

## jurisprudence

# Un distributeur non agréé peut vendre des véhicules neufs

Attaqué en justice par le distributeur officiel parce qu'il vendait des véhicules neufs de la marque, un ex-concessionnaire Toyota agréé réparateur a gagné devant la cour d'appel de Grenoble.

Ancienne concession Toyota, la société Valence Automobiles (Drôme) s'est opposée en justice, d'une part, à son ex-constructeur et, d'autre part, au nouveau distributeur de la marque. Les deux décisions qui en résultent lui sont à ce stade particulièrement favorables.

**1) L'ex-concessionnaire est dédommagé parce que sa candidature comme nouveau distributeur n'a pas été examinée.** Le contrat de la concession Toyota Valence Automobiles avait été résilié par le constructeur. Saisissant l'opportunité du nouveau règlement, l'ex-concessionnaire distributeur officiel. Répondant aux critères exigés, il obtient celui de réparateur. Alors qu'un autre prétendant, la société SPAA, est déjà sur les rangs, il se voit en revanche refuser celui de distributeur au motif que le numerus clausus est déjà atteint. Défendu par Maître Renaud Bertin, spécialisé dans ce genre d'affaires, il attaque alors Toyota en justice. Dans son jugement du 15 septembre 2006, le tribunal de commerce de Lyon lui donne raison et condamne Toyota France à payer à son ex-concessionnaire

1,17 million d'euros en réparation du préjudice causé par son refus d'examiner la candidature de Valence Automobiles.

**2) Le concessionnaire Toyota qui l'attaquait parce qu'il vendait des véhicules neufs est débouté.** Parallèlement, une autre décision de justice est favorable à Valence Automobiles. Réparateur agréé de Toyota, ce professionnel développe une activité de ventes de véhicules d'occasion en adhérant à l'enseigne Distinxion ZéroKm. Cette dernière étant dédiée aux véhicules affichant des kilométrages inférieurs à 100 km, il vend donc des Toyota neuves. Le

vendeur se voit ainsi reconnaître la qualité de victime d'une concurrence déloyale et demande au tribunal d'interdire à Valence Automobiles de vendre des véhicules neufs Toyota. Par une ordonnance rendue le 23 janvier par le juge des référés du tribunal de commerce de Romans-sur-Isère, il est débouté en première instance. Le 10 août 2006, la cour d'appel de Grenoble confirme cette décision. Les juges reconnaissent qu'en dehors du réseau de concessionnaires, des professionnels de l'automobile peuvent vendre des véhicules neufs comme

mandataires ou apporteurs d'affaires et aussi commercialiser des véhicules presque neufs, déjà immatriculés. Valence Automobiles bénéficiant d'un contrat d'exploitation de l'enseigne ZéroKm, « aucun élément du dossier ne permet d'établir avec certitude que les véhicules "neufs ou manifestement neufs" de marque Toyota sur le parking de Valence Automobiles proviennent d'un approvisionnement "illicite", dit l'arrêt dans ses attendus. Il ne peut donc être reproché à Valence Automobiles de vendre des véhicules Toyota neufs. Ni d'en faire la publicité. » Bruxelles n'ayant pas défini ce qu'est un véhi-

« L'absence de définition du véhicule neuf a favorisé la naissance de nouveaux réseaux parmi lesquels celui dénommé Distinxion ZéroKm, commente Maître Renaud Bertin. Avec la décision de la cour d'appel de Grenoble, le débat est ouvert. Ces enjeux sont particulièrement lourds, tant d'un point de vue politique qu'économique. » Cet arrêt devrait conforter les filières de ventes parallèles. Et exaspérer les distributeurs officiels.

JEAN-PIERRE GENET



Maître Renaud Bertin vient d'être nommé avocat du CNPA, aux côtés de Maître Christian Bourgeon.

## Un constructeur peut-il interdire des remises ?

En dépit de ses actions en justice, la Commission européenne n'a pu faire sanctionner Volkswagen qui demandait à ses concessionnaires de ne pas consentir des rabais importants.

En théorie, les concessionnaires sont libres de déterminer leurs tarifs. Le prix catalogue sert de référence maximale. Mais le constructeur les invite parfois à ne pas consentir de rabais. Jusqu'où peut-il aller sans risquer d'être condamné pour entente sur les prix ? Défenseur de l'intérêt du consommateur européen, la Commission de Bruxelles traque tout abus. Elle croyait prendre

Volkswagen et son réseau en flagrant délit d'entente mais elle a été rabrouée par la Cour de justice européenne qui, en juillet dernier, l'a condamnée aux dépens.

L'affaire remonte à la fin des années 1990. Le droit de la concurrence n'ayant pas changé, la jurisprudence qu'elle a créée conserve toute son actualité.

En 1996 et 1997, Volkswagen envoie à ses concessionnaires allemands trois circulaires et cinq lettres pour leur demander d'observer une discipline tarifaire rigoureuse sur la Passat. La Commission se fâche alors.

**Acte I :** Elle considère que Volkswagen a commis une infraction (1) en fixant les prix du modèle et en exigeant de ses concessionnaires qu'ils ne consentent pas de remises autres que restreintes aux clients. Elle lui inflige une amende de 31 millions d'euros.

**Acte II :** Le constructeur se tourne vers le tribunal de première instance des communautés européennes pour faire annuler cette décision. Il obtient gain de cause : le tribunal constate notamment que la mise en œuvre de cette discipline tarifaire n'a pas été établie.

**Acte III :** La Commission persévère et attaque

la décision du tribunal devant la Cour de justice européenne pour faire maintenir la condamnation de Volkswagen. En juillet dernier, ce pourvoi jugé non fondé est rejeté (2). Les invitations à ne pas consentir de rabais n'étaient pas contenues dans le contrat de concession. Volkswagen échappe à l'amende, mais cette affaire montre la détermination de la Commission.

« Cette décision est importante, commente Louis Vogel, avocat de plusieurs constructeurs spécialiste de la distribution automobile. Elle se situe au sein d'un débat actuel qui oppose les partisans d'une répression accrue en vue d'assurer la plus grande efficacité du droit de la concurrence et les partisans de la sécurité juridique. Les premiers aimeraient se contenter [...] de demandes de respect de prix, pour qu'il y ait condamnation. Les seconds considèrent que seuls des accords de prix minimum doivent être condamnés au regard du droit des ententes. » Bref, le gendarme du marché doit aussi être gendarmé.

J.-P. G.

(1) Aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité CE.

(2) Cour de Justice des Communautés européennes, 13 juillet 2006.

