquaient le maintien d'un Règlement d'exemption exclusivement dédié à l'automobile. Récemment, certaines marques automobiles, faisant quelque peu dissidence, ont également réclamé le maintien d'un Règlement spécifique.

Les droits acquis dont le maintien doit constituer une priorité absolue pour les distributeurs automobiles

Il convient tout d'abord de rappeler qu'un Règlement d'exemption n'a pas en lui-même de force juridique impérative ou contraignante comme l'a énoncé à plusieurs reprises la Cour de Justice des Communautés Européennes du Luxembourg et la Cour de Cassation française en dernier lieu dans un arrêt du 23 juin 2008. Néanmoins, l'actuel Règlement CE 1400/2002 a eu pour effet d'inciter la quasi-totalité des marques à l'exception de Suzuki et Porsche à faire évoluer leur système de distribution jusqu'à alors exclusif vers des systèmes de distribution sélectifs.

Indéniablement, l'intérêt des distributeurs automobiles est d'obtenir le maintien de systèmes de distribution sélective et d'empêcher le retour à la distribution exclusive. La forme juridique du contenant des futures règles d'exemption (Règlement spécifique ou Règlement général) a ici beaucoup moins d'importance que son contenu. En effet, dans l'hypothèse de l'abandon d'un Règlement d'exemption spécifique à l'automobile qui permettrait un retour à des systèmes de distribution exclusive, les distributeurs automobiles perdraient tous leurs droits acquis et, en plus de l'état de soumission économique dans lequel ils sont placés, se trouveraient à nouveau en état de totale subordination juridique, ce qui n'est plus le cas même s'ils n'en ont pas tous encore pris conscience du fait d'un réel déficit d'information.

Le principal argument susceptible de faire échec à

ois à préserver après 00/2002

un retour à la distribution exclusive réside dans le fait que cette dernière aboutissait à restreindre, voire à supprimer, toute concurrence intra-marque entre membres d'un même réseau.

La plupart des marques automobiles ont décidé de faire évoluer leur système de distribution exclusive vers des systèmes de distribution sélective, elles ont pris ainsi l'initiative de restaurer sur le marché une concurrence intra-marque entre membres de leurs réseaux et la Commission européenne a estimé que cette évolution a été très positive pour le consom-

mateur. De ce fait, toute nouvelle restriction de concurrence intra-marque injustifiée telle que la transformation d'un réseau actuel de distribution sélective en un futur réseau de distribution exclusive ne pourrait être considérée comme ayant des effets favorables pour le consommateur, ce qui l'empêcherait d'emblée de bénéficier de la moindre exemption au titre de l'article 81.3 du Traité Européen. ■

Renaud Bertin,
Avocat à la Cour de Paris

DIFFERENCES ENTRE SYSTEMES DE DISTRIBUTION EXCLUSIVE ET SELECTIVE

SYSTEME DE DISTRIBUTION EXCLUSIVE

- **Agrément discrétionnaire et totalement subjectif des distributeurs par le fournisseur en considération du seul intuitus personae**
avec pour conséquences immédiates l'incapacité du contrat de distribution et donc l'impossibilité pour le distributeur de pouvoir céder ses activités au reprenneur de son choix si celui-ci n'a pas reçu l'agrément préalable de la marque.
- **Résiliation des contrats à durée indéterminée ou non-renouvellement des contrats à durée déterminée sans obligation d'en énoncer le motif,**
le distributeur est ainsi placé constamment sous l'épée de Damoclès de la rupture de son contrat et de la perte de ses activités, ce qui le contraint à l'asservissement total.
- **Absence d'obligation de non-discrimination**
Le fournisseur est libre de fixer des objectifs de vente ou des exigences en matière d'investissement "à la tête du distributeur", certains pouvant ainsi être défavorisés par rapport à d'autres.

SYSTEME DE DISTRIBUTION SELECTIVE

- **Agrément des distributeurs en vertu de critères totalement objectifs, justifiés par la nature de l'activité, appliqués de façon uniforme et non-discriminatoire à tous les candidats**
avec pour conséquence immédiate la possibilité pour le distributeur de céder le bénéfice de son contrat à tout reprenneur qui respecterait lui aussi les critères qualitatifs de sélection.
- **impossibilité d'exclure un membre d'un réseau de distribution sélective sans motif, quelles que soient les stipulations contractuelles**
le contrat non-renouvelé ou résilié devant être immédiatement remplacé par un nouveau contrat tant que le distributeur n'a pas commis de faute grave et qu'il respecte les critères d'appartenance au réseau
- **Obligation de non-discrimination absolue**
droit d'exiger des objectifs de vente déterminés de façon totalement identique aux autres membres du réseau, droit d'exiger des obligations d'investissement identiques, droit de discuter chaque critère de sélection injustifié ou discriminatoire.

Pour se convaincre de la nécessité absolue du maintien des réseaux de distribution sélective mis en place depuis le 1^{er} octobre 2003, il suffit d'effectuer un bref comparatif entre les prérogatives respectives des constructeurs et des distributeurs dans chaque système.

ZOOM <<<

Renaud Bertin en bref

Né le 18 février 1967 à Nancy (54), Renaud Bertin est titulaire d'une Maîtrise en Droit des Affaires, diplômé de la première promotion du Magistère de juriste d'affaires européen de l'université de Nancy II et Major de la première promotion du diplôme scientifique de Maîtrise en Droit Européen de l'Université de Liège, Belgique, équivalent au Doctorat d'Etat français.



Maître Bertin a acquis une solide formation en Droit des Affaires, en Droit Civil et Commercial français, allemand, espagnol ainsi, bien sûr, qu'une réelle maîtrise du Droit Communautaire des Affaires, ayant eu notamment comme Professeur de Droit Européen de la Concurrence Monsieur Aurélio Pappalardo, ancien Chef d'unité de la Direction Générale de la Concurrence de la Commission européenne.

Après avoir travaillé durant près de 3 ans dans un cabinet spécialisé en Droit de la Distribution Automobile notamment, il crée son cabinet en 1998.

Il se fait connaître dans le secteur de la distribution automobile en remportant de nombreux procès en responsabilité contre les constructeurs ainsi qu'en étant à l'origine d'importantes jurisprudences, qu'il s'agisse de la reconnaissance de l'application de l'article L 122-12 alinéa 2 du Code du Travail en cas de transfert d'une concession automobile ou de la première décision rendue en Europe par une Cour de Cassation sanctionnant un refus d'agrément abusif dans le cadre de l'application du Règlement CE 1400/2002.

Ayant animé de nombreuses conférences, il fait autorité en Droit de la Distribution Automobile et a encore été consulté le 1^{er} septembre dernier par Paolo Cesarini, chef d'unité de la Direction Générale Concurrence de la Commission Européenne.

Depuis fin 2006, il est officiellement avocat-consultant du CNPA pour les questions de droit de la distribution automobile.



EQUIP AUTO

PARIS 13-18 Oct. 2009

Parc d'expositions Paris-Nord

Le salon de
tous les équipements
pour tous les véhicules

Demandez votre badge sur www.equipauto.com

✓ CONCEPTION

✓ DISTRIBUTION

✓ RÉPARATION