

Commerce

Les procès se multiplient entre concessionnaires et constructeurs

Le nouveau règlement européen sur la distribution d'automobiles gêne les constructeurs. Il les empêche d'évincer les concessionnaires « indésirables » pour faire vivre leurs gros distributeurs souvent endettés.

DOSSIER

Pages 7 à 9.

Rien de tel que de changer la règle du jeu en cours de partie pour provoquer des conflits. Le nouveau règlement européen sur la distribution d'automobiles a pris à contre-pied nombre de marques. Lancés dans la constitution de plaques territoriales confiés à de gros opérateurs, ou plaqueurs, (*lire encadré*), les constructeurs qui n'avaient pas formellement terminé la restructuration de leur réseau, se sont trouvés embarrassés par les libéralités du nouveau texte. Un territoire ne peut plus être protégé par l'exclusivité. Or, les concessionnaires retenus pour croître avec la marque, ont dépensé beaucoup d'argent pour répondre aux exigences des concédants. Seule la vaste zone de chalandise promise, constituée par l'absorption de concession(s) voisine(s), peut leur permettre d'amortir leurs investissements.

Dans la majeure partie des cas, cette concentration, orchestrée par le constructeur s'est déroulée sans heurts, le concessionnaire sortant cédant son affaire au « plaqueur ». Mais lorsque les conditions de cette reprise ont été considérées comme inacceptables par les concessionnaires « sortants », ces derniers ont alors pu s'appuyer sur le nouveau règlement pour rester en place. Depuis octobre dernier, les procès se sont multipliés qui les opposent ●●●

L'argus de l'automobile 26 février 2004 - page 7 / encadré

Commerce

Les procès se multiplient entre concessionnaires et constructeurs

La logique des plaques mise à mal

Dans l'espoir de générer des gains de productivité, la plupart constructeurs ont, au fil des ans, agrandis les zones concédées à leurs concessionnaires. Ils les ont ainsi poussé à racheter des concessions voisines ou leur ont confié la responsabilité de territoires environnants « libres ». Se sont ainsi constitués

d'immenses territoires, comprenant de nombreux points de ventes, orchestrés par un même opérateur. Dans le jargon de la distribution automobiles, ces vastes zones de chalandises sont appelées « plaques », « pivots » ou encore « hubs ». Aujourd'hui, ces « plaques » ne peuvent plus être protégées par l'exclusivité.

Commerce

Les procès se multiplient entre concessionnaires et constructeurs

(suite de l'article page 7)

●●● aux concessionnaires considérés comme indésirables dans le réseau. Ces résistants parviennent souvent à « mettre le pied dans porte » et s'imposent comme réparateurs officiels de la marque, en respectant les critères de sélection. En revanche, il leur est beaucoup plus difficile de se faire agréer distributeurs contre la volonté des marques.

Bête noire de certains constructeurs et de leurs services juridiques, l'avocat Renaud Bertin a multiplié les procédures à leur encontre en s'appuyant sur les subtilités du nouveau règlement. A ce jour, les jugements en première instance – à l'exception de celui du tribunal de commerce de Dijon –, sont plutôt favorables aux concessionnaires évincés qui se voient attribuer des indemnités parfois conséquentes. La prudence s'impose néanmoins et il faudra attendre des décisions de Cours d'Appel, voire de Cassation, pour qu'une jurisprudence se dessine clairement en la matière.

■ OBSTACLE A CANDIDATURE

Daimler Chrysler a été condamné à payer 835 000 euros à un de ses anciens concessionnaires Mercedes d'Angers « Garage de Bretagne ». Après audit, ce dernier avait été agréé en qualité de réparateur de la marque,

à compter du 1^{er} octobre 2003. Mais le constructeur a refusé de l'agréer comme distributeur. Le tribunal a considéré que Daimler Chrysler avait fait obstacle à la candidature du concessionnaire en tant que distributeur. Le constructeur avait tardé à lui communiquer les critères de sélection et avait déclaré vouloir s'opposer à sa demande d'agrément.



Maître Renaud Bertin

de 80 000 € correspond à six mois de marge brute sur la vente des véhicules neufs.

Jugement du 12 décembre 2003, du tribunal de commerce de Versailles.

■ RÉSILIATION ABUSIVE

Nissan France a été condamné à payer 200 000 € à Autostyl, concession installée à Saint-Martin d'Hères (38). Cette affaire est celle de Philippe Moreau (*lire encadré*), ancien président du groupement des concessionnaires Nissan et responsable local et national du CNPA, qui s'est battu pour défendre les résiliés. Le tribunal de Commerce de Versailles a condamné le constructeur pour résiliation abusive, Nissan France n'ayant pas prouvé que le concessionnaire avait commis une faute grave. Ce jugement était attendu par le tribunal de commerce de Grenoble devant lequel Philippe Moreau demandait à Nissan France l'équivalent de deux années de marge brute (soit plus de 2 millions d'euros) pour l'avoir exclu de la procédure d'agrément au motif qu'il avait précédemment été résilié pour faute. Cette seconde décision sera connue dans quelques mois.

Jugement du 14 novembre 2003 du tribunal de commerce de Versailles.

■ TRANSPARENCE

BMW France a été condamné à agréer comme réparateur un ancien de ses concessionnaires, sous réserve qu'il respecte les critères de sélection. La demande du concessionnaire d'être nommé en qualité de distributeur a, en revanche, été rejetée. Sa candidature serait arrivée trop tard, BMW ayant déjà nommé un nouveau distri-

Jugement du 27 janvier 2004, du tribunal de commerce de Saumur.

■ **CLAUSE DISCRIMINATOIRE**

Nissan France a été condamné à payer à son ancien concessionnaire de Saint-Paul les Dax (40), Policar, quelque 160 000 €. Il doit d'une part lui verser 80 000 € pour s'être rendu coupable de l'avoir évincé de façon discrétionnaire de son réseau de distributeur sans avoir examiné au préalable son dossier de candidature. Le constructeur s'était prévalu d'une clause de son contrat de distribution que le tribunal a considérée comme discriminatoire. La clause écartait du réseau de distribution tout ancien concessionnaire de la marque qui aurait été résilié pour faute. Ne pouvant s'appliquer qu'à des anciens concessionnaires Nissan, cette clause ne les place pas sur un pied d'égalité avec d'éventuels postulants n'ayant pas appartenu au réseau. C'est pourquoi elle est discriminatoire. Précisons que Policar a été agréé comme réparateur officiel mais ne souhaite pas exercer cette activité.

Dans ce même jugement, Nissan France a été condamné à verser 80 000 € (en plus des 80 000 € déjà mentionnés) pour avoir procédé à une résiliation extraordinaire abusive du contrat de concession. Cette résiliation lui permettait de faire coïncider la fin du contrat de concession avec l'entrée en vigueur du nouveau règlement. Ce montant

buteur. Le tribunal a cependant condamné BMW à payer 250 000 € au concessionnaire pour manque de transparence dans la désignation du distributeur.

Jugement du 24 octobre 2003 du tribunal de commerce d'Arras, le concessionnaire a fait appel.

■ **NUMERUS CLAUSUS**

Daimler Chrysler n'a pas commis de faute en refusant à l'un de ses concessionnaire Mercedes, le garage Gremeau, son agrément en qualité de distributeur de véhicules neufs. Mais le constructeur est contraint de l'agréer en qualité de réparateur sous astreinte de 100 000 € par jour de retard. Pour refuser de l'agréer comme distributeur, le constructeur a soutenu que le numerus clausus était atteint. Il a été suivi par le tribunal qui a considéré qu'au moment du dépôt de la candidature du Garage Gremeau, les critères du numerus clausus étaient déterminés, légitimes et déjà en application. Le principe retenu par Daimler Chrysler : un seul point de vente par aire urbaine de moins de 500 000 habitants.

Jugement du 25 septembre 2003 du tribunal de commerce de Dijon, le concessionnaire a fait appel.

■ **A SUIVRE**

D'autres contentieux sont en cours opposant des concessionnaires résiliés de Peugeot et de Toyota à leurs constructeurs respectifs.

JEAN-PIERRE GENET

Commerce

"Les constructeurs qui ont résilié leur réseau avec préavis d'un an seulement risquent de devoir dédommager les concessionnaires non repris"

Pour mettre en conformité leur réseau avec le nouveau règlement, certains constructeurs (1) ont procédé à une résiliation dite « extraordinaire » de leurs concessionnaires. Alors que la résiliation « ordinaire » impose une période de préavis de deux ans, la résiliation « extraordinaire » permet au concédant de ramener la période de préavis à un an seulement.

Privé d'un an d'activité, le concessionnaire résilié dispose donc de moitié moins de temps pour trouver une alternative. Pour justifier cette procédure « extraordinaire », le constructeur doit démontrer qu'il est contraint « de réorganiser la totalité ou une partie substantielle son réseau ».

En l'occurrence, les constructeurs avaient-ils le droit d'utiliser la résiliation extraordinaire pour mettre leur contrat en conformité avec le nouveau règlement ? Tous les concessionnaires ainsi résiliés qui se sont vu proposer de nouveaux contrats, n'ont rien à y

des concessionnaires ainsi résiliés ont porté leur affaire devant les tribunaux. Lorsqu'il y a effectivement eu une véritable réorganisation du réseau coïncidant avec la mise en conformité avec le règlement, le constructeur a eu gain de cause. Ce fut ainsi le cas de Peugeot (qui restructurait en profondeur son réseau allemand) devant un tribunal de Sarrebruck. Une autre décision a également été favorable au constructeur sochalien devant le tribunal de commerce de Paris (voir ci-contre).

En revanche, dans un jugement du 11 février dernier, le tribunal de commerce de Versailles, a donné raison au concessionnaire Mercedes d'Angers, le Garage de Bretagne, considérant qu'il avait été abusivement résilié selon une procédure extraordinaire. Cette instance a condamné Daimler Chrysler France à verser au concessionnaire 1,2 millions d'euros. Cette somme correspond à une année de marge brute sur la vente des véhicules neufs. Le tribunal a soutenu que le constructeur n'avait pas besoin de restructurer le réseau. Il s'est notamment appuyé sur les déclarations faites par le constructeur à L'argus à la veille de l'entrée en vigueur du règlement, lequel affirmait : « l'essentiel de la réorganisation du réseau est achevée ».

« Cette décision est une première en France, et semble-t-il en Europe, commente Maître Renaud Bertin, défenseur du Garage de Bretagne. Sous réserve de sa confirmation par la cour d'appel de Versailles, elle pourrait avoir d'importantes conséquences si les concessionnaires abusivement résiliés engagent des actions similaires. Les répercussions financières pourraient être lourdes à assumer pour les constructeurs concernés. »

Le nouveau règlement ne constitue pas une cause de réorganisation des réseaux

redire. En revanche, ceux qui ont été définitivement éliminés du réseau peuvent estimer avoir été privés d'un an de préavis et donc d'un an d'activité.

Questionnée à ce sujet, la Commission européenne avait répondu dans une brochure explicative du règlement que « l'intervention du nouveau règlement ne constituait pas en elle-même une cause de réorganisation des réseaux de distribution ». Mettre en conformité un réseau avec le règlement ne pouvait donc pas, à lui seul, justifier « une résiliation extraordinaire ».

J.-P.G.

1) Citons Daimler Chrysler France, Peugeot, Citroën,

L'argus de l'automobile 26 février 2004 - page 9

« Les constructeurs n'ont pas joué le jeu »

Ancien président du groupement des concessionnaires Nissan, lui-même résilié, Philippe Moreau (photo) a gagné un premier procès contre son ancienne marque. Il nous fait part de ses réflexions.

L'ARGUS. Comment expliquez-vous cette multiplication de procès entre concessionnaires et constructeurs ?

PHILIPPE MOREAU. S'il y a tant de procès (et il y en aura encore plus), c'est simplement parce que les constructeurs n'ont pas joué le jeu. Ils ont voulu rester maîtres. Avec le nouveau règlement, ils pouvaient choisir entre une distribution sélective ou exclusive. Ils ont choisi la sélectivité par défaut



considérant que c'était moins dangereux. Mais elle leur enlevait une partie de leurs prérogatives et redonnait un peu la main aux distributeurs. Malgré cela, ils ont tout mis en œuvre pour conserver leur rôle de patron de réseau. On le voit très bien dans la communication tardive des critères. On a attaqué, on a gagné : la lutte pot de terre contre pot de fer n'est pas toujours gagnée dans le sens que l'on imagine.

Pourquoi les constructeurs n'ont-ils pas cherché à négocier plutôt que d'aller au contentieux et de finalement payer beaucoup plus cher ?

Les constructeurs n'ont pas imaginé que l'on serait aussi résistants et que l'on tiendrait.

Ils ont pensé que les distributeurs qui sont de plus en plus gros, donc de plus en plus dociles, de plus en plus consensuels, n'oseraient pas attaquer. Je pense que leurs juristes ne sont pas incompetents, mais qu'ils ont tenté le coup et se sont trompés.

Tous ces procès vont les contraindre à modifier les contrats, notamment les critères de sélection.