

Juridique

Comment céder son affaire à un repreneur n'appartenant pas au réseau de la marque

Le Règlement d'Exemption CE 1400/2002 exempte les clauses insérées dans les accords de distribution permettant aux fournisseurs de disposer d'une prérogative d'agrément dans l'hypothèse d'un projet de cession à un repreneur n'appartenant pas antérieurement au réseau de la marque.

On sait également que si les constructeurs ne peuvent par contre s'opposer à la reprise d'une concession par un candidat appartenant déjà au système de distribution, dans les faits les pressions exercées sont particulièrement fortes pour dissuader certains candidats membres du réseau au profit d'autres, ce qui permet ainsi de maintenir officieusement une véritable prérogative d'agrément. En réalité, il est donc primordial pour le distributeur de pouvoir céder son affaire à un repreneur extérieur au réseau et de pouvoir disposer d'offres concurrentes internes ou externes au réseau.

Or, la notion d'agrément est incompatible avec toute forme de distribution sélective.

En effet, le droit français de la distribution, principalement la jurisprudence, consacre le principe selon lequel tout membre d'un réseau sélectif ne peut être sélectionné qu'à partir de critères objectifs justifiés par la nature de l'activité et non-discriminatoires tant dans leur principe que dans leurs conditions d'application.

Il existe un moyen technique et pratique de contourner le droit d'agrément des marques sur toute candidature externe au réseau.

Il suffit pour le cédant de procéder à la résiliation extraordinaire et immédiate de sa concession pour non-respect d'un ou plusieurs critères de sélection.

L'accord de rachat est contracté postérieurement à cette résiliation.

Le repreneur procède à la mise en conformité immédiate de la concession à tous les critères de sélection, le fait constater officiellement, et dépose immédiatement sa candidature.

Celle-ci ne pourra qu'être agréée par la marque puisque, dans cet intervalle de temps très bref, aucun autre successeur sur la zone de chalandise n'aura pu faire valoir sa candidature en respectant la totalité des critères de sélection.

Or, la Cour de Cassation a dit pour droit dans un arrêt du 28 juin 2005 (AFF. GREMEAU/DAIMLER CHRYSLER FRANCE) que le numerus clausus ou critère quantitatif est inopposable à un second can-

didat que tant que le premier ne respecte pas les critères de sélectivité requis.

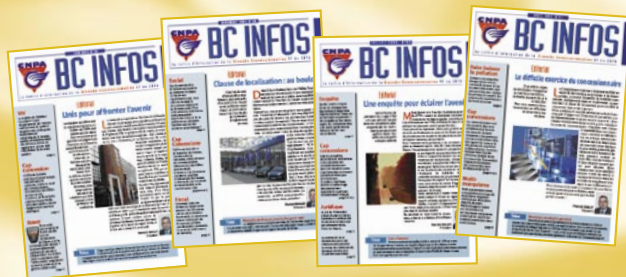
A contrario, si le premier candidat respecte tous les critères de sélection, aucune autre candidature ne pourra être agréée par la marque, sauf pour celle-ci à renoncer à son critère quantitatif; d'ailleurs, en pratique, la place étant prise, il n'y aura pas d'autre candidat.

Certains penseront sans doute que ce passage en force peut s'avérer délicat à l'occasion des relations commerciales quotidiennes entre le repreneur et la marque.

En réalité, les intérêts commerciaux réciproques l'emportant rapidement sur les querelles juridiques, un tel passage en force sera vite oublié. La meilleure preuve en est que les réparateurs ou distributeurs ayant bénéficié d'un agrément forcé n'ont jamais été résiliés dans les mois qui ont suivi et se sont maintenus durablement au sein du réseau dont ils ont quelque peu forcé la porte. ■

Renaud BERTIN,
Avocat à la Cour

Pour passer votre
publicité dans



Contact : SASCRA

Tél. : 01 40 99 55 45 ou contact@sasra.fr