## Condamnation de Peugeot en Autriche : quelles retombées possibles pour les distributeurs français?

Un concessionnaire automobile se plaint d'exigences disproportionnées imposées par son constructeur de nature à lui causer de graves désavantages économiques et à remettre en cause son indépendance. Il introduit alors un recours et les juges lui donnent raison en condamnant le constructeur à modifier ses contrats.

Cette affaire s'est déroulée en Autriche et a vu la condamnation de Peugeot Autriche. Pourquoi aborder le jugement d'une instance étrangère qui par principe ne s'applique pas sur notre territoire national?

Cette décision est intéressante dans la mesure où elle vise des pratiques largement répandues dans des relations constructeurs / distributeurs tant à l'étranger qu'en France.

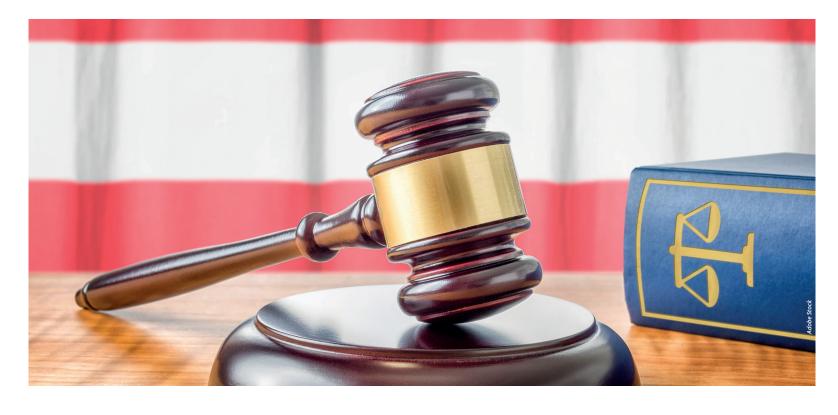
Les principaux reproches formulés par les juges autrichiens à Peugeot Autriche visaient :

- > la fixation d'objectifs de vente excessifs par rapport au potentiel de la marque,
- > le lien entre les primes des concessionnaires et les enquêtes de satisfaction des clients (notamment le niveau de recommandation d'au moins 80 % de la part des clients), en clair un concessionnaire mal évalué par ses clients perd des primes...
- > le système de remboursement pénalisant pour les interventions en garantie,
- > le niveau de remboursement (notamment le taux horaire), ne permettant de couvrir qu'une partie des coûts des interventions et rendant de ce fait les travaux en garantie non rentables pour le distributeur.

Toute ressemblance avec des pratiques dans le secteur des matériels agricoles ne serait que pure coïncidence...

La Cour s'est fondée sur la législation autrichienne en matière d'abus de position dominante d'une entreprise à l'égard d'une autre. Cette notion est proche de celle d'exploitation abusive d'un état de dépendance économique en droit Français. Toutefois, l'application de cette dernière disposition est délicate en France en raison de la double preuve à apporter.

> La première consiste à démontrer que l'abus de l'entreprise dominante pénalise l'entreprise en situation de dépendance, ceci semble donc possible.



> Mais la seconde preuve est difficile en pratique, car il convient de démontrer que l'abus commis affecte la concurrence sur le marché

Ceci explique que cette disposition soit peu utilisée.

## Est-il néanmoins possible de suivre en France des voies juridiques comparables à celles retenues par la Cour autrichienne?

L'analyse de Me Christian BOURGEON (avocat au Barreau de Paris) de cet arrêt est qu'une « transposition » en France que cette jurisprudence est possible.

Selon lui, l'article L.442.1 du Code de commerce interdit des pratiques ou conditions commerciales abusives dans les relations entre fournisseurs et distributeurs dès lors que ces pratiques aboutissent à :

- > l'obtention ou la tentative d'obtention d'un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestement disproportionnée au regard de la contrepartie consentie,
- > la soumission ou la tentative de soumission de l'autre partie à des obligations entraînant un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties.

Me BOURGEON considère que certaines pratiques reprochées à Peugeot Autriche pourraient vraisemblablement être condamnées sur le fondement des dispositions de l'article L 442.1 du Code de commerce :

> La fixation d'objectifs de vente excessifs par rapport au potentiel de la marque peut être condamnée comme entraînant un déséquilibre significatif, dès lors qu'ils conditionnent l'obtention de marges variables indispensables pour que les distributeurs puissent équilibrer les charges d'exploitation inhérentes au respect des critères et standards requis pour la vente des produits faisant l'objet du contrat.

Me BOURGEON insiste sur le fait que pour pouvoir se prévaloir d'un tel déséquilibre, il est nécessaire de formuler des réserves sur les objectifs imposés et de mettre le cas échéant en œuvre les procédures de contestation prévues par les contrats. En effet, comment se plaindre d'un déséquilibre significatif en cas d'acceptation sans réserve?

Le remboursement des interventions en garantie ne couvrant qu'une partie des coûts du distributeur doit être considéré à la fois comme :

- > un avantage sans contrepartie pour le constructeur, puisque le coût de la garantie est inclus dans le prix de vente du véhicule neuf,
- > un déséquilibre significatif, puisque le distributeur est tenu d'assurer, à perte, la garantie contractuelle à peine de résiliation de son contrat.

> un système de contrôle pénalisant permettant au constructeur de refuser le remboursement d'une intervention en garantie pour des raisons formelles (non-conformité du dossier de demande de remboursement avec les règles administratives fixées par le constructeur) ou prévoyant la reprise du montant des remboursements d'intervention en garantie sur une année entière, à partir du moment où un taux de non-conformité faible des dossiers a été constaté dans le cadre d'un audit (3 % pour Peugeot Autriche), peut également être assimilé à une obligation déséquilibrée.

Selon Me BOURGEON, notre droit des contrats, notamment l'obligation de loyauté contractuelle (art. 1104 du Code civil), peut être invoqué pour certaines pratiques développées par les constructeurs, notamment le fait de favoriser leurs propres filiales ou canaux de vente au détriment des concessionnaires indépendants (reproche également formulé à Peugeot Autriche).

Souhaitons que la décision intervenue en Autriche puisse déboucher sur une prise de conscience de la nécessité d'un meilleur équilibre dans la relation contractuelle entre concédant et concessionnaire, notamment dans le secteur des matériels agricoles et matériels d'espaces verts.