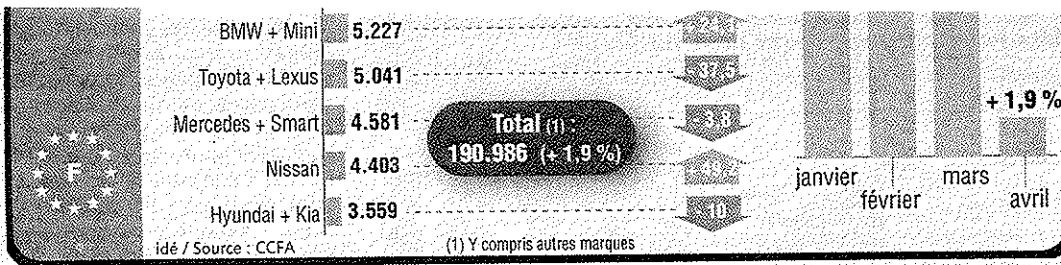


191.000 véhicules particuliers livrés est certes supérieur à celui d'avril 2009, mais reste en deçà du millésime 2008, qui avait approché la barre des 199.000 unités. De plus, les comparaisons annuelles sont cette fois assez malaisées car, voici douze mois, avec la mise en route délicate du nouveau système d'immatriculation (SIV), certains constructeurs avaient reporté une partie de leurs ventes d'avril sur le mois de mai, rendant les résultats consolidés peu représentatifs.

Au-delà de ces détails de méthodologie, plusieurs éléments rassurent néanmoins les ténors



du secteur. « Nous avons dit en début d'année que le marché devrait descendre au bout de trois ou quatre mois, mais que les flottes et les véhicules utilitaires allaient prendre le relais, et c'est bien ce qui

est en train de se passer », selon Bernard Cambier, directeur commercial de Renault pour la France. Tandis que le segment des utilitaires légers, toutes marques confondues, bondit de 32 %

en avril, celui des flottes (entreprises, loueurs longue durée) grimpe de 18 %, par rapport aux très basses eaux de l'an dernier.

Autre élément encourageant, le « mix » des ventes se redresse, et

cette année. Et, d'ici à la fin de l'année, le territoire comptera quelque 200 points de vente entièrement consacrés à Dacia, voire plus », ajoute le responsable du groupe au losange.

Même satisfecit du côté de Peugeot, qui progresse sur le mois de 24 % et, surtout, prédit pour l'année une baisse du marché hexagonal probablement moins rude que prévu. « Actuellement, on voit une reprise du marché des sociétés et de l'activité de courte durée. A contrario, on relève certes une baisse de la demande des particuliers, mais il reste un socle signifi-

swagen (-20 %), Toyota (-31 %) ou Fiat (-13 %).

Tous les constructeurs ont maintenant les yeux rivés sur le niveau des prises de commande, qui préfigurent les livraisons futures, dans les mois à venir. Et là, il n'y pas de miracle en vue : la tendance est bien orientée à la baisse, tout particulièrement chez les acheteurs particuliers.

DENIS FAINSILBER

➤ L'interview de Jean-Luc Gérard, président de Ford France sur [lesechos.fr/aut](http://lesechos.fr/aut)

## Peugeot perd en justice contre un concessionnaire

**Le constructeur a été condamné à verser 3 millions d'euros de dommages et intérêts à un concessionnaire, dont il avait résilié le contrat en 1997. Cette décision pourrait faire jurisprudence et s'appliquer à d'autres concessions Peugeot et Citroën.**

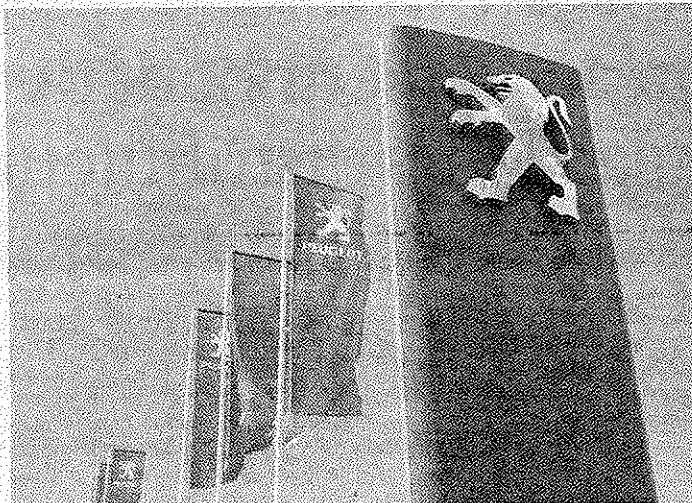
Peugeot a perdu une nouvelle manche dans la bataille juridique qui l'oppose depuis douze ans à l'un de ses concessionnaires, les Etablissements Lépinois. La cour d'appel de Paris a confirmé mi-avril un jugement de la Cour de cassation datant de septembre 2008 et condamnant le groupe automobile à verser 3 millions d'euros de dommages et intérêts à l'un de ses anciens concessionnaires. Une décision qui pourrait faire jurisprudence.

Le litige remonte à juillet 1997. Alors que les résultats de la concession Lépinois, distributeur ex-

clusif de la marque au lion depuis 1968, ne sont pas conformes aux objectifs, Peugeot décide de mettre fin aux relations avec son concessionnaire, selon une clause de résiliation incluse dans leur contrat. Lépinois, voué à la faillite, porte l'affaire devant la justice pour réclamer des dommages et intérêts. Le distributeur perd en première instance, ainsi qu'en appel. Mais, en septembre 2008, la Cour de cassation casse le jugement de la cour d'appel sur quatre moyens, rendant ainsi nulle la clause de résiliation.

### Discriminatoire

Les motifs ? Cette clause permettant à Peugeot de résilier un contrat avec un concessionnaire a été jugée discriminatoire du fait que les objectifs en termes de pénétration commerciale variaient d'un département à



La justice a confirmé la nullité d'une clause contractuelle de résiliation passée entre le constructeur et certains concessionnaires.

l'autre de la région parisienne. En outre, certaines succursales détenues en propre par Peugeot n'ont

pas subi le même sort que Lépinois, malgré des résultats en dessous des attentes. Or, ces succur-

sales sont en concurrence avec les concessionnaires.

Enfin, l'avocat de la défense a contesté la façon de comptabiliser les immatriculations et de calculer les taux de pénétration, élément charnière des objectifs commerciaux fixés aux concessionnaires. C'est ce jugement que la cour d'appel de Paris vient de confirmer.

### Révision des contrats

« Cette décision va faire jurisprudence, explique Renaud Bertin, avocat des Etablissements Lépinois. Il s'agit de l'une des indemnités les plus élevées obtenue par un distributeur automobile face à son ancien concédant. Cet arrêt peut s'appliquer à toutes les concessions Peugeot ou Citroën ayant signé la même clause contractuelle de 1996 à 2003, et dont le contrat a été résilié. »

Après cette date, Peugeot a

revu ses contrats avec ses distributeurs dans le cadre d'un changement de réglementation au niveau européen et a notamment supprimé les écarts d'objectifs en termes de pénétration selon les régions. Selon Renaud Bertin, « une dizaine » de concessions Peugeot pourraient être concernées.

A moins que la justice n'annule cette décision de la cour d'appel. Sandrine Munnier, avocate de Peugeot, affirme que le constructeur va aller de nouveau en cassation, ce qui pourrait prolonger la procédure d'un an à dix-huit mois. Elle estime cet arrêt « étonnant » et « en contradiction » avec les précédentes décisions de justice. « Cette décision n'est pas définitive, elle est sujette à de nombreuses critiques », ajoute-t-elle. En attendant, la décision de la cour d'appel s'applique.

INGRID FRANÇOIS

## AUTOMOBILE

Angela Merkel a lancé hier une initiative nationale pour favoriser la voiture électrique. Mais sans promettre aucune subvention.

# Pas de subventions allemandes pour les voitures électriques



Les Echos  
CONFÉRENCES

CONFÉRENCE DE COMMUNICATION