EUROMOTOR
REPRÉSENTATION - CONSEIL

La révolution avortée du droit de la distribution automobile

Par Maître Renaud Bertin

Avocat à la Cour de Paris

Magistère de Juriste d'Affaires interne et Européen de l'université de NANCY
Major du Diplôme Scientifique de Maîtrise en Droit Européen de l'université de LIEGE

Notre Newsletter du mois vous fait part du bilan de Maître Renaud Bertin sur l'usage tiré du 1400/2002 et de ses enjeux :

«Le Règlement CE 1400/2002 a mis à la disposition des membres des réseaux toute une panoplie d'outils juridiques que les principaux intéressés n'ont pas su exploiter ou auxquels ils ont craint de recourir du fait de l'énorme pression psychologique exercée sur eux par les constructeurs qui se sont acharnés depuis le 1er Octobre 2003 à laisser fallacieusement croire aux membres de leurs réseaux que rien n'avait changé, masquant ainsi la perte flagrante et substantielle de la plupart des prérogatives juridiques dont ils bénéficiaient jusqu'alors.»

Maître Renaud Bertin

Les avancées permises par le Règlement 1400/2002 c'est un fait, ont été occultées par la pression psychologique et économique quotidienne des constructeurs et importateurs automobiles.

Partant de ce constat et fort d'une expérience de trente années de terrain dans le domaine de la pièce détachée, j'ai souhaité développer ce site internet d'information pour faciliter pleinement l'usage de ce nouveau règlement par les distributeurs et les réparateurs automobiles.

Cette motivation a rencontré celle de Maître Renaud Bertin, décisive pour réaliser ces lettres d'information et faire vivre ce projet.

Les différentes rubriques de ce site internet d'information sont progressivement mises en ligne et la dernière en date concerne les **«cessions d'affaires automobiles»**. Nous les souhaitons interactives et attendons ainsi vos questions, suggestions ou simples remarques.

Notre prochaine newsletter sera consacrée à une question plus complexe que l'on peut souvent croire :

« Qu'est-ce qu'une voiture neuve ? »

Soutenez notre initiative en faisant connaître ce site à vos collègues et partenaires !

Européennement vôtre,

Jean-Philippe Verles

EUROMOTOR
REPRÉSENTATION - CONSEIL

La révolution avortée du droit de la distribution automobile

Par Maître Renaud Berlin

> Sommaire

I. La mise en place généralisée d'accords de distribution sélective aux lieu et place des accords de distribution exclusive préexistants 3

II. Les innovations du Règlement CE 1400/2002 du 31 juillet 2002 5

III. L'absence d'exploitation par les distributeurs et réparateurs de leurs nouveaux droits 8

A l'heure où les organisations de constructeurs et de distributeurs s'apprêtent à plancher sur les positions qu'ils devront adopter en vue de l'élaboration du prochain Règlement d'exemption (le 4ème du nom) il apparaît utile, voire vital pour les distributeurs de les interpeller sur les innovations particulièrement marquantes de l'actuel Règlement CE 1400/2002 trop souvent ignoré des principaux intéressés.

Sous l'égide de Monsieur Mario MONTI, alors commissaire européen en charge des questions de droit de la concurrence, la Commission Européenne a voulu procéder à un véritable rééquilibrage des rapports contractuels entre les distributeurs automobiles ou de pièces de rechange et leurs fournisseurs.

Désireuse de favoriser le développement du multimarquisme et de libéralisme le marché de la pièce de rechange et de la vente de véhicules neufs, la Commission Européenne a mis en place un Règlement d'exemption CE 1400/2002 du 31 juillet 2002 qui aurait normalement dû entraîner une véritable révolution dans les secteurs professionnels concernés.

Malheureusement, les bénéficiaires de cette évolution réglementaire n'auront que très rarement su utiliser les nouveaux outils mis à leur disposition pour faire valoir et reconnaître leurs droits et faire cesser l'état de subordination économique dans lequel leurs fournisseurs les tiennent depuis bien trop longtemps.

Il convient donc de rappeler les principales innovations du Règlement CE 1400/2002 afin de les faire connaître et d'obtenir leur maintien lors de la promulgation du prochain Règlement d'exemption consacré à la distribution et à la réparation de véhicules neufs et pièces de rechange.

I. LA MISE EN PLACE GENERALISEE D'ACCORDS DE DISTRIBUTION SELECTIVE AUX LIEU ET PLACE DES ACCORDS DE DISTRIBUTION EXCLUSIVE PREEXISTANTS

Depuis plusieurs décennies, la distribution automobile en France et en Europe était organisée en vertu d'accords de distribution exclusive encore appelés contrats de concession exclusive.

De plus en plus, de tels contrats ont constitué de véritables marchés de dupes pour les distributeurs qui se sont trouvés placés en situation de totale soumission juridique et économique en contrepartie d'avantages de plus en plus théoriques et illusoires.

Ainsi, les zones concédées à chaque distributeur constituent pour eux une forme de protection totale contre toute concurrence intra-marque.

En réalité, le développement des activités de mandataire automobile ou de revendeur parallèle a porté une atteinte caractérisée au principe de l'exclusivité territoriale.

Toutefois, et en contrepartie, la suppression supposée de toute concurrence intra-marque sur la zone territoriale a permis aux constructeurs de tenir en échec les principes inhérents au droit national et européen de la concurrence qui, par définition, ne peuvent s'appliquer qu'à des opérateurs placés en situation de concurrence.

Les réseaux de distribution exclusive

Ils se caractérisaient principalement par :

> **La concession d'une exclusivité territoriale** à chaque distributeur, correspondant à une suppression quasi-totale de toute concurrence intra-marque sur chaque zone géographique concédée encore appelée zone de première responsabilité du territoire exclusif.

> **Une présomption d'étanchéité des réseaux** de distribution formalisée par l'interdiction faite à tout distributeur officiel de revendre des véhicules neufs à d'autres vendeurs professionnels de véhicules neufs ne faisant pas partie des réseaux officiels.

Parmi ces principes, le principal d'entre eux est celui de la prohibition de tout traitement discriminatoire émanant du fournisseur à l'égard de ses distributeurs concurrents.

Il en est résulté une liberté quasi-totale et arbitraire des fournisseurs à l'occasion de la sélection des distributeurs, des conditions d'exécution de leur contrat, et de leur exclusion des réseaux.

Ainsi les concédants automobiles étaient-ils en droit de n'agréer au sein de leur réseau que les seuls candidats qu'ils décidaient, de façon totalement arbitraire et subjective, de sélectionner sans avoir à justifier d'un quelconque critère objectif de recrutement.

Les conséquences les plus pernicieuses du libre arbitre conféré aux fournisseurs de pouvoir agréer les candidats de leur choix se sont manifestées à l'occasion du remplacement des concessionnaires en place par leurs successeurs.

L'accès au réseau

Il pouvait donc être interdit à tout candidat dont la personnalité n'aurait pas correspondu aux desiderata totalement discrétionnaires des constructeurs ou importateurs et ceci quelle que soit la qualité de la candidature (compétence, structures financières, etc.).

En effet, après plusieurs années de labeur et d'investissements consacrés au développement d'une clientèle fidélisée à la marque, un distributeur automobile pouvait être évincé du réseau sans indemnité tout en étant parallèlement privé de la possibilité de céder sa concession ou son fonds de commerce à son successeur quels que soient les repreneurs disposés à racheter une concession automobile, la finalisation de ce rachat était exclusivement subordonnée à l'agrément préalable de la marque.

Ainsi, et bien souvent, le repreneur intéressé par le rachat d'une concession automobile devait-il en premier lieu obtenir l'agrément du constructeur ou de l'importateur.

Toutefois, et une fois cet agrément obtenu, le rachat de la concession préexistante devenait facultatif.

Au mieux, seules les structures d'exploitation du précédent concessionnaire pouvaient-elles présenter un intérêt pour le nouveau distributeur dès lors qu'elles étaient situées sur un emplacement de qualité et qu'elles n'étaient pas trop obsolètes.

Par contre, le rachat de la valeur incorporelle du fonds de commerce du précédent concessionnaire ne présentait que très peu d'intérêt pour son successeur dans la mesure où celui-ci était assuré de bénéficier en parfaite fraude des droits de son prédécesseur du fichier clients de celui-ci que le concédant ne manquerait pas de lui transmettre afin d'éviter un investissement inutile et de consacrer sa capacité d'endettement au seul profit de la marque concédée (voir Cour d'Appel de PARIS 4 octobre 2002 arrêt MICHEL/PICOT).

Il en a résulté que les rachats de concession automobile étaient purement facultatifs pour le nouveau distributeur agréé par la marque et que les transactions afférentes à ces reprises de concession ont souvent été négociées à des conditions particulièrement défavorables pour le concessionnaire en place qui se voyait ainsi privé de son droit bien légitime de quitter le réseau après plusieurs années de dévouement, la tête haute, en ayant récupéré la juste contrepartie de son travail.

Des tentatives d'évaluation de concessions battues en brèche

Ainsi, et dans la pratique, les efforts pourtant louables de certaines organisations syndicales de distributeurs automobiles telles que le CNPA consistant à établir le principe d'une méthode d'évaluation des concessions automobiles aura-t-il été battu en brèche par la faculté offerte aux nouveaux distributeurs de ne pas avoir à procéder préalablement au rachat de l'entreprise de leurs prédécesseurs.

Dans un tel contexte, les très fortes concentrations de réseaux décidées par la plupart des marques automobiles n'en ont été que facilitées puisque dans la plupart des cas, la constitution de plaques aurait été rendue impossible si les rachats de concession avaient dû intervenir à leur juste prix.

Les marques y trouvaient aussi leur avantage en pouvant exiger la construction de véritables cathédrales aux nouveaux venus au sein de leurs réseaux.

Cette faculté était encore favorisée par le droit quasi inconditionnel reconnu aux concédants de pouvoir résilier le contrat de chacun de leurs distributeurs sans avoir à énoncer les motifs de leur décision sous réserve d'un préavis initialement de 12 mois sous l'empire de Règlement CE 123/85 du 12 Décembre 1984 porté à 24 mois depuis l'entrée en vigueur du Règlement CE 1475/95 du 28 juin 1995.

Le distributeur résilié étant condamné à disparaître du réseau à la fin de son préavis, et le distributeur agréé de façon totalement discrétionnaire par le concédant étant quant à lui assuré de lui succéder, ce dernier se trouvait nécessairement dans une position de force faisant d'emblée échec à des pourparlers de cession équitable.

La sortie du réseau

Il suffisait au constructeur d'attendre l'expiration du préavis de résialiation pour se débarasser de son distributeur en place, celui-ci se trouvant d'emblée placé dans une situation précaire, où il subissait la pression du temps pour pouvoir tenter de vendre sa société ou son fond de commerce à un éventuel successeur que son concédant ne désignerait qu'au moment le plus opportun, à savoir très souvent à la fin du préavis.

Certains avocats de distributeurs ont bien tenté d'atténuer les effets particulièrement injustes de cette situation en faisant juger, notamment par la Cour d'Appel de PARIS, qu'en cas de résiliation de contrat, les concédants auraient été débiteurs d'une obligation d'assistance commerciale au profit du distributeur évincé tendant à lui permettre de se reconvertir ou de quitter le réseau en ayant pu céder son affaire à des conditions équitables (affaire SOFISUD / FIAT AUTO C.A. PARIS 11/02/99 et SANTERRE / PEUGEOT C.A. PARIS 30/01/98).

Toutefois et malheureusement pour les distributeurs, mais de façon logique d'un point de vue strictement juridique, la Cour de Cassation est venue remettre en cause cette jurisprudence en rappelant de façon particulièrement ferme qu'une telle obligation d'assistance commerciale ne pesait nullement sur le concédant lorsque celui-ci décidait de résilier l'un de ses concessionnaires (Cas.Com. du 6/5/2005 Arrêt SOFISUD).

En droit, une telle obligation ne reposait sur aucun fondement dès lors qu'elle n'était pas stipulée expressément dans les contrats de distribution.

La seule obligation admissible consacrée par la jurisprudence ne résultait pas d'une obligation positive d'assistance à la reconversion, mais plutôt d'une obligation négative de ne rien entreprendre lors de la résiliation qui puisse entraver la cession ou la reconversion du concessionnaire évincé.

Une telle obligation résulte directement de l'application de l'obligation légale de bonne foi et de loyauté contractuelles édictée à l'article 1134 alinéa 3 du Code Civil.

Ainsi, sous l'empire des systèmes de distribution exclusive, il était particulièrement difficile de contester les refus d'agrément opposés par les concédants ou encore les résiliations de contrats de concession sauf à rapporter la preuve particulièrement difficile et rare d'une intention de nuire caractérisée ou d'une légèreté blâmable constitutive d'un véritable abus de droit susceptible d'avoir été commis par le fournisseur.

II. LES INNOVATIONS DU REGLEMENT CE 1400/2002 DU 31 JUILLET 2002

La Commission Européenne est venue mettre un terme à la situation précédemment décrite en promulguant son troisième Règlement d'exemption.

Alors que jusqu'ici les accords de distribution exclusive étaient généralisés, la Commission a théoriquement maintenu la possibilité d'opter pour de tels systèmes tout en contraignant en pratique la quasi-totalité des marques, à l'exception de SUZUKI, à opter dorénavant pour la mise en place de systèmes de distribution sélective purement qualitative pour les réparateurs agréés et qualitative et quantitative pour les distributeurs de véhicules neufs et de pièces de rechange.

A l'article 4 § 1 b.i, la Commission subordonne désormais l'autorisation de mettre en place des accords de distribution exclusive à la suppression de toute clause d'étanchéité faisant interdiction aux revendeurs officiels de commercialiser des produits contractuels au profit de vendeurs professionnels étrangers au réseau, les accords de distribution exclusive n'étant admis que : ***«lorsqu'une telle restriction ne limite pas les ventes par les clients du distributeur ou du réparateur»***

En maintenant à de telles conditions la possibilité de conclure des accords de distribution exclusive, la Commission a privé de tout intérêt le recours à un tel système.

En effet, si le distributeur exclusif était assuré d'être le seul distributeur officiel désigné sur sa zone, celui-ci aurait cependant dû subir la concurrence directe de tout revendeur non officiel et étranger au réseau en droit de s'approvisionner auprès d'autres distributeurs officiels sans avoir à subir l'effort d'investissements exigé de tout concessionnaire du réseau de la marque.

En pratique et une fois encore, seule la marque SUZUKI a opté pour un tel système.

A ce jour, l'immobilisme concurrentiel a permis de faire échec à la commercialisation généralisée de véhicules de marque SUZUKI par des opérateurs étrangers au réseau officiel.

Cet état de fait résulte davantage d'une ignorance de nombreux opérateurs économiques de leur droit de s'approvisionner librement en véhicules de la marque afin de les revendre en tant que véhicules neufs.

La totalité des autres marques ont donc opté pour l'instauration de réseaux de distribution sélective.

L'autre évolution marquante caractérisant le Règlement CE 1400/2002 réside dans la possibilité de séparation contractuelle des activités des réparations (service après-vente) et de distribution (vente de véhicules neufs et de pièces de rechange).

Alors qu'auparavant en vertu d'un seul et unique contrat le concessionnaire se voyait confier le droit de vente de véhicules neufs et le droit d'assurer parallèlement le service après vente de la marque, le Règlement CE 1400/2002 a rendu possible la dissociation contractuelle de ces activités.

Ainsi, un même opérateur peut-il n'être agréé qu'en qualité de réparateur, ou encore seulement en qualité de distributeur, ou enfin à la fois comme réparateur et distributeur.

> S'agissant de la sélection des réparateurs agréés, celle-ci intervient désormais exclusivement en vertu de critères de sélectivité qualitatifs limitativement énumérés et réputés objectifs, justifiés par la nature de l'activité, et appliqués de façon non discriminatoire.

La possibilité de multiplier les contrats

Certaines marques automobiles ont même opté pour la mise en oeuvre de trois contrats distincts (contrat de réparateur, contrat de distributeur de pièces de rechange et contrat de véhicules neufs).

Tout candidat respectant ces critères doit obligatoirement être agréé par le constructeur ou l'importateur, que ce soit amiablement ou judiciairement (C.A. DIJON 1er Avril 2004 GARAGE GREMEAU c/ Société DAIMLER CHRYSLER FRANCE – Ch. Civ. B RG n° 03/01547 et Cass. Com. 27 Juin 2005 arrêt n°1492 TGI de METZ- Sté ARNAUD Automobiles c/TOYOTA).

> S'agissant de la sélection des distributeurs, celle-ci intervient désormais en vertu de critères qualitatifs objectifs et non discriminatoires, mais aussi en prenant possiblement en considération des critères quantitatifs tendant à limiter directement le nombre de distributeurs agréés au sein du réseau.

Il s'ensuit que les concédants ont perdu leur prérogative arbitraire de n'agréer que les seuls candidats qu'ils souhaitaient sélectionner en vertu de critères subjectifs.

La sélection des distributeurs à partir de critères objectifs résulte de la suppression de la notion

d'exclusivité territoriale caractérisant elle-même une suppression de concurrence intramarque.

Désormais, tous les membres d'un même réseau de marque sont placés en situation de concurrence directe et immédiate, les frontières ou protections territoriales ayant théoriquement disparues.

La fin des prérogatives arbitraires

Cette situation de concurrence a sonné le glas de l'arbitraire des constructeurs ou importateurs que ce soit à l'occasion de l'agrément des membres du réseau, lors de l'exécution des contrats de distribution ou enfin lors de la résiliation des contrats de distribution et de l'exclusion des distributeurs en place.

La jurisprudence intervenue très récemment après l'entrée en vigueur du Règlement CE 1400/2002 a de surcroît mis à la charge du Juge une obligation de vérification systématique (d'office) du caractère objectif justifié et non discriminatoire des critères qualitatifs de sélectivité (Cass. Com. 28 Juin 2005 GARAGE GREMEAU c/ Société DAIMLER CHRYSLER FRANCE pourvoi n° R 04-15.279 – Recueil Dalloz Cahier Droit des Affaires n° 32/7217 p. 2169 à 2232 du 15 Septembre 2005 – Note Renaud BERTIN).

Parallèlement, le Règlement d'exemption a également instauré un véritable contrôle des motifs et du caractère justifié de la résiliation ordinaire et avec préavis de 24 mois du contrat de distribution ou de réparation.

L'article 3 § 4 du RCE 1400/2002 dispose en effet que : ***«l'exemption s'applique à condition que l'accord vertical conclu avec un distributeur ou un réparateur prévoie qu'un fournisseur qui souhaite notifier la résiliation d'un accord soit tenu de le faire par écrit en spécifiant les raisons objectives et transparentes de la décision de résiliation, afin d'éviter qu'un fournisseur ne résilie un accord vertical avec un distributeur ou un réparateur à cause de pratiques qui ne peuvent faire l'objet de restrictions dans le cadre du présent règlement».***

Parallèlement, les conditions autorisant un fournisseur à exclure définitivement de son réseau l'un de ses distributeurs sont désormais très restreintes.

De longue date, la jurisprudence en matière de distribution sélective n'autorise un fournisseur à exclure l'un de ses distributeurs que si celui-ci a commis une faute grave empêchant la poursuite des relations contractuelles ou ne respecte plus les critères qualitatifs de sélectivité après avoir été mis en demeure de s'y adapter dans un délai raisonnable.

Encore faut-il que les critères non respectés remplissent quant à eux les conditions d'objectivité et de non discrimination.

Une exclusion discrétionnaire désormais impossible

L'exclusion discrétionnaire d'un distributeur est donc dorénavant rendue totalement impossible sauf à engager lourdement la responsabilité de son auteur, celui-ci risquant d'être condamné soit à réintégrer le distributeur en question, soit à l'indemniser de son entier préjudice.

Ainsi, sauf faute grave commise par le distributeur évincé, celui-ci sera immédiatement en droit d'être réintégré au sein du réseau dès lors qu'il respectera les critères qualitatifs de sélection.

Indépendamment du droit de discuter toute évolution des critères de sélection, les distributeurs disposent désormais d'un véritable droit à céder leurs affaires au repreneur de leur choix après avoir pu mettre le cas échéant en concurrence les différents candidats pour céder au plus offrant.

La mise en place de critères quantitatifs par les constructeurs concernant la sélection de leurs distributeurs de véhicules neufs constitue une certaine garantie de pénalité pour un distributeur en place dont le successeur sera en principe contraint de contracter avec lui pour la reprise de son affaire.

Toutefois, la faculté désormais reconnue depuis le 1er Octobre 2005 à chaque membre d'un réseau de distribution de pouvoir établir des points de vente, de réparation ou de livraison secondaires où bon lui semble sous réserve du respect des critères qualitatifs de sélection est susceptible de priver les critères quantitatifs de toute utilité réelle (voir articles 5 § 2b et 12 § 2 du RCE 1400/2002).

Néanmoins, et pour en revenir au droit reconnu aux distributeurs et réparateurs officiels de pouvoir céder leur affaire à leur successeur, il est utile d'observer que celui-ci se manifeste de deux manières possibles.

L'article 3 § 3 du RCE 1400/2002 dispose que : ***«l'exemption s'applique à condition que l'accord vertical conclu avec un distributeur ou un réparateur prévoie que le fournisseur accepte la cession des droits et des obligations découlant de l'accord vertical à un autre distributeur ou réparateur à l'intérieur du système de distribution et choisi par l'ancien distributeur ou réparateur.»***

Par ailleurs, l'*intuitus personae* ayant presque totalement disparu dans le cadre des saisines de distribution sélective, force est de constater que c'est avant tout l'entreprise concessionnaire qui est sélectionnée puis agréée au sein du réseau et non son ou ses dirigeants personne physique.

Au mieux, les marques pourront-elles imposer au nouveau dirigeant ou acquéreur d'effectuer un stage de formation.

L'agrément : un droit intangible de l'entreprise distributeur

Ainsi, tant que l'entreprise distributeur et/ou réparteur d'ores et déjà intégrée à un réseau de distribution continue à respecter les critères de sélectivité et ne commet pas de faute grave, elle conservera son droit intangible d' être maintenue au sein du réseau quels que soient les changements susceptibles d'intervenir dans la répartition de son capital social et dans sa direction effective.

III. L'ABSENCE D'EXPLOITATION PAR LES DISTRIBUTEURS ET REPARATEURS DE LEURS NOUVEAUX DROITS

Cette évolution voire révolution juridique concernant les droits des distributeurs ou réparateurs si elle est bien réelle et substantielle, il n'en demeure pas moins qu'en pratique un très faible nombre d'entre eux ont su s'en prévaloir et les faire appliquer.

Les distributeurs continuent à signer des objectifs de vente dont le volume est souvent fixé de façon arbitraire et totalement irréaliste sans utiliser la faculté de recours à un tiers-arbitre instaurée depuis le Règlement CE n° 1475/95 et maintenue dans le cadre du Règlement CE 1400/2002 du 31 Juillet 2002.

Seuls quelques anciens concessionnaires évincés du réseau lors de l'entrée en vigueur du Règlement CE 1400/2002 ont ils engagé des procédures pour se faire indemniser ou pour obtenir la condamnation sous astreinte de leur fournisseur à les agréer en qualité de réparateur ou de distributeur, c'est-à-dire à les maintenir partiellement ou totalement au sein du réseau (C.A. DOUAI 15/04/04 - TGI METZ 19/10/04 - C.A. ORLEANS 16/12/04).

Les distributeurs continuent également à subir la loi de leurs fournisseurs lorsque vient l'heure de la cession de leur affaire en se bornant à ne contracter qu'avec le ou les seuls candidats imposés ou proposés par la marque.

A ce jour, aucun distributeur n'a saisi la juridiction compétente pour faire juger l'objectivité, le caractère justifié et non discriminatoire des critères qualitatifs de sélection pour l'agrément des réparateurs et/ou des distributeurs.

De même, lorsque certaines marques ont tenté de faire évaluer leurs critères de sélection dans des délais parfois très courts au regard de la dernière mise aux normes du réseau en imposant des critères souvent injustifiés (par exemple hall d'exposition d'au moins 300 m² sous réserve de dérogation arbitraire au cas par cas pour une marque asiatique encore confidentielle), les distributeurs n'ont pas su davantage faire valoir leurs droits.

Le Règlement CE 1400/2002 a mis à la disposition des membres des réseaux toute une panoplie d'outils juridique que les principaux intéressés n'ont pas su exploiter ou auxquels ils ont craint de recourir du fait de l'énorme pression psychologique exercée sur eux par les constructeurs qui se sont acharnés depuis le 1er Octobre 2003 à laisser fallacieusement croire aux membres de leurs réseaux que rien n'avait changé, masquant ainsi la perte flagrante et substantielle de la plupart des prérogatives juridiques dont ils bénéficiaient jusqu'alors.

Il est désormais temps que le rapport de force s'inverse et s'équilibre ; il est également temps que les professionnels de la distribution automobile déploient leurs meilleurs efforts pour que leurs droits soient maintenus lors de l'adoption du prochain Règlement d'exemption censé entrer en vigueur à compter du 1er Juin 2010 sous réserve d'une éventuelle période transitoire.

Pour toute information complémentaire sur ce sujet,
contactez-nous

www.euromotor.info
newsletter@euromotor.info