

# LAMY DROIT ECONOMIQUE

N° 132 – Octobre 2000

ISSN 1256-9860

2000

**Renaud BERTIN**  
AVOCAT A LA COUR

K

24, rue Jeanne d'Arc - 54000 NANCY  
Tél. 03 83 90 98 90 - Fax 03 83 90 98 98

C N° III

## Applicabilité de l'article L. 122-12 en cas de transfert non conventionnel d'une concession automobile

*Maître Renaud Bertin, avocat à la Cour, commente ci-après un arrêt inédit de la Cour d'appel de Paris (CA Paris, 18<sup>e</sup> ch. C, 27 sept. 2000, n° 00/34209, Société Etablissements Michel et autres c/ Société Garage Picot Enseigne Peugeot, Société Automobiles Peugeot).*

### Sommaire

**Applicabilité de l'article L. 122-12 en cas de transfert non conventionnel d'une concession automobile, par Renaud Bertin..... 1**

**Actualisation de l'ouvrage ..... 6**

- Responsabilité pénale des personnes morales
- Partie Législative du Code de commerce
- Responsabilité de l'hôtelier
- Langue française

**Pratique..... 11**

- Séminaires et colloques
- Taux de l'usure
- Indices
- Sommaire récapitulatif

(Ce numéro est accompagné d'un encart)

Par un arrêt rendu le 27 septembre 2000, infirmant un jugement du Conseil de Prud'hommes d'Evry du 14 avril 2000, la 18<sup>ème</sup> chambre C de la Cour d'appel de Paris consacre une jurisprudence retenant l'applicabilité des dispositions d'ordre public édictées à l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail en cas de résiliation d'un contrat de concession automobile par le concédant et de nomination d'un nouveau concessionnaire qui reprend la représentation de la marque sur le territoire concédé.

#### Faits et procédure

Dans l'espèce soumise à l'appréciation de la Cour, la Société Michel représentait depuis une trentaine d'années, en qualité de concessionnaire exclusif, la marque automobile Peugeot sur un territoire comprenant plusieurs communes situées autour de Brunoy (Essonne).

suite page 2

Souhaitant opérer une importante restructuration de son réseau, la Société Automobiles Peugeot a décidé de se séparer d'une cinquantaine de concessions en France, parmi lesquelles la Société Michel à qui elle a notifié la résiliation de son contrat par lettre recommandée du 22 décembre 1997 à effet au 31 décembre 1999, moyennant le respect d'un préavis de deux ans conforme à la réglementation européenne applicable aux accords de distribution automobile exclusive.

Il est très rapidement apparu que la Société Automobiles Peugeot avait pressenti un concessionnaire voisin, le Garage Picot, pour reprendre à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2000 le territoire jusqu'alors concédé à la Société Michel.

Le 7 décembre 1999, soit trois semaines avant l'échéance du préavis, le Garage Picot s'est engagé à racheter la clientèle de la Société Michel pour trois millions de francs et à reprendre la majeure partie de son personnel.

Cependant, le Garage Picot s'est finalement opposé à l'exécution de cet accord pour des raisons qui font l'objet d'une autre procédure devant la juridiction commerciale compétente.

Le lundi 3 janvier 2000 au matin, les salariés affectés à la concession Peugeot de Brunoy se sont trouvés dans l'impossibilité de poursuivre l'exécution de leur contrat de travail, puisque les Etablissements Michel cessaient toute activité et que le Garage Picot refusait quant à lui de les accueillir en contestant sa nomination en qualité de nouveau concessionnaire ainsi que l'applicabilité de l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail.

La Société Automobiles Peugeot allait soutenir la position du Garage Picot tout en reconnaissant, dans un second temps, avoir désigné ce concessionnaire pour succéder à la Société Michel dans la représentation de sa marque sur le territoire de Brunoy.

Les salariés ont immédiatement saisi le Conseil de prud'hommes d'Evry qui, par jugement du 14 avril 2000, a condamné la Société Michel au titre

de la rupture irrégulière et abusive de leurs contrats de travail.

Les premiers juges ont considéré que l'article L. 122-12, alinéa 2, précité était inapplicable, la perte du contrat de concession Peugeot n'ayant pas, selon eux, entraîné la disparition de l'entité économique de la Société Michel.

Cette dernière interjetait immédiatement appel de cette décision devant la Cour d'appel de Paris.

Dans son arrêt, la Cour a jugé qu'en application de l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail, le Garage Picot s'était rendu responsable de la rupture des contrats de travail et devait supporter l'intégralité des condamnations prononcées à tort par le jugement déferé à l'encontre de la Société Michel, celle-ci étant purement et simplement mise hors de cause.

Au terme d'une décision particulièrement motivée, la Cour rappelle tout d'abord que ledit article L. 122-12, alinéa 2, tel qu'interprété au regard de la directive n° 77/187/CEE du 14 janvier 1977 modifiée par la directive n° 98/50/CE du 29 juin 1998, est applicable en cas de transfert d'une entité économique maintenant son identité, entendue comme un ensemble organisé de personnes et d'éléments corporels ou incorporels permettant l'exercice d'une activité économique qui poursuit un objectif propre, que celle-ci soit essentielle ou accessoire.

La Cour d'appel énumère ensuite les éléments constitutifs de la concession automobile exclusive Peugeot considérée comme entité économique, à savoir : les activités de vente de véhicules neufs, d'occasion (dans le cadre du réseau occasions du lion), de pièces de rechange, d'après-vente assortie d'un monopole pour le traitement des garanties, le droit d'usage de la marque, des logos Peugeot, de la qualité de concessionnaire officiel, le droit d'exploitation du fichier client géré et actualisé par le service marketing de la Société Automobiles Peugeot, les activités secondaires liées au contrat de concession (agréments d'assurances, de dépannage).

En outre, l'arrêt se réfère à la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes (cf. CJCE, 7 mars 1996, aff. C-171/94 et C-172/94, Merckx et Neuhuys, Rec. CJCE, I, p. 1253) pour considérer qu'il est indifférent qu'il n'y ait eu ni transfert d'éléments corporels ou incorporels de l'entreprise, ni maintien de la structure ou de l'organisation de l'entreprise, dans la mesure où l'activité d'une concession automobile exclusive garde son objet même si elle est exercée sous un autre nom, dans des locaux différents et avec d'autres équipements.

La Cour, adoptant les motifs d'un arrêt rendu dans une espèce similaire par la Cour d'appel de Nîmes (cf. CA Nîmes, 25 juin 1993, El Hannouni et a. c/ Garage de l'Europe), estime également qu'il importe peu que le concessionnaire résilié continue ou non son exploitation, dès lors que les salariés sont affectés à une activité faisant partie de l'entité économique transférée.

Au terme de ces énonciations, et après avoir relevé qu'il était établi au moyen d'un procès-verbal de constat que le Garage Picot avait repris l'approvisionnement et le service de la clientèle Peugeot sur le territoire de Brunoy, directement ou par l'intermédiaire d'agents désignés à cette fin (la Société Automobiles Peugeot ayant de surcroît invité cette clientèle à se rendre au Garage Picot par l'envoi de mailings), l'arrêt en déduit que la concession automobile exclusive de la marque Peugeot sur le territoire de Brunoy a été transférée de la Société Michel au Garage Picot à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2000, et que, par suite, les conditions d'application de l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail étant réunies, les contrats de travail ont été transférés de plein droit au sein du Garage Picot à compter de cette date.

Constatant enfin que ce nouveau concessionnaire a refusé de reprendre les salariés concernés, la Cour le sanctionne au titre de la rupture irrégulière et abusive de leur contrat de travail, le montant total des condamnations s'élevant à 3 136 806, 14 F, nonobstant le remboursement des indemnités versées par les ASSEDIC.

L'arrêt rendu par la 18<sup>e</sup> chambre C de la Cour d'appel de Paris, le 27 septembre 2000, entérine une jurisprudence désormais constante retenant l'application de l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail en cas de transfert d'une activité de distribution d'une marque sur un territoire déterminé (I).

Il permet également de s'interroger sur l'évolution du statut juridique du concessionnaire automobile exclusif à l'aube de l'expiration du second règlement européen d'exemption catégorielle (cf. Règl. Comm. CE n° 1475/95, 25 juin 1995, Code Lamy droit économique 2000, n° 100), alors que la Direction générale de la concurrence de la Commission européenne consulte et s'applique à définir le futur cadre réglementaire de la distribution automobile en Europe (II).

### I- Rappel de la jurisprudence et des principes dégagés

L'arrêt du 27 septembre 2000 énonce très précisément les éléments qui, pour toute concession automobile, quelle qu'en soit la marque, sont constitutifs d'une entité économique autonome dont le transfert doit donner lieu de plein droit à la poursuite des contrats de travail des salariés qui lui sont affectés.

Depuis un arrêt précité de la Cour d'appel de Nîmes, toutes les juridictions conduites à statuer sur cette question (outre les deux arrêts précités, cf. CA Toulouse, 9 sept. 1993, Dupont c/ TMA, et pourvoi rejeté Cass. soc., 4 oct. 1995, n° 93-46.181; Bull. civ. V, n° 261, p. 189; CA Lyon, 7 juin 1999, Elite Motors c/ Brussat et a.; CA Rennes, 11 avr. 2000, Heim Magne c/ Rose Rover) se sont prononcées dans ce sens, à l'exception d'un arrêt rendu par une section commerciale de la Cour d'appel de Paris saisie au principal d'un litige portant sur la rupture d'un contrat de concession (cf. CA Paris, 5<sup>e</sup> ch. B, 22 oct. 1999, Bondu Frères c/ Peugeot). Cet arrêt, isolé et en contradiction de la jurisprudence des juridictions sociales, se trouve nettement contredit par la décision commentée postérieure. De manière plus générale, cette

jurisprudence est conforme à celle existant pour d'autres secteurs de la distribution commerciale (cf. Cass. soc., 19 févr. 1981, n° 79-42.484, Bull. civ. V, n° 144, p. 107; Cass. soc., 17 mars 1988, n° 85-45.544, Bull. civ. V, n° 186, p. 121; Cass. soc., 10 oct. 1990, n° 87-40.716, Bull. civ. V, n° 437, p. 264; Cass. soc., 13 avr. 1999, n° 96-45.254, n° 96-44.255 et n° 96-45.338, Bull. civ. V, n° 169, p. 124).

Cela étant, certaines conditions d'application de l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail doivent être rappelées.

Conformément aux arrêts de l'assemblée plénière de la Cour de Cassation du 16 mars 1990, le texte est applicable même en l'absence d'un quelconque lien de droit entre le concessionnaire résilié et son successeur, c'est-à-dire, même en l'absence de tout contrat de cession totale ou partielle d'actif (cf. Cass. ass. plén., 16 mars 1990, n° 89-45.730 et 86-40.686, Bull. ass. plén., n° 4, p. 6). Cela est d'autant plus vrai dans le secteur d'activité considéré que le transfert d'éléments d'actif corporels ou incorporels n'est pas une condition déterminante de l'application du texte (cf. CJCE, 7 mars 1996, précité; *adde*, CA Paris, 27 septembre 2000, précité).

C'est en effet le transfert des activités découlant du contrat de concession lui-même (cf. CA Rennes, 11 avr. 2000, précité) et, surtout, de la clientèle attachée à ces activités (cf. CA Lyon, 7 juin 1999, précité), qui justifie la poursuite des contrats de travail des salariés qui leur sont affectés.

Aussi, il importe peu que l'activité soit poursuivie dans d'autres locaux avec d'autres équipements (cf. CA Nîmes, 25 juin 1993, précité).

Une éventuelle interruption dans l'exploitation de la marque sur le territoire durant quelques mois, ou le placement en liquidation judiciaire du concessionnaire résilié, ne font pas davantage obstacle à l'application de l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail, les licenciements prononcés dans l'intervalle étant nuls et non avenue (cf. CA Rennes, 11 avr. 2000,

précité; *adde*, CJCE, 7 mars 1996, précité).

De plus, aucune obligation n'est faite à l'ancien concessionnaire d'informer les salariés concernés afin que l'application du texte soit mise en œuvre, la poursuite des contrats s'imposant au nouveau concessionnaire.

Le fait que le distributeur sortant ait continué l'exécution des contrats postérieurement à la date d'expiration du préavis de résiliation ne peut avoir pour effet de tenir en échec les dispositions dudit article L. 122-12 (cf. Cass. soc., 13 avr. 1999, n° 97-16.122).

Enfin, le concessionnaire résilié et, plus généralement, tout employeur qui démontre que les salariés auraient du être légalement repris par celui qui lui succède dans ses activités, a qualité pour demander en justice la condamnation de ce dernier à reprendre les salariés ou à en assumer les conséquences pécuniaires.

La recevabilité d'une telle action se fonde sur les dispositions de droit commun de l'article 1382 du Code civil est susceptible de permettre aux concessionnaires ayant indûment notifié des licenciements économiques d'obtenir le remboursement des indemnités versées auprès de celui qui s'est fautivement abstenu de faire face aux obligations mises à sa charge par l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail (cf. Cass. soc., 13 avr. 1999, précité).

Etant donnée la prescription trentenaire attachée à ce recours, cette opportunité pourrait être saisie par de nombreux anciens concessionnaires, et le cas échéant par leur mandataire judiciaire.

### II- Impact de l'applicabilité de l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail sur l'évolution du statut juridique du concessionnaire automobile exclusif

Dans chaque contrat de concession, le concessionnaire est qualifié de *commerçant indépendant revendeur en son nom et pour son propre compte*; toute référence à la notion de mandataire commercial étant expressément exclue.

Par opposition à l'agent commercial, qui gère et développe une clientèle au profit de son mandant sur laquelle il n'a aucun droit patrimonial à l'issue de son contrat, le commerçant indépendant est censé jouir de la propriété commerciale de son fonds et de la possibilité de reconvertir ultérieurement sa clientèle sur une autre marque. C'est pourquoi le droit européen (cf. Dir. Cons. CEE n° 86/653, 18 déc. 1986, art. 17) et le droit national (cf. L. n° 91-593, 25 juin 1991, art. 12, devenu C. com., art. L. 134-12) ont instauré, sous certaines conditions, une indemnité de clientèle au profit de l'agent commercial lors de la cessation de son contrat.

Depuis quelques années, force est de constater que le concessionnaire automobile est devenu un « *commerçant indépendant* » atypique dans la mesure où l'entité économique qu'il exploite lui échappe systématiquement lors de l'expiration du contrat et se trouve transférée par l'entremise du concédant à son successeur.

L'applicabilité des dispositions d'ordre public de l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail en cas de rupture d'un contrat de concession et de nomination d'un nouveau distributeur aux lieux et places du précédent, « *substitué dans ses droits et obligations* » (CA Paris, 27 sept. 2000, précité), est lourde de conséquences dès lors qu'aucune convention de cession n'est intervenue entre eux. En effet, cela démontre de façon péremptoire que l'effectif salarié de la concession et la clientèle y afférente sont attachés non pas à l'entreprise titulaire du contrat de concession, mais à la marque (c'est-à-dire au concédant) et que cette « *branche d'activité qui prend l'entreprise et les locaux que celle-ci met à sa disposition comme simple support (...) peut (...) changer de support et essaimer selon que le contrat de concession est attribué à l'un ou à l'autre garage (...)* » (CA Nîmes, 25 juin 1993, précité).

En réalité, il convient d'observer que la jurisprudence relative à l'application de l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail a pris en compte l'évolution des rapports économiques entre les concessionnaires et les concédants intervenue au cours des quinze dernières années.

La preuve est que, dans un premier temps, il avait été jugé que ledit article L. 122-12, alinéa 2, était inapplicable au secteur d'activité considéré, et qu'il a fallu attendre 1993 pour qu'il soit statué en sens contraire (cf. Cass. soc., 9 oct. 1985, n° 83-45.401).

Or, dans l'intervalle, les progrès de l'informatique aidant, les concédants ont mis en place différentes pratiques tendant à ce que la clientèle, jusqu'alors principalement captive au concessionnaire, devienne exclusivement captive à la marque.

En effet, naguère, la personnalité et les compétences du professionnel étaient primordiales, surtout à une époque où le manque de fiabilité des véhicules nécessitait de nombreuses interventions.

On a ensuite assisté à une « *dépersonnalisation* » des concessions, lors de la mise en place de normes standards qui ont uniformisé les structures des concessions.

Parallèlement, toute initiative a été retirée au concessionnaire, l'essentiel des opérations commerciales, des procédures de vente, d'entretien, de traitement des garanties étant désormais définies par le concédant pour l'ensemble de son réseau. Même l'activité de revente de véhicules d'occasion est contrôlée par le constructeur.

Enfin et surtout, la politique marketing est arrêtée et mise en œuvre par les concédants qui gèrent, par l'intermédiaire de leur service de bases de données informatiques, les fichiers clients de tous leurs concessionnaires, n'hésitant pas à établir une relation directe avec cette clientèle au moyen d'enquêtes de satisfaction notamment.

C'est bien ce transfert systématique de la clientèle rendue captive à la marque, génératrice des activités de la concession (entretien du parc de véhicules roulants et capacité de renouvellement annuel en véhicules neufs), au profit du nouveau concessionnaire « *lui assurant de distribuer aussitôt auprès d'une clientèle recherchant une marque automobile précise un grand nombre de véhicules* » (CA Lyon,

7 juin 1999, précité) qui justifie l'application de l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail.

Il résulte de ce qui précède que les droits détenus par le concessionnaire automobile sur le fonds de commerce et la clientèle de la concession sont devenus précaires, ce qui est de nature à remettre gravement en cause la présomption de propriété commerciale affirmée dans les contrats de concession dont la rédaction est demeurée inchangée sur ce point depuis une vingtaine d'années.

Il appartient aux autorités nationales et communautaires compétentes, notamment à la Direction générale de la concurrence de la Commission européenne qui réfléchit actuellement au futur cadre réglementaire de la distribution automobile en Europe, de favoriser la nécessaire adaptation du statut juridique du concessionnaire à l'évolution de cette profession.

En effet, dorénavant, le concessionnaire, à l'instar de l'agent commercial, se voit confier la gestion de la clientèle de la marque sur son secteur, à charge pour lui de la développer et de la restituer à terme à celui qui aura été désigné par le constructeur pour lui succéder.

Le concessionnaire devrait être accessible à une indemnité de clientèle à la fin du contrat, cette convention ayant alors vocation à être requalifiée en contrat d'agent commercial.

En tout état de cause et en l'état actuel du droit, la situation juridique du concessionnaire résilié se traduit par une alternative incontournable : soit, si l'on s'en tient au strict respect des termes du contrat de concession, le concessionnaire résilié est propriétaire en droit (mais certainement plus en fait) de la clientèle qu'il a développée à l'occasion de l'exécution du contrat de concession et, dans ce cas, son successeur doit en payer le juste prix par voie amiable ou judiciaire, de même qu'il est tenu de poursuivre les contrats de travail attachés à cette activité ; soit on considère que les stipulations contractuelles n'étant plus adaptées à la réalité économique, la patrimonialité de la clientèle a été transférée au constructeur qui se doit

de verser une indemnité à ce titre à son ancien distributeur lorsque celui-ci quitte le réseau.

Il semblerait qu'une jurisprudence non encore fixée à ce jour retienne d'ailleurs que dans le cas où le concédant ne réaffecte pas immédiatement la concession à un nouveau distributeur, il soit réputé devenir le preneur de l'entité économique, ce qui ferait de lui le débiteur des obligations édictées à l'article L. 122-12, alinéa 2, du Code du travail (cf. Cons.

Prud'h. Pau, 19 janv. 2000, Tolsan c/ Volkswagen France).

Cette jurisprudence, encore embryonnaire, s'inscrit toutefois dans la droite ligne d'un arrêt rendu par la Cour de justice des Communautés européennes en date du 10 février 1988, qui avait consacré la thèse d'un double transfert de l'entité économique du concessionnaire résilié au concédant puis du concédant au nouveau concessionnaire nommé dans le cadre d'une concession privée

de restaurants (cf. CJCE, 10 févr. 1988, aff. 324/86, Kim Erik Tellerup c/ Daddy's Dance Hall A/S, Rec. CJCE, p. 739, Dr. soc. 1988, p. 457). ■

**Renaud BERTIN**

*Avocat à la Cour*

*Magistère de juriste d'affaire interne*

*et européen*

*Major du diplôme d'études supérieures*

*en droit européen de l'Université*

*de Liège*