

Quelques problématiques autour de l'agrément du candidat concessionnaire ou réparateur

Classiquement, l'agrément du candidat concessionnaire ou réparateur est libre en système de distribution exclusive, qui laisse toute la place à l'intuitu personae dans la décision du concédant et n'impose pas à celui-ci de fournir ses critères de sélection (*Cass Com, 7 avril 1998, LawLex 200205121BJ ; Cass Com, 1^{er} mars 2011, n° 10-12144, Salentine Automobiles / General Motors France*).

En revanche, la décision du fournisseur en système de distribution sélective est conditionnée dans un premier temps à la vérification de la conformité (avérée ou virtuelle) du candidat aux standards sélectifs qualitatifs (que la candidature porte sur le statut de concessionnaire ou sur celui de réparateur agréé), puis, dans un second temps, pour le candidat concessionnaire seulement et lorsqu'existe un numerus clausus, par la vérification de la possibilité d'installation du candidat distributeur compte tenu des standards sélectifs quantitatifs.

La problématique du refus d'agrément en système de distribution automobile sélective mérite donc d'être soulevée, d'autant plus que la quasi-totalité des constructeurs automobiles ont opté pour la distribution sélective et non exclusive, et que, de fait, la majorité des contentieux se sont détournés de la question traditionnelle du caractère éventuellement abusif de la rupture pour se reporter sur celle du caractère éventuellement fautif du refus d'agrément.

Des décisions de justice récentes amènent à s'interroger sur deux problématiques entourant le refus d'agrément du candidat distributeur.

1/ La faculté du fournisseur de refuser l'agrément indépendamment de la conformité du candidat aux standards sélectifs qualitatifs et/ou quantitatifs

Il est assez fréquent qu'un distributeur ayant fait l'objet d'une résiliation pour faute ou pour manquement contractuel se porte ensuite candidat à un « ré-agrément » au sein du réseau, au terme du préavis de résiliation, ou ultérieurement.

Il est alors compréhensible que le constructeur soit réticent à rouvrir la porte de son réseau à un distributeur précédemment évincé en raison de son comportement ou de toute autre faute contractuelle.

Mais est-il dans ce cas fondé à se prévaloir des manquements passés du distributeur pour refuser une candidature postérieure à ces manquements ?

Plusieurs décisions de première instance ont répondu positivement à cette question (*TC Dijon, 25 septembre 2003 ; TC Grenoble, 24 octobre 2003 ; TC Paris, 26 mai 2008 ; a contrario : TC Versailles, 12 décembre 2003*, considérant le refus d'agrément comme discriminatoire).

En revanche, des Cours d'appel ont jugé le refus d'agrément abusif, mais seulement en raison de ce que la preuve du manquement antérieur du distributeur n'était pas rapportée (*CA Dijon, 1^{er} avril 2004 ; CA Grenoble, 4 octobre 2007*). La même position a été posée par la Cour de cassation (*Cass Com, 7 mars 2006, n° 04-15300, Daimler Chrysler France / Garage X*), qui n'a considéré le refus d'agrément comme abusif qu'en raison de l'absence de preuve du manquement contractuel antérieur.

Il restait donc à connaître la position que prendrait la Cour de cassation dans une affaire où le manquement contractuel antérieur était prouvé.

Dans une affaire relevant du secteur de la parfumerie et donc extérieure au domaine automobile, alors que la satisfaction du candidat aux critères sélectifs d'agrément semblait jusque là être le seul critère pertinent d'appréciation de la candidature (*Cass Com, 14 janvier 2003, n° 99-14198, Lancôme / O'Dylia*), il a été jugé en 2006 que le concédant était fondé à refuser la candidature d'un distributeur précédemment résilié pour impayé s (*Cass Com, 19 septembre 2006, n° 04-15025, Christian Dior / Orphée*, confirmant un arrêt de la Cour d'appel de Paris). Dès lors qu'elle avait pu juger, par un motif non critiqué, que le contrat de distribution sélective avait été résilié pour inexécution par le distributeur de ses obligations contractuelles, c'est à bon droit que la Cour d'appel a débouté le distributeur de sa demande d'agrément sans avoir à constater qu'il ne remplissait pas les conditions d'agrément dans le réseau. En d'autres termes, la seule constatation d'une résiliation antérieure pour inexécution contractuelle non contestée suffit au fournisseur pour opposer une réponse négative à la demande d'agrément.

Restait encore à attendre une transposition de cette solution en matière de distribution automobile.

Une décision de 2009 (*Cass Com, 15 septembre 2009, n° 07-11077, RFA Val de Seine / Carrefour*) rendue à l'occasion de la résiliation d'un contrat d'agent automobile par un concessionnaire, mais parfaitement transposable à la relation entre le concédant et le concessionnaire, avait certes donné raison au concessionnaire qui avait refusé d'agréer un agent dont le contrat avait été précédemment rompu. Mais l'arrêt a été rendu dans des circonstances trop particulières (l'agent « *n'avait formé après la rupture des relations contractuelles aucune demande pour être sélectionné au regard des critères définis en conformité du règlement d'exemption 1400/2002* ») pour qu'on puisse en tirer des conclusions claires.

Néanmoins, cet arrêt permet de noter que le refus d'agrément pourra d'autant plus être validé si le distributeur n'a pas contesté en leur temps les motifs de la résiliation.

En revanche, une décision plus récente et décisive (bien que non publiée au Bulletin) vient d'être rendue par la Cour de cassation, posant le principe selon lequel le constructeur automobile est fondé à refuser l'agrément si la candidature est faite « *de mauvaise foi ou de façon anormale* » (*Cass Com, 28 septembre 2010, n° 09-16424 et 09-16753, BMW France / Sodac*). C'est précisément parce que la Cour d'appel n'avait pas recherché, « *ainsi qu'elle y était invitée, si la demande d'agrément de la société Sodac, dont le contrat de concession avait été précédemment résilié, était présentée de façon anormale et, ou, de mauvaise foi* », que la Cour de cassation censure l'arrêt d'appel.

La Cour de cassation reprend ainsi un critère (la candidature anormale ou de mauvaise foi) issu de l'application de l'article 36-2 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 sanctionnant le refus de vente.

Certes, la Cour de cassation censure pour défaut de réponse à conclusions, et non pour violation de la règle de droit, ce qui nous contraint à attendre la décision de la Cour d'appel statuant sur renvoi pour savoir exactement ce que l'on entend par une candidature « *présentée de façon anormale et, ou, de mauvaise foi* ».

Néanmoins, il est difficile d'imaginer qu'une juridiction considérerait comme effectuée de façon normale ou de bonne foi une candidature présentée par un ancien distributeur résilié pour manquement contractuel non contesté ou pour des considérations d'intuitus personae déterminantes.

En l'état de la jurisprudence présente, il est donc possible de considérer qu'un constructeur est fondé à refuser son agrément à un distributeur précédemment résilié pour des motifs non contestés.

La question se pose alors de savoir pendant quelle période le distributeur va se trouver ainsi « *persona non grata* » au sein de son ancien réseau.

Il appartient au concédant de déterminer cette période, et il est évidemment recommandé de contractualiser aussi bien les conséquences d'un manquement antérieur au regard d'une nouvelle candidature à l'entrée dans le réseau, que la période de temps pendant laquelle le constructeur sera en droit de refuser de ré-agréer l'ancien distributeur (dans un arrêt du **29 février 1996**, la Cour d'appel de Versailles avait validé sur ce point un délai de 10 ans, mais il faut préciser que ce délai ressortait des conditions contractuelles du concédant).

De plus, il est certain que la notification de motifs de résiliation pertinents et clairement exposés, devant sans aucun doute aller au-delà des seuls motifs formels exigés par le règlement n°1400/2002 pour toute résiliation ordinaire, renforcera la capacité du le concédant à opposer une réponse négative à une demande de ré-agrément émanant du distributeur évincé.

2/ Le constructeur doit-il justifier son numerus clausus ?

Le règlement d'exemption n° 1400/2002 – applicable jusqu'au 1^{er} juin 2013 – définit le système de distribution sélective comme celui dans lequel « *le fournisseur s'engage à ne vendre les biens ou les services contractuels ... qu'à des distributeurs ou des réparateurs sélectionnés sur la base de critères définis ...* » (article 1^{er}, point 1, f).

Aux termes du g) de ce même article 1^{er}, point 1, le règlement définit le système de distribution sélective quantitative seulement comme celui dans lequel « *le fournisseur applique, pour sélectionner les distributeurs et les réparateurs, des critères qui limitent directement le nombre de ceux-ci* », sans autrement qualifier ces critères.

Enfin, aux termes du h) de ce même article 1^{er}, point 1, le règlement définit le système de distribution sélective qualitative comme celui dans lequel « *le fournisseur applique, pour sélectionner les distributeurs ou les réparateurs, des critères purement qualitatifs, requis par la nature des biens ou des services contractuels, établis uniformément pour tous les distributeurs*

ou réparateurs souhaitant adhérer au système de distribution, et appliqués d'une manière non discriminatoire et ne limitant pas directement le nombre de distributeurs ou de réparateurs ».

La combinaison de ces trois dispositions pose manifestement problème. Le seul élément générique, commun à toute forme de système de distribution sélective, est l'existence de critères « *définis* ». En revanche, si l'on entre dans le détail du type de système de distribution sélective, la définition des critères exigés en système qualitatif est étayée (il faut notamment qu'ils soient adaptés à la nature des biens ou services), mais celle des critères exigés en système quantitatif ne l'est absolument pas, la seule contrainte étant que ces critères existent et qu'ils « *limitent directement* » le nombre de distributeurs.

Faut-il dès lors que le régime de la distribution sélective quantitative s'aligne sur celui de la distribution sélective qualitative ?

La jurisprudence, initiée par l'arrêt Daimler Chrysler France / Garage Gremeau (*Cass Com, 28 juin 2005, n° 04-15279*) a jusqu'à présent appliqué ces dispositions en considérant que le concédant est tenu, si la demande lui est faite,

- (i) de donner connaissance de ses critères quantitatifs – ce qui est conforme au règlement, qui exige que les critères quantitatifs existent -,
- (ii) de manière à ce que le juge puisse apprécier leur caractère précis et objectif – ce qui peut encore être considéré comme conforme au règlement, puisque celui-ci exige que les critères soient « *définis* », ce dont on peut inférer qu'ils doivent être précis et objectifs -,
- (iii) ainsi que les conditions uniformes et non discriminatoires de leur mise en œuvre – ce qui pourrait se contester, puisque la vérification des conditions de mise en œuvre n'est formellement requise qu'au titre des critères qualitatifs.

On remarquera que ces exigences (critères objectifs et précis, mis en œuvre sans discrimination) sont les mêmes que celles que les Tribunaux posent lorsqu'ils apprécient la validité d'une résiliation anticipée de contrat de distribution automobile pour manquement du concessionnaire à ses obligations (*CA Paris, 15 avril 2010, RG n° 09/02843, Ets/ Lepinoit et Cie / Automobiles Peugeot*).

En revanche, les tribunaux estimaient qu'il n'appartient pas au juge d'apprécier la rationalité des critères quantitatifs. Le juge n'a pas à se livrer à un contrôle de proportionnalité, ni à examiner les motivations économiques du concédant au titre de l'organisation de son réseau (« *l'opportunité du choix* » du critère, arrêt Daimler Chrysler France / Garage Gremeau, précité).

Cette jurisprudence a notamment été confirmée par un arrêt rendu par la Cour d'appel de Paris en 2009 (*2 décembre 2009 LAND ROVER France / AUTO 24*) : « *il appartient au seul fournisseur, libre de déterminer sa stratégie de développement, de décider de l'opportunité de la dimension de son réseau et du maillage géographique souhaitable de celui-ci en exerçant sa liberté propre d'opérateur économique ... aucune disposition législative ou réglementaire, de droit national ou communautaire, n'impose en effet au concédant de justifier des raisons économiques ou autres à l'origine de l'établissement de la liste des implantations de ses distributeurs* », rejoignant ainsi plusieurs décisions de première instance (par exemple : *TC Bordeaux 8 février 2008* : « *le contrôle du juge ne devrait pas aller au-delà de la vérification de la présence dans les accords (...) de critères qui limitent directement le nombre de distributeurs* » ou *TC Saumur 27 janvier 2004 DAIMLER CHRYSLER France / Garage de*

Bretagne: « le fournisseur est libre de fixer le nombre de ses distributeurs, sous réserve qu'il donne une description précise du système retenu ».

Mais saisie sur pourvoi de l'arrêt précité de la Cour d'appel de Paris dans l'affaire Land Rover France / Auto 24, la Cour de cassation (*Cass. Com, 29 mars 2011, n° 10-12734*) vient de prononcer un sursis à statuer et, estimant que le règlement est silencieux à cet égard mais que l'on est en présence d'interprétations divergentes, de poser à la Cour de justice des Communautés Européennes la question préjudicielle suivante : « *Que faut-il entendre par les termes de 'critères définis' figurant à l'article 1^{er}, point 1, f) du règlement d'exemption n° 1400/2002 s'agissant d'une distribution sélective quantitative ?* ».

On attend donc avec le plus grand intérêt la réponse qu'apportera à cette question préjudicielle la CJCE, a priori moins interventionniste que les juridictions françaises à l'égard de la politique commerciale des constructeurs.

Quid du véhicule neuf ?

La nouveauté du véhicule est une caractéristique très recherchée par les consommateurs et intéressée, par voie de conséquence, les professionnels.

Le législateur étant resté muet sur la définition du véhicule neuf tant en droit interne que communautaire, les juges se sont emparés de la question.

Après avoir longtemps laissé l'appréciation de la nouveauté d'un véhicule au pouvoir des juges du fond, la Cour de cassation vient de donner un critère concret pour qualifier un véhicule d'occasion : la conduite sur route (Com. 15 mars 2011, Toyota France / Valence Automobiles, n°10-11854, publié au Bulletin).

Il est désormais établi que la seule immatriculation des véhicules n'est pas suffisante à faire perdre à un véhicule sa nouveauté.

Cette interprétation du caractère neuf d'un véhicule au regard de l'immatriculation rejoint celle de la CJCE qui considère que l'immatriculation d'un véhicule pour les besoins de son importation ne fait pas perdre à celui-ci sa nouveauté (CJCE 16 janvier 1992, aff. 373/90 Nissan §15).

Cette décision pourrait mettre fin à la jurisprudence de certaines cours d'appel qui considéraient qu'une immatriculation antérieure à la vente, peu importe sa conduite sur route, transformait un véhicule neuf en véhicule d'occasion (Crim. 10 janvier 1995, n°94-80215, Bull. crim. n°10).

Cet arrêt vient également clarifier les rapports parfois ambigus entre les distributeurs agréés d'une marque et les revendeurs parallèles.

A ce propos, il est intéressant de remarquer que l'arrêt du 15 mars 2011 a été rendu dans une affaire opposant un constructeur automobile à un réparateur agréé à qui il était reproché d'avoir vendu un véhicule neuf sans en avoir l'agrément.

Aux termes du règlement 330/2010, dans le cadre de la distribution sélective, les fournisseurs peuvent interdire aux membres de leur réseau la vente de véhicules neufs à des revendeurs non agréés (art. 4 b) iii). La plupart des constructeurs automobiles usent de cette faculté et introduisent dans les contrats de distributeurs agréés des clauses selon lesquelles ces derniers ne sont pas autorisés à vendre des véhicules neufs à des revendeurs indépendants, le manquement à cette obligation étant souvent sanctionné par la résiliation immédiate du contrat.

Cette nouvelle jurisprudence permettra aux distributeurs agréés de céder à des marchands des véhicules très récents pourvu qu'ils aient circulé sur la route.

Précédemment, certains auteurs considéraient que la vente d'un véhicule neuf immatriculé à un revendeur hors réseau n'est pas suffisante pour prouver la fraude. Il fallait, en outre, démontrer que la voiture avait été acquise par le revendeur en vue d'alimenter un réseau secondaire de vente de voitures neuves (Louis et Joseph Vogel, *Droit de la distribution automobile II* § 61).

Le critère posé par la Cour de cassation n'étant pas sujet à controverse, on peut raisonnablement penser que, pour écouler leur stocks, certains distributeurs agréés ou indépendants n'hésiteront pas à faire rouler quelques kilomètres leurs véhicules invendus afin de les transformer en véhicules d'occasion et les céder à des revendeurs parallèles.

Il faudra alors s'attacher à la présentation faite par les marchands des véhicules ainsi acquis.

Si ces véhicules étaient présentés comme neufs à la clientèle, le revendeur se rendrait coupable de publicité trompeuse envers la clientèle.

En outre, la participation récurrente du concessionnaire à ce type de manœuvres pourrait être interprétée comme constitutive d'une violation grave de son contrat de distribution, en infraction à son obligation générale de loyauté.

A contrario, la fraude du revendeur ou du distributeur ne sera pas caractérisée lorsque les véhicules revendus ne sont pas présentés comme neufs, mais seulement « à l'état neuf » ou comme « occasion très récente ».

Par conséquent, que ce soit dans les relations entre le vendeur et son client ou bien dans celles entre professionnels, il convient avant tout de s'intéresser à la présentation de la chose vendue au client final, celui-là même vers qui les professionnels tournent tous leurs efforts.

EN BREF

Application au secteur automobile de l'article L 442-6, 1, 5° du Code de commerce

Des décisions commencent à être rendues sur l'application à la rupture d'un contrat de distribution automobile des dispositions de l'article L 442-6, 1, 5° du Code de commerce (selon lequel engage sa responsabilité l'auteur d'une rupture brutale de relations commerciales établies, c'est-à-dire effectuée sans respecter un préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale).

Dans un premier arrêt rendu en 2010 (*2 septembre 2010, RG n° 07/11226, AJ Partenaires – Espace Lyonnais / Subaru France*), la Cour d'appel de Paris avait répondu aux arguments reposant sur l'article L 442-6, I, 5°, estimant en l'occurrence que le préavis de 6 mois accordé en l'espèce après 5 ans de relations était suffisant pour permettre au concessionnaire de se réorganiser.

Mais dans une affaire plus récente opposant la société DAF Trucks à sept de ses concessionnaires résiliés à l'occasion d'une réorganisation du réseau, et dont certains revendiquaient une ancienneté de plusieurs dizaines d'années dans le réseau, la Cour d'appel de Paris intervenant sur renvoi de cassation a considéré que l'article L 442-6, I, 5° était inapplicable en raison de ce que le droit communautaire prime sur le droit français. En d'autres termes : les dispositions des règlements d'exemption, qui prévoient au cas d'espèce l'application d'un préavis d'un an, l'emportent sur l'application de l'article L 442-6, I, 5°, dont aurait résulté un préavis nettement supérieur (*11 mai 2011*).

Cette décision, qui émane de la seule juridiction désormais compétente pour statuer en appel sur ce fondement de droit, est doublement intéressante en ce qu'elle semble marquer un revirement de jurisprudence (application de l'article) et constitue un recul dans l'extension permanente du domaine d'application de ce texte.

Nous ignorons si cet arrêt fera à son tour l'objet d'un pourvoi.

Mais nous rejoignons les premiers commentateurs de cet arrêt pour noter que le nouveau règlement d'exemption général (applicable à la distribution automobile à compter du 1^{er} juin 2013) ne comportant aucune disposition afférente au préavis de rupture, la question de l'application de l'article L 442-6, I, 5° à la rupture d'un contrat de distribution automobile va sans aucun doute être de nouveau posée, à court ou moyen terme.

Procédure de vente de véhicules abandonnés

La loi de 1903 sur les véhicules abandonnés chez les professionnels suscitait une double difficulté. D'une part, avant qu'il puisse solliciter le juge afin d'être autorisé à vendre le véhicule, le professionnel devait prendre en charge le véhicule, et donc assumer les frais de garde et d'entretien, pendant une durée de 6 mois pour les voitures et d'un an pour les 2 roues. D'autre part, la loi ne s'appliquait pas aux véhicules industriels et utilitaires, dont le sort se heurtait à un vide juridique.

Le CNPA avait obtenu fin 2010 un amendement visant à simplifier la loi, qui prévoirait désormais un délai de prise en charge réduit à 3 mois et s'appliquant à tous types de véhicules. La loi mettant en œuvre cette modification a été publiée au J.O le 18 mai dernier.