

Juridique

## Informez-vous, formez-vous pour défendre vos droits



Cinq ans après son entrée en vigueur, le Règlement CE 1400/2002 du 31 juillet 2002 a offert énormément de moyens de discussion, de négociation et de défense aux distributeurs automobiles, que ces derniers n'ont su que très rarement et ponctuellement exploiter.

Il est vrai que les habitudes sont tenaces et que l'inégalité du rapport de force économique et juridique entre une marque automobile et son distributeur, considéré individuellement, incite davantage à la soumission qu'à la discussion. Combien de distributeurs ont-ils négocié leurs objectifs ? Combien d'entre vous ont-ils discuté et contesté des critères de sélectivité souvent injustifiés ou inopposables ? Combien encore se sont-ils élevés face à des traitements ouvertement discriminatoires entre distributeurs ou entre filiales ou succursales du constructeur et concessionnaires indépendants ? A force de ne pas utiliser les outils à leur disposi-

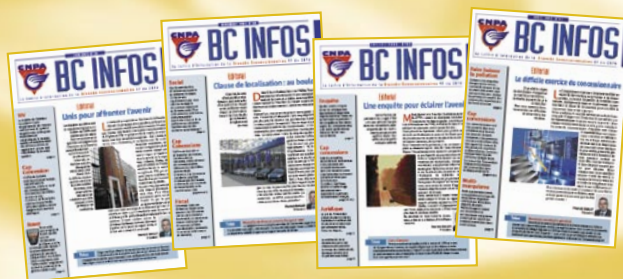
tion, les distributeurs ne risquent-t-ils pas d'être en partie responsables de leur éventuelle et à venir suppression ? Il est aussi vrai qu'indépendamment de la pression psychologique et financière qu'ils subissent, les distributeurs automobiles doivent principalement se consacrer à leur activité, la crise économique actuelle ne leur laissant aucun repos.

Cependant, pour pouvoir utilement négocier ou se défendre, encore faut-il connaître précisément l'étendue de ses droits, ce qui n'est pas le cas de la plupart d'entre vous. Il vous appartient donc de vous informer et de vous former en consultant individuel-

lement ou en groupes des Conseils spécialisés en la matière qui ne sont certes pas légion. L'autre moyen consisterait à réclamer et à participer activement à des formations organisées au niveau national, régional ou départemental par le CNPA. L'incertitude qui plane sur l'avenir du droit de la distribution automobile rend davantage encore nécessaire votre totale implication. Aussi, il est véritablement temps d'instituer une sorte de formation continue des distributeurs et des élus. C'est la période des vœux ; cela tombe bien ! ■

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)