

>>> JURIDIQUE

Proroger pour mieux...

Alors que la Commission européenne devrait, sauf ultime retournement de situation, prolonger le règlement 1400/2002 jusqu'en mai 2013, nombreux sont les professionnels à se questionner sur l'après. Un basculement dans le régime général, comme l'entend la Commission ? Une nouvelle exemption, comme le souhaitent certains distributeurs ? Le Journal de l'Automobile, en collaboration avec 7PMTV, a réuni autour d'une table les incontournables experts sur la question afin de débattre de l'intérêt des différents scénarii, mais surtout des dispositions à conserver, à supprimer ou à faire évoluer.



Dans quelques jours, l'après-vente automobile sera régie par une nouvelle législation. Afin de mieux encadrer la concurrence, d'ouvrir les marchés, d'étendre les possibilités commerciales et ainsi d'offrir plus de choix, et donc de meilleures conditions aux consommateurs. Soit. C'est la conséquence d'une observation relevée dans le rapport d'évaluation de la Commission sur les effets du 1400/2002 réalisé en 2006. faut-il le rappeler ?

"La concurrence sur le marché des services et de la réparation automobile n'est pas suffisante. Moins vigoureuse que sur le commerce de véhicules neufs en tous les cas", nous expliquait récemment Axel Bierer, membre de la direction générale Concurrence de la Commission européenne aux côtés de Paolo Cesarini, chef d'unité de cette même direction générale. Ses services ont justement tranché. Leur projet de loi prévoit deux poids, deux mesures. Pour la vente de véhicules neufs, puisque le règlement 1400/2002 semble avoir été bénéfique à la concurrence, il sera donc prorogé pour une période de trois ans. D'aucuns se déchirent déjà sur les raisons ou l'intérêt d'une telle prorogation et sur le devenir de cette exception. L'après-vente, quant à

elle, basculera dans le régime général dès le 1^{er} juin prochain. Un règlement d'exemption générale lui-même en passe d'être renouvelé. Une différence de traitement et un encombrement du calendrier qui n'aident pas franchement à éclaircir la situation. Dommage, alors que les principaux intéressés peinent à s'y retrouver.

Deux thèmes au cœur du débat

Sans cesse retouché, le palimpseste législatif en devient confus. C'est pourquoi, aujourd'hui encore, nous nous sommes intéressés au sujet avec cette fois l'ambition de demeurer concrets. Histoire de démonter l'épouvantail, de lever le flou, de rendre compte, finalement, de ce que peuvent entraîner de telles orientations juridiques pour l'avenir de la distribution. A défaut de réaliser un recueil exhaustif des conséquences, nous avons choisi de nous concentrer sur deux thèmes précis. Deux sujets qui reviennent souvent au cœur du débat, et que les députés européens eux-mêmes ont récemment pointés du doigt.

Le 6 mai dernier, en effet, le Parlement européen, via une résolution adoptée par sa commission "économique et financière" (Econ), incitait à faire de la prorogation souhaitée par la Commission, une opportu-

FOCUS

<<<<

Les participants



Axel Bierer, direction générale Concurrence de la Commission européenne.



Aurelio Pappalardo, professeur émérite, spécialiste du droit de la concurrence, ancien chef d'unité de la direction générale Concurrence de la Commission européenne.



Joseph Vogel, avocat, spécialiste de la défense des constructeurs.



Renaud Bertin, avocat, spécialiste de la défense des distributeurs.

Sommaire

- Cadrage : page 31
- Fin du multimarquisme, fantôme ou réalité ? : page 32
- Cession des entreprises et concurrence Intra-marques : page 34

mité pour réaliser une nouvelle étude d'impact avant 2013, afin d'appréhender de façon complète les effets des suppressions du multimarquisme et de la liberté de cession de son entreprise par un distributeur. Parce que ces sujets, au sein d'un règlement spécifique ou général, sont parmi les items les plus cruciaux ou anxiogènes, nous avons précisément choisi de les évoquer avec nos 4 experts. Voici, à suivre, le contenu de leurs échanges ■

Cadrage

Aurelio Pappalardo : Les contrats qui régissent les relations commerciales entre les constructeurs et les distributeurs de voitures, mais aussi avec les vendeurs de pièces détachées et ceux qui réparent les véhicules, peuvent parfois poser des problèmes d'un point de vue juridique ou d'un point de vue de la concurrence. C'est à dire que ces contrats peuvent entrer en conflit avec une disposition du traité de fonctionnement de la Communauté européenne qui interdit les ententes. C'est le noyau du sujet. Pour remédier à ce problème, vu le grand nombre de contrats en la matière, la Commission a adopté un règlement en 1985. Un acte de portée générale qui apporte une exemption à ces contrats, par rapport à l'interdiction qui pourrait les frapper, à certaines conditions. D'emblée, précisons que ce règlement d'exemption par catégorie n'impose rien. C'est un règlement qui exempte. Si les conditions que pose ce règlement ne sont pas remplies, le ou les contrats ne sont pas exemptés et ils se trouveraient alors dans une situation juridique fragile avec des conséquences économiques désagréables pour toutes les parties. D'où l'intérêt, pour tout le monde, de se conformer à ces règles.

Ce règlement a été renouvelé trois fois. Le 3^e est actuellement encore en vigueur. Et, puisque les règles communautaires prévoient que la Commission, en temps utiles, tire un bilan des résultats du règlement pour voir s'il faut le proroger, le modifier etc., la Commission a fait, en mai 2008, une analyse approfondie de ce dernier. Cette étude mettait clairement en lumière l'intention de ne pas proroger ce règlement. La Commission y expliquait notamment que la concurrence dans le secteur de la distribution de voitures neuves était forte et efficace, et laissait donc entendre qu'il ne paraissait pas nécessaire de renouveler ce règlement. Ce qui n'était pas du tout le cas pour l'après-vente ou la réparation.

Sous réserve des tout derniers développements, la situation qui se dessine est la suivante : Bien que le règlement, 3^e de la série, ait été considéré comme à ne pas proroger, la Commission a décidé de le prolonger pendant trois ans. C'est à dire de ne pas y mettre fin à son échéance naturelle à la fin du

mois de mai 2010. Ce règlement est donc destiné à ne pas être prorogé, mais pas tout de suite. C'est la première chose.

La deuxième, c'est qu'en mai 2013, au moment où cela va se produire, il y aura un règlement général d'exemption. Les questions qui sont actuellement réglées par le 1400/2002 seront alors réglées par le règlement général.

Mais, ayant été observé que sur les marchés de l'après-vente, de la réparation et du commerce de pièces de rechange, la concurrence n'était pas aussi forte et efficace que pour la vente de VN, il a été décidé que ces activités seraient encadrées par un nouveau règlement, qui entrera en vigueur à la fin de ce mois de mai.

Récapitulons. Un règlement existe et va encore vivre trois ans. Un autre, spécifique voiture lui aussi, va naître prochainement. Enfin, il existe un troisième texte qui est la continuation du règlement général pour les accords que nous appelons verticaux. Ces 3 pièces sont des règles véritables. Il faudra les coordonner. Ensuite, il va y avoir deux lignes directrices. Ce ne sont pas des règles de droits, mais c'est tout comme. L'une de ces lignes commentera le règlement général et l'autre, le spécifique.

À côté de cela, un gros débat s'est ouvert. Cette profonde modification, signifiant quand même la fin du règlement spécifique, est un changement important par rapport au passé, parce qu'il y a beaucoup de dispositions de l'actuel règlement qui sont importantes et très discutées.

Alexandre Guillet : Autant de règlements et de textes pour finalement ne rien imposer. N'est-ce pas un peu déconcertant ?

Renaud Bertin : Il est déjà remarquable que le projet de futur règlement général prévoit un caractère obligatoire et d'application directe. Ce qui est une évolution par rapport à l'ancien règlement d'exemption, dont, tant la Cour de justice, que les juridictions nationales, soulignaient l'absence de forces juridiques contraignantes directes.

Je pense par ailleurs que le **Pappalardo** vient de décrire un paradoxe assez important dans la démarche de la Commission, qui, dans son rapport d'évaluation nous dit : "les choses sont



beaucoup plus simples aujourd'hui, et le secteur automobile n'a plus besoin d'un règlement spécifique, simplifions les choses". Or, au lieu d'avoir un règlement, on va se retrouver avec trois règlements, deux séries de lignes directrices, avec peut-être des conflits d'application dans le temps et des problèmes de coordination entre les différentes étapes. Ainsi, avec cette réforme, au lieu d'accoucher d'une souris, l'éléphant accouche d'un mammouth. Car, en réalité, loin de simplifier, on complexifie et c'est peut-être aussi la raison pour laquelle demeure un manque d'intérêt. C'est que personne n'y comprend plus rien. Parce qu'on dilue dans le temps et dans différentes normes, un régime qui n'est devinable que de ceux qui le suivent au jour le jour.

Axel Bierer : Je crois qu'il y a là une erreur profonde de jugement, quant à l'expérience pratique de l'application des règles de concurrence. Le règlement actuel est hyper compliqué, avec beaucoup de provisions. Ce qui, par appréhension, a provoqué des plaintes, sans aucune base concurrentielle, mais au contraire sur un plan purement commercial. La Commission et les autorités nationales de la concurrence ont été inondées, mobilisant ainsi des ressources que nous aurions pu utiliser autrement. Pour en finir avec ce grand gaspillage et faire reculer ces peurs du changement, nous avons, comme nous le demandaient certaines associations de concessionnaires, prolongé le règlement actuel, de manière à donner plus de temps à l'adaptation.

Notre nouveau plan, après cette période de trois ans, est le suivant : On applique le règlement général purement et simplement sur tous les marchés. On ajoute trois restrictions qualifiées pour le marché des pièces de rechange. Puis on applique les lignes directrices.

Nos explications sectorielles pour l'automobile feront directement référence au règlement général. Les concessionnaires ont eu l'habitude de vivre dans un monde à part. Nous voulons les amener vers un règlement plus économiquement justifié et amener le secteur vers un droit de la concurrence générale. ■



Fin du multimarquisme, fantôme

Aurelio Pappalardo - Avec le règlement 1400/2002, toutes les interdictions de concurrence sont interdites. D'après le règlement actuel, un constructeur ne peut pas, en effet, imposer une interdiction de concurrence à son distributeur. Par contre, le règlement d'exemption général, celui qui va mourir bientôt, comme le prochain qui entre en vigueur fin mai, permet au constructeur de limiter cette concurrence, donc le multimarquisme, pendant 5 ans. La crainte dont on parle est que, dès que le règlement général aura remplacé le règlement 1400/2002, le multimarquisme, c'est-à-dire la possibilité pour un distributeur de vendre deux ou trois marques, sera soit pratiquement interdit, soit très difficile. Notamment parce qu'il ne faut pas oublier qu'il y a un rapport déséquilibré entre les constructeurs et les distributeurs.

Joseph Vogel : Je pense qu'il ne faut pas jeter la pierre aux règlements d'exemption, en général. Je pense que ce n'est pas juste car ce sont des instruments juridiques très utiles. Ils sont peut-être complexes, mais ils rendent énormes services car ils apportent aux gens une sécurité juridique. Au moins, nous savons que les contrats sont exemptés par catégorie s'ils remplissent certaines conditions. Donc, c'est une facilité. Et c'est également très bien que nous allions vers un seul règlement d'exemption général qui, à terme, couvre l'ensemble des activités parce que c'est beaucoup plus simple de n'avoir qu'un seul règlement pour la vie économique, pour les juristes et pour les opérateurs. Il ne paraît pas normal que pour la distribution, la moto ne soit, par exemple, pas soumise au même règlement que les automobiles. C'est une complexité qui ne se justifie pas.

Tous les autres secteurs vivent avec le règlement général et vivent très bien. Dans ce cadre-là, les parties choisissent le mode de distribution et l'expression de l'exclusivité ou de la non-exclusivité qui est la plus appropriée à leur économie. Or, que recherchent les parties, en général, dans un réseau de distribution ? C'est de minimiser les coûts de distribution et d'augmenter la demande. C'est toujours ça qui est à la base du système.

Par ailleurs, dans tous les autres secteurs, on choisit un certain degré d'exclusivité. Dans certains secteurs, comme celui de la moto, on choisit une exclusivité totale, dans d'autres, on préfère une exclusivité partielle, une exclusivité de showroom, ou encore une

exclusivité de personne morale. Donc il faut laisser faire le marché. Il ne faut pas avoir peur.

Axel Bierer : Ce n'est pas la fin du multimarquisme. Cette peur est complètement injustifiée. Comme l'a rappelé justement le P Pappalardo, le règlement d'exemption ne prescrit rien. Il n'interdit rien et ne règle pas les relations contractuelles. Le multimarquisme existait avant le règlement actuel. Et pour des raisons purement économiques, tout le monde a eu un intérêt au multimarquisme.

Si j'estime que le règlement d'exemption par catégorie actuel n'a pas permis le développement du multimarquisme, notons qu'il y a déjà aujourd'hui beaucoup d'exemples dans l'Union européenne, où

Renaud Bertin : C'est très astucieux ce que dit M. Bierer. "Un règlement n'exige rien, il n'y a plus besoin de règlement". En réalité, le multimarquisme a évolué au gré des 3 règlements successifs. Le premier l'empêchait complètement. Le deuxième le rendait possible via des structures juridiques différentes et des structures d'exploitation différentes. Le troisième permet un multimarquisme effectif au sein d'un même hall d'exposition avec une interdiction au constructeur d'imposer plus de 30 % de la surface d'exposition du hall par marque.

Alors, effectivement, nous sommes peut-être face à un règlement d'exemption, mais qui a été appliqué à la lettre par les constructeurs, donc qui a acquis une force obligatoire par la pratique des construc-

teurs et nous sommes ainsi arrivés à la libération de la concurrence intermarques. C'est un des principaux effets du règlement 1400/2002. Et quand on lit le rapport d'évaluation, on voit que la Commission se félicite de l'amélioration de la concurrence intermarques qui a profité aux consommateurs. Et, juste derrière, dans son projet, la Commission ne veut rien interdire, mais elle veut simplement faire appliquer un règlement qui va tout autoriser, y compris la stipulation de clause de non-concurrence qui peut permettre au constructeur de



des producteurs de voitures accordent à leurs distributeurs un multimarquisme qui va au-delà de ce qui est exigé par le règlement général pour être exempté.

Encore une fois, le règlement général n'interdit rien. Il dit simplement que les marques doivent accepter tel ou tel degré de multimarquisme. Mais comme il n'interdit pas, même si les constructeurs voulaient imposer un monomarquisme, à l'heure actuelle, ce ne serait pas non plus forcément illégal.

J'aimerais rappeler que notre préoccupation, c'est le consommateur. On constate que la concurrence sur le marché du VN est hyper féroce. Avant la crise, c'était déjà le cas. Or, on applique un règlement plus restrictif dans un secteur hyper concurrentiel que dans les autres secteurs. Ce qui, d'une part, n'est pas objectivement justifié et ce qui, d'autre part, augmente les coûts de distribution et diminue la flexibilité. Cela, à la défaveur du consommateur.

revenir sur la situation actuelle et imposer du monomarquisme. Et, la Commission s'en est rendue compte. Elle pense, notamment, au moyen d'un code de bonne conduite, essayer de limiter cela, voire de déclarer anti-concurrentielles certaines clauses de non-concurrence appliquées de façon trop dures. Mais il va de soi qu'il y a certaines marques qui n'attendent que cette possibilité de le faire pour évincer des marques concurrentes chez certains de leurs distributeurs.

Joseph Vogel : C'est un faux débat. On essaye de faire peur aux gens de façon infondée parce que le modèle économique qui prévaut aujourd'hui dans la distribution automobile, quel que soit le règlement, n'est pas du tout un modèle de multimarquisme sur un même lieu de vente. Il y a le droit, mais il y a aussi le business modèle des entreprises. Et ce qui compte, c'est le business modèle. Or, dans 90 à 95 % des cas, les distributeurs ont choisi le monomarquisme par site, l'exclusivité de showroom.

ntasme ou réalité ?

Je pense que la solution qui consiste à dire "je n'impose pas le multimarquisme pour bénéficier de l'exemption", n'est pas du tout adaptée parce que dans ce cas-là, on n'exempte pas certaines solutions de monomarquisme qui sont tout à fait justifiées. Je pense, par exemple, aux grandes villes. On sait que les constructeurs aident leurs distributeurs afin de maintenir leur présence dans les grandes agglomérations. Naturellement, si je finance le loyer, en partie ou totalement, je vais demander à ce que mon investissement ne profite pas à un fournisseur concurrent. Parce que, sinon, c'est du free-riding de fournisseur concurrent. Donc je vais demander une exclusivité de marque dans ces locaux puisque je les finance. Mais, normalement, dans ce cas-là, je ne bénéficie pas du règlement d'exemption. C'est une absurdité, car si j'étais sous un autre règlement, j'en bénéficieras.

Axel Brierer : A propos du nouveau règlement et des lignes directrices qui vont l'éclairer, j'ai déjà expliqué qu'il y a des forces économiques qui vont permettre au multimarquisme de perdurer, non seulement sur les zones faiblement peuplées, mais aussi sur les zones plus urbaines où de grands groupes de distribution ne peuvent pas se permettre d'en finir avec le multimarquisme.

Néanmoins, il faut relativiser. Le règlement général n'exempte que les restrictions à la concurrence, puis les restrictions au multimarquisme chez les producteurs qui ont des parts de marché au-dessous de 30 %. Or, aujourd'hui, dans beaucoup d'Etats membres, il y a des producteurs qui ont au-dessus de 30 % de parts de marché. Donc là, a priori, aucune restriction ne sera exemptée. Nous aurons une analyse individuelle. En plus, il y a l'assurance que, dès qu'une

autorité de la concurrence nationale constate que l'application collective du monomarquisme empêche la concurrence, les bénéfices de l'exemption sont retirés.

Aurelio Pappalardo : Lorsque nous avons fait le rapport d'évaluation du 2^e règlement (1475/95), sous le contrôle de M. Monti, le prédécesseur de M^{me} Kroes, nous avons constaté que cela n'avait pas fonctionné. Et c'est justement pour cela que nous avons estimé qu'il fallait renforcer la concurrence. Et c'est ainsi que nous sommes arrivés au règlement 1400/2002. On a notamment interdit toutes les restrictions de concurrence, toutes les obligations de non-concurrence. Et dans le rapport d'évaluation de ce règlement (1400/2002), en 2008, on a constaté que tout s'était bien passé. Mais la Commission a dit : "Ce n'est pas le multimarquisme que je souhaitais, je souhaitais un multimarquisme dans un même showroom". Ce n'est pas la question. Peu importe l'endroit où se concrétise le multimarquisme. C'est secondaire.

Puisque la Commission estime qu'il y a eu ce progrès, je trouve qu'il est contradictoire de faire passer le secteur de l'automobile, dans trois ans, sous un système qui, lui, est plus restrictif. Je ne dis pas qu'il interdit entièrement, mais il est plus restrictif. On ne peut pas nier que le règlement général a, à l'égard de la question dont nous discutons, une approche plus restrictive, dans le sens qu'il exempte, dans la part de marché limitée de 30 %, une restriction qui va dans le sens contraire. C'est indéniable, dans la mesure où ce futur règlement général exempte une restriction.

Renaud Bertin : C'est un retour en arrière. En permettant aux constructeurs de faire, dorénavant, ce qu'ils n'ont pas le droit de faire, ou ce qu'ils ont estimé ne



pas avoir le droit de faire en application de l'actuel règlement.

Aurelio Pappalardo : Nous sommes d'accord, le futur règlement général qui sera en application pour les VN dans trois ans, dit que l'exemption n'est pas donnée, donc qu'il peut être interdit ou qu'il n'est pas exempté par catégorie. Mais vous savez très bien qu'il y a toute une jurisprudence et une doctrine de la Commission qui veut que, lorsqu'une clause n'est pas couverte par une exemption par catégorie, il est très difficile de l'exempter individuellement.

D'après ce futur règlement général donc, l'exemption n'est pas possible si l'obligation de non-concurrence dépasse les 5 ans. Qu'est-ce qu'une obligation de non-concurrence ? Réponse dans l'article 1 du règlement : "C'est une obligation directe ou indirecte imposant à l'acheteur l'obligation d'acquiescer auprès du fournisseur, plus de 80 % de ses achats annuels". Bien. Je pose la question : imaginez que vous soyez un constructeur et que je sois votre distributeur. Nous concluons un contrat et vous m'imposez de vous acheter 79 % de mes achats. Je ne suis pas dans un cas d'obligation de non-concurrence. Mais dans ces conditions, c'est blanc bonnet et bonnet blanc. C'est la même chose. M^{re} Vogel a raison, il faut voir cela au cas par cas et globalement. Mais ma préoccupation est que la tendance de cette réglementation sur le multimarquisme va dans un sens contraire à celui qui, d'après moi, serait dans l'intérêt du consommateur, à savoir plus de multimarquisme.

Joseph Vogel : J'ai l'impression qu'on raisonne encore par des interdictions perçues, par le fait que l'exclusivité serait mauvaise en soi. Je pense que ce raisonnement n'est pas juste parce que l'exclusivité, et l'autorité de la concurrence en France ne cesse de le répéter, n'est ni bonne ni mauvaise en soi. Tout dépend des circonstances, des parts de marché, de la concurrence. Si la concurrence est forte, et si les parts de marchés des constructeurs ne sont pas très élevées, il faut laisser la possibilité, si les parties le souhaitent, de faire de l'exclusivité de marque. Et, dans ces cas-là, l'analyse économique des restrictions verticales nous apprend que ces restrictions ne sont pas mauvaises en soi. On voit



que la concentration baisse chez les constructeurs. Nous sommes dans un phénomène de déconcentration totale. Les marques sont de plus en plus nombreuses sur le marché. Donc la concurrence intermarques n'a jamais été aussi forte qu'aujourd'hui.

Il faut laisser faire le marché parce que les gens sont raisonnables. Un constructeur ne va jamais imposer une situation économiquement déraisonnable parce que ce n'est pas dans son intérêt. Dans des zones de faible densité, jamais un constructeur n'a par exemple demandé un monomarkisme total. On voit donc bien que ce sont les raisons économiques qui commandent.

Il faut donc opter pour le système du règlement général qui est un système d'économie de marché, qui laisse les gens libres de développer des solutions innovantes, et il ne faut pas les brimer par un effet de corset en privant de l'exemption des choses qui sont normales dans tous les autres secteurs.

Il ne faut pas penser que l'exclusivité de marque est mauvaise en soi. C'est un non-sens économique. En principe, si la part de marché des fournisseurs n'est pas trop importante, toutes les études économiques montrent que l'exclusivité de marque est profitable pour les deux parties. Aux Etats-Unis, il y a eu des dizaines de tests économiques qui ont été réalisés et qui montrent que l'exclusivité de marque permet des économies de coût de transaction, permet une spé-

cialisation, permet d'éviter des effets de free-riding au profit de fournisseurs concurrents. Donc, il ne faut pas dire que ce système, qui est bon en principe, n'est pas exempté. Il faut au contraire exempter ce système, mais poser des règles. Et là, la Commission doit intervenir pour éviter les abus.

Renaud Bertin : Il y a quand même une question qui va se poser à la Commission. Et peut-être que cela donnera lieu à une procédure. C'est que, pour restreindre à nouveau la concurrence intermarques, parce que c'est bien cela dont il s'agit, on va permettre à des constructeurs, par des obligations de non-concurrence, notamment vis-à-vis des nouveaux entrants, d'imposer du monomarkisme. Or, c'est une restriction de concurrence intermarques. A partir du moment où la Commission elle-même a reconnu, dans son rapport d'évaluation du 1400/2002, que le développement de la concurrence intermarques a été favorable à l'utilisateur final, facteur déterminant de l'obtention d'une exemption, je ne vois pas comment une nouvelle restriction de concurrence intermarques, pourrait passer l'obstacle de l'article 101, paragraphe 3, et pourrait elle-même être exemptée. Et je pense que vous vous exposez, à terme, à un recours en légalité. Beaucoup de personnes y pensent.

Axel Bierer : Nous avons des surcapacités mondiales de production, nous avons plusieurs constructeurs

qui ont été au bord de la faillite à cause de la concurrence féroce, nous avons des nouveaux entrants, indiens ou chinois, qui achètent des constructeurs européens...

Le règlement général est moins restrictif car il permet à plus de contrats d'être exemptés qu'autrefois. C'est logique. Il s'agit de ne pas appliquer à un marché hyper concurrentiel des règles de restrictions complémentaires plus restrictives qu'aux autres marchés. Car, du point de vue du consommateur, il est extrêmement négatif d'appliquer des règlements restrictifs sur un marché hyper concurrentiel. Je m'explique.

Il y a des conséquences pas anticipées de cette réglementation excessivement restrictive sur un marché hyper concurrentiel. En effet, beaucoup de constructeurs ont eu peur d'une dilution de leur image, du parasitisme de marques concurrentes chez leurs concessionnaires. A cette peur, les constructeurs ont réagi en augmentant leurs standards. Une association de concessionnaires confiait que dès que le règlement actuel était entré en vigueur, les constructeurs avaient renforcé leurs standards de manière significative et que cela avait augmenté les coûts du concessionnaire de 20 %. La réaction des constructeurs face à une hyper réglementation a rendu la chaîne de distribution plus chère et on doit être naïf pour penser que cette augmentation des coûts n'a pas été payée en partie par le consommateur. ■

La liberté de cession d'entreprise

Renaud Bertin. Depuis les affaires sur question préjudicielle, nous avons vu un virage à 180 degrés pris par la Commission européenne, qui montre une préoccupation visant à rendre plus de liberté aux constructeurs, sans assurer un minimum d'équilibre et de force à l'égard du distributeur.

Aujourd'hui, en cas de cessation des relations contractuelles, le futur cadre réglementaire, non pas parce qu'il va interdire mais par ce qu'il va autoriser au constructeur, place le distributeur dans une situation plus que dangereuse. D'un côté, il va se voir contraint de devoir limiter le nombre de marques avec lesquelles il va travailler. Or, rappelons-le, le multimarkisme est un moyen d'indépendance pour un distributeur, qui ne met pas ses œufs dans le même panier. Ensuite, il n'aura pas la possibilité de céder son affaire sans l'agrément préalable du constructeur. Pas même à un autre partenaire qui fait déjà partie du même système de dis-



Axel Bierer : Un constructeur d'automobiles ne peut réussir à distribuer ses voitures via des concessionnaires performants, que s'il est capable de garder des distributeurs motivés, n'ayant pas une peur constante d'être virés et de voir leurs investissements ne pas être amortis. C'est une composante naturelle du marché. Le problème, avec le règlement actuel, bien que personne ne soit obligé de le suivre, c'est qu'on a plutôt tendance à suivre à la lettre ce règlement d'exemption. Ce qui provoque un effet de corset, alors que certaines libertés permettraient aux deux parties de trouver des accords profitables à chacune d'elles. Par exemple, pourquoi veut-on imposer à tout le monde un préavis de deux ans,

alors que dans beaucoup de cas, deux ans, ce n'est pas suffisant pour rentabiliser un investissement ?

Il faudrait donc d'abord regarder la réalité. Dans les faits, un distributeur qui veut vendre ses affaires à un autre membre du réseau, ne le fait jamais sans l'accord implicite du constructeur. Même si ce n'est

pas dans le contrat, cela reste effectif. Personne ne peut dire le contraire. Pas même les associations de concessionnaires.

Par contre, cette provision sur la cession des entreprises est pertinente si un distributeur géant, parfois même coté en bourse comme cela se passe au Royaume-Uni, veut manger un petit concessionnaire. En effet, le constructeur a parfois intérêt à conserver des structures PME parmi ses distributeurs et avoir une certaine concurrence intra-concessionnaire. Mais aujourd'hui, il ne peut pas l'empêcher. Parce que notre actuel hyper-règlement facilite la concentration entre distributeurs et la disparition des PME. Ce qu'il n'y aurait pas eu sur un marché moins réglementé. C'est un paradoxe, le droit de la concurrence contient une provision qui facilite cette concentration. Il y a même un risque d'émergence de monopoles locaux de concessionnaires géants.

Joseph Vogel: C'est tout à fait juste. Dans tous les secteurs, il y a des clauses d'agrèments aux cessions de distributeurs. Il n'y a que dans l'automobile où on avait une disposition imposant la liberté de cession intra-réseau pour avoir le bénéfice de l'exemption. C'est une disposition qui restreint la concurrence et accroît la concentration parce que, si en France nous avons aujourd'hui des groupes aussi importants - certains pesent 5 ou 6 % du marché national VN - nous avons des marques qui ne représentent que 0,5 % du marché national de VN. Aujourd'hui, il y a donc parfois une différence de puissance entre les marques et les distributeurs qui va de 1 à 10. Mais pas dans le sens qu'évoquait M. Pappalardo. C'est le distributeur qui est parfois dix fois plus puissant que les marques. Il y a un renversement du rapport de force qui peut arriver. Et donc, il est tout à fait normal qu'un constructeur qui a 0,5 % de part de marché national ne veuille pas que tous ses distributeurs soient rachetés par un groupe et qu'il ne soit pas amené à discuter, pour 60 % de ses ventes, avec un seul opérateur. La disposition qui autrise un droit de regard du constructeur sur les cessions me paraît tout à fait normale.

Aurelio Pappalardo: Le point de la cession d'entreprise nous conduit à un autre sujet, c'est celui de l'article 3 actuel qui deviendrait un code de conduite. Une association de concessionnaires italienne a proposé de réinsérer cet article dans le code de bonne conduite, dont il avait été exclu dans un projet de code proposé par des constructeurs. Une proposition accompagnée d'une réserve: la cession doit être approuvée par le constructeur.

Je voudrais néanmoins rappeler quelle est la motivation donnée par le règlement actuellement en vigueur à propos de cet article 3, paragraphe 3, qui se penche justement sur ces cessions. Il cite: "Afin de promouvoir l'intégration du marché et de permettre aux distributeurs ou aux réparateurs agréés de profiter de nouvelles opportunités commerciales, ces derniers doivent pouvoir acheter d'autres entreprises du même type qui vendent ou reparent la même marque d'automobile au sein du même système de distribution". Voilà. Je ne suis donc pas d'accord lorsqu'on dit que cette clause est contre la concurrence, sinon la Commission ne l'aurait pas mise dans les considérants.

Renaud Bertin: Je voudrais faire part de mon étonnement face à la position de M. Biereur qui consiste à dire: "En fait, il existe effectivement une clause qui permet au concessionnaire de vendre son entreprise librement, sans avoir l'agrément préalable du constructeur, à un opérateur qui fait déjà partie du réseau". M. Biereur, avec une très bonne connaissance de ce qui se passe chez les constructeurs, dit qu'en réalité, les constructeurs useront de la force qu'ils ont pour dissuader

toute cession qui ne les agréera pas, quitte à violer la disposition du règlement. Et bien supprimons cette disposition. Fermettons-leur d'avoir ces comportements abusifs dans la plus grande légalité, plutôt qu'en vertu de la violation d'un texte! Si ça, ce n'est un parti pris en faveur des constructeurs, M. Biereur, qu'est-ce que c'est?

Axel Biereur: Il ne s'agit malheureusement pas d'un texte pour la protection des concessionnaires, mais pour la protection de la concurrence et des consommateurs. Si un constructeur de voiture souhaite qu'il y ait une concurrence entre les concessionnaires de son réseau parce qu'il considère que cela discipline les concessionnaires et est favorable à la qualité de service offerte à ses clients, de notre point de vue, point de vue partagé par la quasi-totalité des États membres, ce désir qui bénéficie au

consommateur d'une part, et préserve des PME de la disparition au profit de méga distributeurs d'autre part, ne pose absolument aucun problème avec le droit de la concurrence. Bien au contraire, parce que, dans ce cas spécifique, l'intérêt des constructeurs s'aligne avec celui des consommateurs. Et, une provision dans notre règlement travaillant pour la concentration, pour la réduction de la concurrence intra-marques, ne sera pas dans l'esprit de la concurrence.



Renaud Bertin: C'est quand même bien commode. Imaginons: vous avez deux candidats à l'acquisition d'une affaire. L'un multimarque et l'autre qui ne sera que monomarque, dans la marque à céder. Par ce moyen-là, vous pouvez faire échec à l'arrivée de nouveaux entrants. Pourtant, votre rapport d'évaluation a critiqué le fait que votre règlement n'avait pas suffisamment permis l'arrivée de nouveaux entrants. Par cette prerogative d'agrément, vous redonnez au constructeur le moyen d'avoir une mainmise totale sur le patrimoine du concessionnaire, sur l'organisation du réseau, et sur le monomarkisme. Il faut quand même anticiper les effets que peut avoir la restauration de la liberté d'agrément que vous êtes en train d'offrir au constructeur.

Axel Biereur: Sur le marché VN, on ne peut pas parler d'acteurs forts. Avant la crise, nous avons mené des études qui démontraient clairement que les profits étaient, en moyenne, très modestes, voire inexistantes, chez certains concessionnaires et que le consommateur était déjà dans une situation favorable. Si nous devions imposer des règles, nous devions prouver qu'il y a un problème avec la concurrence. Ce qui me paraît difficile en ce moment. ■

