

Juridique

# Le droit à la non-discrimination



Durant de très nombreuses années, sous l'empire des accords de distribution exclusive, les concessionnaires automobiles devaient parfois subir des traitements « à la tête du client » de la part de leur concédant.

**E**n effet, la mise en place d'une exclusivité territoriale sur la zone de chalandise avait pour effet de supprimer toute concurrence intra-marque, et donc de tenir en échec une partie du droit de la concurrence (en l'absence de concurrence) et notamment le droit à la non-discrimination (article L 442-6 du Code de Commerce).

Depuis l'avènement du Règlement CE 1400/2002, la mise en place des accords de distribution sélective reposant sur un intuitu personae fortement atténué confère à l'ensemble des membres d'un réseau de distribution sélective, qu'il soit réparateur et/ou distributeur, un strict droit à la non-discrimination.

En pratique, les membres des réseaux officiels ont donc un réel intérêt concret et économique à faire respecter ce droit, que ce soit individuellement ou par

l'intermédiaire des groupements de marque.

Le principe de non-discrimination s'applique à l'ensemble des événements de la vie précontractuelle et contractuelle tels que : les critères de sélection qualitatifs et/ou quantitatifs, la fixation des objectifs (devant prendre en considération la concurrence intra-marque), l'octroi des aides et primes, les participations aux mesures de publicité.

Les réseaux se devraient de mettre en place une structure d'information afin de connaître les conditions dans lesquelles les critères de sélectivité sont appliqués par les marques à chaque distributeur, s'ils sont contrôlés et/ou sanctionnés avec la même sévérité, sachant que ce qui n'est pas exigé pour l'un n'a pas à l'être pour l'autre.

Il en va de même pour les conditions de financement et d'encours.

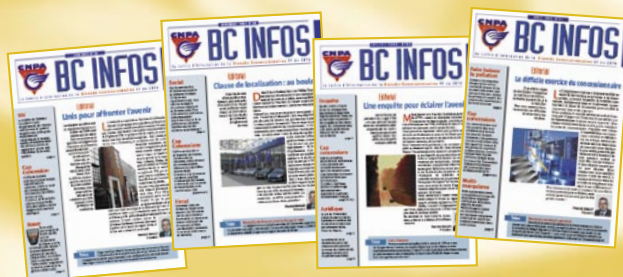
Les distributeurs auraient donc beaucoup à gagner en s'organisant, en s'informant mutuellement, le cas échéant par toute structure collective susceptible de centraliser, d'analyser et de répercuter les informations.

Ce droit à la non-discrimination et à l'égalité de traitement permettrait sans doute de faire réaliser d'importantes économies et d'obtenir des avantages significatifs à l'occasion de l'exécution des contrats.

En conséquence, le conseil pratique du jour se résumerait à la paraphrase suivante : concessionnaire de tous les réseaux, unissez-vous dans un intérêt collectif et personnel bien compris pour mettre en place les moyens de contrôle anti-discrimination au sein de votre réseau. ■

Renaud Bertin,  
Avocat à la Cour

Pour passer votre  
**publicité** dans



**Contact : SASCRA**

Tél. : 01 40 99 55 45 ou [contact@sasca.fr](mailto:contact@sasca.fr)