

Juridique

« J'y suis j'y reste » ou l'inamovibilité du distributeur au sein du réseau

Beaucoup de distributeurs automobiles considèrent que l'entrée en vigueur du Règlement CE 1400/2002 a été génératrice de contraintes financières (les marques ont profité de la mise en place des critères de sélectivité qualitatifs pour exiger de nouveaux investissements), mais aussi psychologiques (menace quant au nouveau mode de rémunération, rentabilité quasi nulle pour ne pas dire plus...).

Pour autant, d'un point de vue strictement juridique, le Règlement CE 1400/2002 du 31 juillet 2002 a opéré un véritable rééquilibrage des forces entre concédants et concessionnaires. Parmi les nombreux exemples, il convient d'évoquer en premier lieu, dans cette seconde fiche pratique, le droit pour tout distributeur ou réparateur d'être maintenu au sein du réseau quelle que soit la durée déterminée ou indéterminée de son contrat. Jusqu'au 1^{er} octobre 2003, la résiliation constituait l'arme absolue ainsi qu'une véritable épée de Damoclès placée constamment sur la tête du concessionnaire permettant de le tenir dans un véritable état de subordination juridique et économique. Ainsi, sous réserve d'un préavis porté de 12 à 24 mois, les concédants étaient en droit de résilier sans motif ni justification n'importe lequel de ses distributeurs, avec pour risque, à terme, la déconiture de son entreprise. A l'inverse, depuis l'entrée en vigueur du Règlement CE 1400/2002 et la généralisation des accords de

distribution sélective, les membres des réseaux de réparation et de distribution ont acquis un droit à l'inamovibilité et au maintien des relations contractuelles.

Si en apparence, un contrat à durée déterminée peut ne pas être renouvelé sous réserve du respect d'un délai de prévenance de 6 mois, ou si un contrat à durée indéterminée peut être résilié avec obligation d'énonciation transparente des motifs de rupture et sous réserve du respect d'un préavis de 12 à 24 mois, il n'en demeure pas moins que l'expiration du contrat n'est pas une fin en soi puisqu'elle n'est plus synonyme d'exclusion effective du réseau. En effet, dans un système de distribution sélective, tous les membres d'un même réseau doivent être traités de façon strictement identique du fait qu'ils sont placés en situation de concurrence directe. Ainsi, sauf pour faute grave caractérisée, ou non respect fautif et avéré des critères qualitatifs de sélectivité, tout distributeur ou réparateur dont le contrat viendrait à être dénoncé est

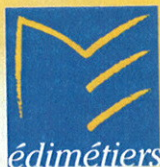
en droit de représenter immédiatement sa candidature à sa propre succession en étant certain d'être renommé puisqu'il serait l'unique candidat sur la zone de chalandise, et en tout état de cause le premier dans le temps, à respecter l'ensemble des critères de sélectivité requis pour pouvoir être valablement agréé.

Tout refus d'agrément engagerait immédiatement et lourdement la responsabilité de la marque (voir CA DIJON 1^{er} avril 2004 et CASS. COM 27 juin 2005).

La principale menace qui pesait jusqu'alors sur chaque concessionnaire étant désormais écartée, il serait souhaitable que ceux-ci en prennent davantage conscience afin de rééquilibrer leurs relations commerciales et contractuelles avec leur(s) fournisseur(s) en instaurant un véritable dialogue et en négociant activement les conditions d'exécution de leur(s) contrat(s) sans courir le risque d'être évincé en cas d'insubordination. ■

Maître Renaud BERTIN,
Avocat à la Cour

Pour passer votre
publicité dans



Edimétiers
84, bd de Sébastopol
75003 Paris
Tél.: 01 42 74 28 78
Fax: 01 42 74 28 35



Contact : Mathieu Tournier

Tél.: 01 42 74 28 73 ou m.tournier@editions-mirabelle.com