

RENAULT SANS SCRUPULE A L'EGARD D'UN ANCIEN CONCESSIONNAIRE QUI N'AVAIT PAS DEMERITE

Depuis l'entrée en vigueur du Règlement CE 1400/2002 et la généralisation des accords de distribution sélective qui ont remplacé les anciens contrats de concession exclusive, force est de constater que les comportements arbitraires et irréguliers des constructeurs se sont faits plus rares.

En effet, sous l'empire de la distribution exclusive, les constructeurs pouvaient se débarrasser de façon totalement discrétionnaire et injuste d'un concessionnaire après plusieurs années de bons et loyaux services sans encourir de grands risques de sanction.

Des situations bien injustes ayant parfois des conséquences humaines dramatiques survenaient souvent dans l'indifférence générale.

Il semblerait que la Société RENAULT, ancienne régie d'Etat, renoue avec ces pratiques d'un autre âge, laissant penser qu'elle s'estime à tort ou à raison au-dessus des lois et des règles fondamentales du Droit de la Concurrence.

Ainsi, a-t-elle décidé de se débarrasser d'un distributeur qui ne pouvait normalement être exclu du réseau puisqu'il n'avait commis aucune faute grave et continuait à respecter l'intégralité des critères de sélection.

La SIAC était concessionnaire de la marque RENAULT sur SAINT-GAUDENS depuis 1964, soit depuis près de 36 ans.

Son dirigeant, Monsieur Richard PLAZANET, ancien Président du Tribunal de Commerce de SAINT-GAUDENS et aujourd'hui président de chambre au Tribunal de Commerce de TOULOUSE a toujours géré avec soin et rigueur sa concession afin de satisfaire au mieux les attentes de la marque au losange, et ceci dans un marché local difficile et très concurrenté.

Courant 2006 et 2007, il entreprend la rénovation intégrale de son hall d'exposition pour un coût de 350.000,00 €.

Parallèlement, il procède au remplacement de son chef des ventes et recrute 3 vendeurs supplémentaires dont un vendeur sociétés, allant ainsi au-delà des critères qualitatifs de sélection requis par RENAULT pour une concession titulaire d'un contrat annuel de 530 véhicules neufs.

Dans le même temps en dépit des travaux propres à la rénovation du hall d'exposition, l'avenue donnant accès à la concession est rendue inaccessible durant la plus grande partie de l'année 2007 en raison de lourds travaux de voirie qui ont paralysé l'activité de l'ensemble des commerçants du quartier, ceux-ci ayant même sollicité un dégrèvement de leur taxe professionnelle.

Cela n'empêche pas RENAULT de notifier à la SIAC par courrier RAR du 4 décembre 2007 la résiliation de ses contrats de réparation et de distribution RENAULT moyennant le respect d'un préavis de 2 ans venant à expiration le 4 décembre 2009.

Le motif avancé était une insuffisance de performance commerciale VN sur l'année 2007, étant précisé qu'un tel motif interpelle quelque peu au regard du contexte précité d'une part, et du fait qu'indépendamment de l'absence de toute mise en demeure ou critique préalable sur le sujet, la SIAC était parvenue d'autre part à réaliser l'intégralité de ses objectifs de vente VN sur le dernier trimestre de l'année 2007.

Richard PLAZANET est convaincu que certaines inimitiés personnelles, notamment à la Direction Commerciale FRANCE, lui valent ce « *traitement de faveur* ».

Le 6 février 2008, la SIAC fait officiellement acte de candidature auprès de la Société RENAULT afin d'obtenir un nouveau contrat de distributeur RENAULT avec prise d'effet au 5 décembre 2009 au plus tard.

En effet, tout membre d'un réseau de distribution sélective, même qualitative et quantitative, est en droit de s'y maintenir s'il n'a pas commis de faute grave et qu'il continue à respecter les critères de sélectivité ; la SIAC continuait par ailleurs bénéficiaire de ses contrats de réparation et de distribution DACIA qui n'ont curieusement pas été résiliés par la Société RENAULT.

La Société RENAULT attendra près d'un an et demi pour prendre position sur cette demande d'agrément et la rejeter par un premier courrier du 8 juin 2009 au terme duquel elle prétend avoir modifié son critère quantitatif et ne plus disposer de place au sein de son numerus clausus pour maintenir la SIAC en qualité de distributeur sur SAINT-GAUDENS.

La Société RENAULT expose expressément dans son courrier qu'aucun point de vente de son réseau primaire "R1" ne sera maintenu sur SAINT-GAUDENS postérieurement au 5 décembre 2009.

La SIAC interroge alors la Société RENAULT pour connaître les modalités de fixation de son critère quantitatif, la méthode appliquée pour le faire évoluer ainsi que les raisons d'une telle modification.

Logiquement, elle fait observer que si cette décision obéit à des motivations économiques objectives, il faudrait alors que la Société RENAULT applique la même sanction à tous les distributeurs disposant d'un potentiel de vente équivalent au sien sur le territoire français.

Par un courrier du 30 juin 2009, la Société RENAULT daigne fournir quelques explications en énonçant que de façon assez étonnante son critère quantitatif ne repose pas à proprement dit sur le nombre de points de vente ou le nombre de distributeurs au sein de son réseau, **mais en réalité sur le nombre de contrats en vigueur(!).**

Cela pose une évidente difficulté au regard de l'obligation de tout fournisseur d'un réseau de distribution sélective de définir des critères quantitatifs, objectifs, précis et non discriminatoires appliqués uniformément à l'ensemble du réseau.

En effet, à titre d'exemple, la Société RENAULT RETAIL GROUP (filiale commerciale à 100 % de RENAULT) ne dispose que **d'un seul contrat pour 160 points de vente** en FRANCE alors que la SIAC disposait d'un contrat pour un seul point de vente.

D'autres distributeurs disposent d'autant de contrats que de points de vente.

Un tel critère quantitatif apparaît d'emblée totalement discriminatoire, discrétionnaire et incompatible avec les conditions requises par la jurisprudence tant nationale qu'euro-péenne.

Non seulement, la Société RENAULT a t elle annoncé que ce critère quantitatif de 303 contrats passera donc à 302 contrats à compter du 5 décembre 2009 ; pire encore, elle a fait savoir à la SIAC que si le nombre de contrats qui ne correspond à aucune réalité économique ou commerciale venait à chuter en-deçà de 302 contrats, aucune place ne serait pour autant libérée pour la SIAC.

Ainsi, si le nombre de contrats chutait à 300 ou à 290 en raison de nouvelles résiliations à effet immédiat ou, selon les propres termes de RENAULT « *de tout autre évènement le justifiant* », cela n'aurait pas cependant permis à la SIAC d'être renommée.

L'éviction était donc aussi irrémédiable qu'arbitraire.

Lorsque la SIAC a fait observer à RENAULT que la suppression de tout réseau primaire "R1" sur SAINT-GAUDENS entraînerait la suppression du réseau secondaire "R2" dont les membres doivent obligatoirement être rattachés à un membre du réseau primaire "R1",

par courrier du 21 octobre 2009, la Société RENAULT fait volte face et, contrairement à ce qu'elle avait jusqu'alors affirmé et confirmé, elle a soudainement prétendu que finalement la zone de chalandise de SAINT-GAUDENS sera rattachée au concessionnaire de FOIX.

Or, suite à la suppression des exclusivités territoriales et des accords de distribution exclusive remplacés depuis lors par des réseaux de distribution sélective, il est impossible d'affecter en exclusivité la moindre zone territoriale à un opérateur déterminé.

Cela signifie donc, en vérité, que la Société RENAULT a agréé un autre candidat dont elle a dissimulé l'existence à la SIAC durant de longs mois, à savoir le concessionnaire de FOIX, alors même que celui-ci ne dispose d'aucune structure d'exploitation répondant aux critères qualitatifs de sélection pour pouvoir être valablement agréé aux lieu et place de la SIAC.

Pour autant, RENAULT prétend ne pas avoir menti en expliquant que le concessionnaire de FOIX ne disposera pas formellement d'un nouveau contrat de distribution mais simplement d'un avenant à son contrat préexistant, ce qui maintiendrait le critère quantitatif à un numerus clausus équivalent à celui annoncé (302 contrats ... ou moins...).

Malheureusement, les procédures d'urgence engagées par la SIAC pour tenter d'obtenir une décision exécutoire pour provision avant le 5 décembre 2009 afin de se maintenir en qualité de réparateur et de distributeur de véhicules neufs sur SAINT-GAUDENS ont échoué, la Société RENAULT se prévalant systématiquement d'exceptions de procédure dilatoires pour échapper à l'examen du dossier au fond et retarder ainsi l'échéance d'une décision judiciaire.

A titre d'exemple, après avoir soulevé et obtenu l'incompétence du juge des référés localement compétent au profit du Tribunal de Commerce de BORDEAUX disposant d'une compétence d'attribution en Droit de la Concurrence, la Société RENAULT a ensuite sollicité et obtenu (provisoirement) le dessaisissement du Tribunal de Commerce de BORDEAUX au profit du Tribunal de Commerce de PARIS...

Quoiqu'il en soit, si la Société RENAULT a pu ainsi faire échec au prononcé d'une décision exécutoire avant le 5 décembre 2009, elle n'échappera pas à un procès au fond en bonne et due forme à l'occasion duquel la légalité de ses pratiques sera minutieusement contrôlée.

Parallèlement, Monsieur PLAZANET annonce son intention de déposer plainte auprès de la DGCCRF et de la Commission Européenne au titre des agissements dont la Société RENAULT l'a gratifié après 36 années de bons et loyaux services ; quel sens de la reconnaissance !

Pour mémoire, l'article L 420-1 du Code de Commerce expose notamment que : « ***sont prohibées... lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou coalitions, notamment lorsqu'elles tentent à :***

1) limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises

4) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement »

Contrevient de façon flagrante aux dispositions précitées, le réseau de distribution sélective ne reposant pas sur des critères de choix objectifs dépourvus de toute discrimination.

A suivre...