

**CONGRES FACONAUTO  
MADRID – 6 NOVEMBRE 2007**

**BREF BILAN D'APPLICATION DU REGLEMENT 1400/2002  
ET PERSPECTIVES DE « L'APRES 2010 »**

---

**Christian BOURGEON  
Avocat au Barreau de PARIS  
S.C.P. THREAD – BOURGEON – MERESSE  
& ASSOCIES**

Le règlement 1400/2002 viendra à expiration en Mai 2010.

En application de son article 11, la Commission doit établir au plus tard en Mai 2008 un rapport sur son application dont les conclusions conditionneront « *l'après 2010* ».

Dans ce contexte, je traiterai de façon succincte de deux questions :

- quel bilan peut-on dresser à ce jour du règlement 1400/2002 ?
- en quoi l'échéance 2010 présente t-elle une importance particulière ?

**I. Bref bilan de l'application du règlement 1400/2002**

Publié en Juillet 2002, le règlement 1400/2002 n'est entré en application définitive qu'en Octobre 2003. On dispose donc de peu de recul (à peine quatre ans) pour dresser un bilan.

Si l'on essaie cependant d'examiner, sous l'angle des constructeurs et des distributeurs, ce qui s'est passé au cours des quatre dernières années, le bilan apparaît plus favorable pour les constructeurs, que pour les distributeurs.

## 1. Côté constructeurs

Les constructeurs sont parvenus à conserver pour l'essentiel le contrôle de leurs réseaux en dépit des positions très agressives qu'avait exprimées Mario MONTI, à l'époque Commissaire Européen à la Concurrence, lors de la publication du règlement 1400/2002.

- L'objectif initial de la Commission, qui était de modifier profondément la structure des réseaux en facilitant l'accès de « *nouveaux entrants* », n'a pas été atteint.

Cet objectif reposait sur deux dispositions essentielles :

- la séparation de la vente et de l'après-vente censée faciliter l'accès à la distribution des véhicules neufs de nouveaux opérateurs (grande distribution ou groupes financiers),
- l'abrogation de la clause de localisation à l'échéance du 1<sup>er</sup> Octobre 2005 qui devait permettre à ces opérateurs d'un type nouveau de développer des réseaux de distributeur dans les réseaux de marque, en essaimant selon leurs propres options de développement à partir d'un établissement principal.

Force est de constater que ces deux mécanismes n'ont pas, jusqu'à présent, produit les effets que la Commission en attendait en 2002.

- Les constructeurs ont su au contraire tirer profit de la possibilité que la Commission leur a donnée de mettre en place des systèmes sélectifs. Et ce de deux manières :

- d'abord pour contrôler l'accès à leurs réseaux au travers de critères d'agrément très exigeants au nom de la qualité du service et de la satisfaction de la clientèle,
- ensuite en redéfinissant la structure des marges des distributeurs avec une baisse des marges de base et un redéploiement d'une part importante de la rémunération sur des éléments conditionnels qui renforcent le contrôle des constructeurs sur leurs distributeurs.

Globalement, le nouveau règlement n'a donc pas significativement entamé la position prépondérante des constructeurs.

## 2. Côté distributeurs

Le règlement 1400/2002 a eu quelques effets positifs mais laisse subsister deux problèmes majeurs.

a) Les conséquences positives sont principalement de trois ordres.

- La séparation de la vente et de l'après-vente a permis à certains anciens concessionnaires de conserver le panonceau de la marque qu'ils avaient souvent représentée pendant de longues années, de garder ainsi le contact avec leur clientèle et du transfert éventuellement à une autre marque pour ceux qui ont pu retrouver rapidement un autre panonceau.

Le multimarquisme « *nouvelle formule* », c'est-à-dire dans la même société et dans le même show room, n'a connu qu'un développement limité du fait des critères de représentation requis par les différentes marques. Néanmoins, il s'est développé dans certains réseaux confrontés à des difficultés conjoncturelles (FIAT – OPEL notamment), ainsi que dans les réseaux distribuant des marques de petit volume.

- La liberté de cession entre opérateurs du même réseau s'est traduite par un début de perte de maîtrise des constructeurs sur les cessions « *internes* » et a ouvert certaines possibilités de faire jouer la concurrence sur le marché des cessions sur lequel les constructeurs imposaient jusqu'à présent leurs candidats et leurs conditions.

En outre, si les cessions hors réseau reste soumise à l'agrément des constructeurs, la mise en place de systèmes de distribution sélective réduit la marge d'appréciation laissée par l'*intuitus personae*, même si aucune jurisprudence n'a encore clairement fixé les limites entre critères d'agrément objectifs et appréciation subjective fondée sur l'*intuitus personae*.

b) Deux problèmes majeurs restent cependant non résolus.

- Les marges tout d'abord ; alors que les contrats et les critères sélectifs mis en place dans le cadre du règlement 1400/2002 imposent aux distributeurs des charges de structure et de fonctionnement, rien n'impose aux constructeurs de consentir un niveau minimum de marge en rapport avec ces charges.
- La dénonciation des contrats ensuite ; le règlement impose aux constructeurs d'énoncer les « *raisons objectives et transparentes* » de leur décision de résiliation (article 3.4), mais la portée de cette obligation est doublement limitée :
  - d'une part, elle est seulement destinée à permettre aux Juridictions nationales de vérifier que la résiliation ne vient pas sanctionner l'exercice par le distributeur d'une possibilité qui lui est ouverte par le règlement (multimarquisme par exemple),
  - d'autre part, selon l'opinion exprimée par la Commission dans la Brochure Explicative du règlement 1400/2002, cette obligation de motiver la cessation du contrat ne s'impose aux constructeurs qu'en cas de résiliation d'un contrat à durée indéterminée et non en cas de non renouvellement d'un contrat à durée déterminée.

Hormis le cas de la Belgique (où il existe une protection légale) et de l'Allemagne (où il existe une protection jurisprudentielle), les distributeurs n'ont donc aucun droit à indemnité en fin de contrat, sauf abus caractérisé de la part des constructeurs reconnu de façon exceptionnelle par les Juridictions nationales (essentiellement en cas d'investissements récents et spécifiques réalisés à la demande des constructeurs).

## **II. En quoi l'échéance 2010 présente t-elle une importance particulière ?**

Même si le bilan des avantages qu'ils retirent du règlement 1400/2002 est très partagé, le non renouvellement du règlement spécifique à l'automobile constitue cependant un risque non négligeable pour les distributeurs.

En Mai 2010, viendront simultanément à échéance :

- le règlement C.E. 1400/2002 du 31 Juillet 2002 spécifique au secteur automobile,
- le règlement C.E. 2799/99 du 22 Décembre 1999 dit « *général* » applicable à tous les autres secteurs d'activités et à tous les types de contrats de distribution (exclusive, sélective, franchise), à l'exclusion de l'agence commerciale.

Cette coïncidence a été voulue par la Commission qui s'est ainsi laissée toute liberté de redéfinir les conditions de validité des accords de distribution au regard des règles de concurrence communautaires tous secteurs d'activités confondus.

Or, l'examen de trois différences essentielles entre les deux règlements actuels conduit rapidement à la conclusion que l'intérêt des constructeurs passe davantage par la suppression de la spécificité du règlement automobile que par son maintien.

**1. Première différence : le règlement automobile prévoit un seuil spécifique de part de marché jusqu'à 40 % pour la vente qui n'existe pas dans le règlement « général »**

- Les deux règlements procèdent de la même logique : plus la part de marché d'un fournisseur est importante, moins les accords de distribution qu'il propose peuvent être restrictifs de concurrence.
- Les deux règlements fixent à 30 % le seuil critique de part de marché que ne doit pas dépasser le fournisseur pour que ses accords de distribution puissent bénéficier de l'exemption.
- Toutefois, ayant constaté que certains constructeurs automobiles détenaient plus de 30 % de part de marché (notamment sur leur marché domestique pour les constructeurs disposant de plusieurs marques au travers d'« *entreprises liées* » : RENAULT / NISSAN ; PEUGEOT / CITROEN ; FIAT / ALFA ROMEO / LANCIA ...), la Commission a introduit dans le règlement automobile un double seuil :
  - jusqu'à 30 % pour tous les systèmes de distribution y compris la distribution exclusive la plus restrictive de concurrence,

- jusqu'à 40 % pour la distribution sélective quantitative (seule la distribution sélective purement qualitative restant possible au-delà de 40 %).

Cette différence qui était un avantage pour les constructeurs en 2002 encore, présente un intérêt moindre aujourd'hui compte tenu du développement de la part de marché de marques asiatiques (notamment coréens et chinois) qui fait que pratiquement plus aucun constructeur européen ne détient aujourd'hui plus de 30 % de part de marché même sur son marché « *domestique* ».

## 2. Deuxième différence : le règlement automobile comporte des contraintes particulières pour les constructeurs relatives au service après-vente et aux pièces de rechange

Lors de l'élaboration du règlement 1400/2002, la Commission a souligné à plusieurs reprises sa volonté d'augmenter la concurrence en matière d'après-vente, en partant du constat que le coût d'entretien des véhicules automobiles représente une part très importante du budget des consommateurs.

Cette préoccupation politico-économique s'est traduite par un certain nombre de conditions d'exemption qui n'existent pas dans le règlement général :

- impossibilité de lier la vente et l'après-vente avec pour objectif de faciliter l'accès d'un plus grand nombre d'opérateurs au statut de réparateur agréé officiel,
- appréciation spécifique de la part de marché en matière d'après-vente aboutissant à imposer l'organisation de réseaux sélectifs purement qualitatifs : la part de marché s'appréciant en fonction de la part détenue par le réseau officiel de la marque dans l'entretien du parc circulant de la marque ; toujours supérieure à 30 % quelle que soit la marque,

- disposition destinée à favoriser l'approvisionnement direct des réseaux officiels par des équipementiers également fournisseurs en première monte des constructeurs ; avec l'élargissement de la notion de pièces de rechange d'origine.

Les constructeurs n'ont évidemment aucun intérêt au maintien de ces dispositions particulières. En outre, si la Commission estime nécessaire de les maintenir en tout ou partie pour des raisons politiques, ces dispositions pourraient parfaitement faire l'objet d'un chapitre particulier dans un règlement d'application générale.

### 3. Troisième différence : prise en compte par le règlement automobile de la concurrence intramarque

Les conditions d'exemption posées par le règlement général sont essentiellement destinées à maintenir un niveau suffisant de concurrence intermarque.

Dans les trois règlements d'exemption spécifiques à la distribution automobile publiée à ce jour par la Commission Européenne (123/85 en 1985 ; 1475/95 en 1995 ; 1400/2002 en 2002), la Commission a au contraire toujours intégré des conditions d'exemption destinées à garantir un jeu suffisant de la concurrence intramarque, en parallèle de la concurrence intermarque.

De cette volonté particulière de protection du jeu de la concurrence intramarque dans le secteur automobile, découlent des conditions que l'on ne retrouve pas dans le règlement général qui ont pour but de sauvegarder la liberté commerciale du distributeur, afin qu'il ne soit pas trop dépendant économiquement à l'égard du constructeur.

Il s'agit essentiellement :

- des règles destinées à faciliter le multimarquisme,
- de la possibilité de recourir à un tiers expert ou à un arbitre en cas de difficulté d'exécution du contrat,

- des règles de durée minimale des accords (durée déterminée de 5 ans au moins ; préavis de résiliation ordinaire de 2 ans pour les contrats à durée indéterminée),
- de l'obligation pour le fournisseur de donner des raisons objectives et transparentes en cas de résiliation du contrat afin d'éviter que la résiliation ne sanctionne des initiatives concurrentielles du distributeur.

Ces conditions spécifiques d'exemption qui, au nom de la concurrence intramarque, assurent une protection relative des distributeurs face aux constructeurs, constituent donc un enjeu significatif du maintien d'un règlement spécifique.

Dès lors que l'on peut craindre que la Commission refuse de reconduire un nouveau règlement spécifique à la distribution automobile, il est urgent de réfléchir aux schémas juridiques qui peuvent assurer aux petites et moyennes entreprises du secteur une protection minimale face à l'industrie notamment lors de la cessation du contrat, un droit à indemnité de fin de contrat étant l'une des meilleures garanties du respect d'un équilibre dans son exécution.