

LA DIMENSION COMMUNAUTAIRE : VERS UN RÉGIME COMMUN DU CONTRAT DE DISTRIBUTION ?

COUP DE PROJECTEUR SUR UN RÈGLEMENT D'EXEMPTION : LA DISTRIBUTION AUTOMOBILE AU REGARD DU RÈGLEMENT 1475/95

TABLE RONDE animée par M. le Professeur Louis VOGEL,

M. VOGEL.– Faisons d'abord un rapide tour de table en demandant à chacun des intervenants s'il pense que ce nouveau règlement automobile – le 1475/95 – représente une amélioration par rapport à l'ancien. M. le Conseiller Léonnet, qu'en est-il pour le juge national ?

M. Jean LÉONNET, Conseiller à la Cour de cassation.– Je le voudrais bien mais je n'en suis pas sûr. Je ne mets pas du tout en cause la bonne volonté des autorités de Bruxelles qui ont essayé de marier des principes qui sont tout à fait différents. Ce qui est intéressant – comme vous venez de le dire –, c'est qu'à travers ce texte, au-delà même de la réglementation des automobiles, il y a un essai de réglementation des contrats au niveau européen et international. Toutefois, la contradiction qui affectait l'ancien texte – cette volonté de maintenir un minimum de structures permettant de protéger, et les fabricants, et les distributeurs, afin de ne pas fragiliser le marché de l'automobile au sein de l'Europe – subsiste. La jurisprudence nationale avait, non sans difficulté, si l'on songe au problème des mandataires qui paraissait réglé, fixé des règles obéissant au principe de raison et d'équité à partir du règlement 123/85. Or, l'arrêt de la Cour de justice du 15 février 1996, qui, pour la Cour de cassation, a quand même une importance plus grande qu'un règlement, car ce que dit la CJCE, on s'y réfère en s'inclinant, nous a obligés à revoir notre jurisprudence, dans les arrêts des 9 juillet et 15 octobre 1996, pour admettre – ce qui n'était pas dans le règlement – que le mandataire peut être par ailleurs un revendeur, qu'il peut faire ce qu'il veut et concurrencer les autres. Nous avons donc fait un virage complet.

M. René GOYER, DG IV, Commission européenne.– Je voudrais rappeler que ce règlement repose sur l'idée suivante. Comme les importations parallèles ne sont pas assurées dans un système sélectif, il faut trouver autre chose pour éviter le cloisonnement du marché au niveau des distributeurs : c'est pourquoi il fallait assurer un degré raisonnable de concurrence interne à la marque grâce aux mandataires (c'est la décision *Eco-system*), mais aussi les ventes croisées au sein du réseau au niveau européen (ventes croisées transfrontalières). Ce rôle dans la concurrence *intra-brand* que le règlement assigne au distributeur est donc un des piliers du système : les concessionnaires ont un rôle à jouer *dans la concurrence*. C'est bel et bien un problème de concurrence qui se pose si on empêche les distributeurs de jouer ce rôle, et par conséquent, il faut cesser de dire que la Commission défend la veuve et l'orphelin. On peut discuter cette démarche de la Commission, mais telles étaient les intentions, à tort ou à raison, des auteurs du règlement 123/85 lorsqu'ils en ont réglé les équilibres.

M. VOGEL.– M^{me} de Contes, en tant que directeur juridique d'un constructeur français important, quelle est votre appréciation globale du règlement ?

M^{me} Maria Luisa de CONTES, Direction juridique de Renault.– En tant que concédant, je ne peux pas dire que ce règlement est fantastique. Je crois qu'on s'est battu longtemps contre le multimarquisme, contre le préavis de résiliation ordinaire passé de un à deux ans – c'est long

pour notre activité de vendeur de voitures – ; contre l'atelier commun dont les règles n'étaient pas très précises. Quant aux clauses noires, n'en parlons pas, nous avons passé des heures à les interpréter. Cela dit, c'est à l'occasion de ce règlement que nous avons progressé, parce qu'il a nécessité un travail d'examen, d'interprétation, d'adaptation à la réalité économique et à notre activité. Et c'est malgré le règlement que nous avons progressé par le partenariat qu'il a permis de développer avec le groupement des concessionnaires européens et nationaux.

M. Roland GARDIN, *Vice-Président national du Conseil national des professions de l'automobile.* – Ce que M^{me} de Contes trouve mal, nous le trouvons bien. Par contre, ce qu'elle trouve bien nous paraît également bien. À cette occasion, nous avons pu, dans certains cas, entamer des négociations un peu plus équilibrées qu'elles ne l'avaient été auparavant. Chez Renault, nous avons réussi à discuter avec le constructeur presque à égalité, ce qui n'est pas du tout le cas dans certains réseaux. Parfois, la négociation a été limitée à l'envoi du projet de contrat du constructeur directement aux concessionnaires et non pas au groupement, sans aucune discussion. Ce sont évidemment des négociations « ancien modèle 123/85 », mais cela existe encore malheureusement dans certains réseaux. Le règlement est très bon dans sa volonté d'équilibrer les relations. Quant au multimarquisme, ce n'est peut-être pas forcément mauvais, sinon qu'il était déjà prévu dans le 123/85, et qu'il a été étendu sous certaines conditions, qui ne manquent d'ailleurs pas de poser des problèmes dans certains cas. Je dirais que le nouveau règlement est quand même beaucoup plus positif que négatif. Il y a des points noirs mais on y reviendra tout à l'heure.

M. VOGEL. – Christian Bourgeon, vous représentez généralement les concessionnaires, Paul Cocchiello, vous représentez les concédants. On va d'abord laisser parler les concessionnaires.

M^e Christian BOURGEON, *Avocat à la Cour de Paris.* – En vous entendant, j'avais l'impression que nos philosophies divergeaient, et je retrouvais un peu le parallélisme avec le propos que tenait M. Gardin à l'égard de M^{me} de Contes : ce que vous semblez ressentir comme un mal, je le ressens comme un bien. J'éprouve une certaine satisfaction à voir que la Commission maintient le principe – clef de voûte de son raisonnement depuis la décision BMW en 1974 – selon lequel la concurrence entre marques doit coexister avec une concurrence interne à la marque. Et c'est précisément du souci de maintenir cette forme de concurrence interne que découle ce que vous appelez le statut du distributeur que vous situez, pour votre part, hors du champ du droit de la concurrence. Ma satisfaction reste toutefois tempérée parce que je suis soucieux de voir ce que les sept ans qui viennent pourront nous apporter en termes d'application de ces principes par les juridictions nationales qui vont, à mon sens, être les principaux acteurs juridiques de la partie qui va se jouer au cours de cette période.

M^e Paul COCCHIELLO, *Avocat à la Cour de Paris.* – Chacune des parties intéressées était favorable à un renouvellement du règlement. Et la question aurait donc pu se poser de reconduire tel quel le règlement 123/85, mais certaines motivations de la Commission ont conduit à faire un autre choix. Je ne crois pas que le nouveau règlement marque une amélioration par rapport au précédent, parce qu'il entraîne beaucoup plus de contraintes. Il est à craindre qu'on se trouve dans un cadre qui risque finalement de se retourner contre chacune des parties intéressées, dans la mesure où les notions introduites sont imprécises et risquent d'engendrer une insécurité juridique. On sera sans doute amené à se retrouver devant les tribunaux assez fréquemment.

M. VOGEL. – L'organisation du débat a au moins le mérite d'être très claire. Ce qui nous a intéressés, quand on s'est réuni pour préparer cette table ronde, ce sont surtout les faiblesses du nouveau règlement, tout en ne niant pas qu'il présentait des aspects positifs et, à cet égard, les participants ont mis l'accent sur des points différents : les concessionnaires, sur les intermédiaires hors réseaux, les ventes directes, les contrats connexes et, de façon générale, sur la rémunération du distributeur ; les concédants, sur le multimarquisme, les pièces de rechange, les sanctions et les incertitudes juridiques. Je crois que la question qui préoccupe beaucoup les concessionnaires est celle des intermédiaires hors réseau qui commercialisent des véhicules neufs alors qu'en principe leur distribution devrait être réservée aux membres du réseau. Les concessionnaires sont spécialement inquiets depuis l'intervention des arrêts de la Cour de justice en date du 15 février 1996, ainsi que des arrêts de la Chambre commerciale qui a dû s'aligner.

M^e BOURGEON.– Les revendeurs agréés ont en effet le sentiment d'être confrontés à une forme de concurrence parasitaire, se nourrissant des écarts de prix. Le règlement lui-même a l'originalité d'exempter une clause d'interdiction de revente hors réseau, tout en prévoyant, pour assurer la limitation des écarts de prix, deux mécanismes : les ventes croisées et les intermédiaires parallèles, en principe mandatés. Économiquement, le problème semble s'être exacerbé du fait de la persistance d'écarts de prix – c'est un constat objectif –, et de l'inefficacité réelle du mécanisme de ventes croisées, puisqu'on n'a pratiquement pas vu les distributeurs agréés faire usage de cette possibilité ; de leur fait ou du fait d'autres facteurs..., mais c'est un constat. À partir de là, l'inévitable s'est produit : les mécanismes correctifs, internes au réseau, ne fonctionnant pas, la correction s'est engagée de l'extérieur.

Les arrêts récents de la Cour de justice n'ont été une surprise pour aucun d'entre nous, puisqu'ils réaffirment que le règlement d'exemption n'a pas pour effet de prohiber l'intervention d'opérateurs indépendants. Ce qui, dans la rédaction des arrêts de février 1996, conduit à s'interroger davantage, c'est la question de l'opposabilité des réseaux aux tiers et celle de l'étanchéité du réseau. Ces questions ont été abordées dans les mémoires des parties et les conclusions de l'avocat général D. Ruiz Jarabo-Colomer, mais n'ont pas été tranchées par l'arrêt de la CJCE. Dans sa décision de juillet 1996, la Cour de cassation amorce une réponse à la première question en posant le problème de l'origine du produit, de la licéité de l'approvisionnement. Cette considération s'inscrit dans le prolongement d'une jurisprudence établie depuis 1992 en droit national concernant l'opposabilité des réseaux et l'illicéité des approvisionnements à partir du moment où le contrat de distribution prévoit l'interdiction de revendre hors réseau. Reste le deuxième problème – lequel, pour l'instant, aussi bien juridiquement qu'économiquement, semble en suspens – qui est celui de l'étanchéité.

M^e COCCHIELLO.– Je reviendrai sur les arrêts de février 1996. On a beaucoup écrit que la Cour de justice avait entendu libéraliser l'activité de mandataires, de revendeurs. C'est un peu excessif parce que, en réalité, la Cour dit simplement que le règlement d'exemption ne fait pas obstacle à cette activité. Et, ne pas faire obstacle, ce n'est pas interdire et ce n'est pas autoriser. Partant de là, le moyen de contrer, non pas l'activité en elle-même, mais l'activité si elle s'exerce dans des conditions qui sont critiquables, vient précisément de la jurisprudence nationale qui s'est peu à peu forgée et qui a été consacrée par la loi du 1^{er} juillet 1996 dans le cadre du nouvel article 36-6 de l'ordonnance de 1986 : cet article tend à reconnaître l'opposabilité des réseaux aux tiers, dès lors qu'ils sont exemptés, licites et mis en place. Nous devrions donc, pour ce qui est des faux intermédiaires, basculer dans le droit commun et retrouver les sanctions habituelles. Il est de l'intérêt des concessionnaires comme des concédants, de mettre un terme aux agissements déloyaux des faux mandataires. La difficulté

tient essentiellement à la preuve parce qu'il est très difficile de parvenir à les débusquer. Comment le concessionnaire peut-il être sûr qu'il ne revend pas à quelqu'un qui est hors réseau ? Et lorsqu'on arrive à déceler une fraude, c'est pour quelques véhicules seulement et non pas pour ce qui est important, c'est-à-dire le phénomène de masse. Alors que faire ? Assurer la police du réseau ? Certes. Surveiller, du côté des constructeurs, les distributeurs frontaliers puisque c'est là qu'interviennent le plus souvent les reventes ? Grâce à l'évolution de la jurisprudence et au nouvel article 36-6, il y a quand même des raisons d'espérer qu'on pourra au moins minimiser le phénomène.

M. GOYER.— Je reviens de Luxembourg où la journée d'hier a été consacrée par la Cour de justice à une audience publique dont le sujet était une question préjudicielle portant sur l'équivalent allemand de l'amendement de Roux.

L'avocat de Volkswagen contestait l'exigence d'étanchéité du réseau qui conditionne en Allemagne l'opposition au revendeur indépendant d'une présomption d'approvisionnement déloyal : selon Volkswagen, cette exigence est une condition de validité supplémentaire par rapport à ce que la Commission a prévu dans son règlement d'exemption n° 123/85 alors que celle-ci est seule à pouvoir accorder une exemption et définir ses conditions. La Commission, de son côté, ne s'est pas déclarée dérangée par cette exigence d'étanchéité intentionnelle, pratique, et licite posée par la loi nationale. Mais, en France, comment présumer l'approvisionnement déloyal de l'indépendant lorsqu'il s'agit de marques de véhicules dont le constructeur écoule plus de 40 % sur « vente directe » ? Est-il raisonnable dans ces conditions de penser que la Cour de justice, si le problème lui est soumis, admettra l'extension à l'automobile de la jurisprudence de type parfums – d'après l'arrêt de 1992 à propos de Rochas ?

M. LÉONNET.— Il n'y a aucune différence entre les deux règlements sur cette question. Avec l'article 36-6 de l'ordonnance de 1986, la loi du 1^{er} juillet 1996 est venue chez nous apporter un élément sans doute plus contraignant que ne l'est la jurisprudence communautaire. Du reste, le législateur aurait peut-être pu s'inspirer des arrêts rendus le 15 février 1996 par la CJCE.

Il est vrai que, dans nos arrêts du mois de juillet 1996, la Chambre commerciale a retenu le moyen de cassation suivant : « Attendu qu'en se déterminant ainsi sans rechercher si le revendeur justifiait de l'origine régulière des produits et dès lors que le fait pour un tiers de satisfaire des commandes avec des produits acquis régulièrement en dépit des droits d'exclusivité dont bénéficiait, à sa connaissance, un concessionnaire exclusif, ne constitue pas en soi un acte de concurrence déloyale ». C'est exactement ce que dit la Cour de justice. La difficulté, c'est que l'étanchéité invoquée par la Cour de cassation dans les arrêts sur la distribution sélective des parfums n'est pas tout à fait la même que l'étanchéité d'un réseau de distribution automobile. Depuis 1992, en matière de distribution sélective, c'est celui qui revend, et non plus le fabricant, qui doit apporter la preuve. Auparavant, c'était pratiquement la preuve impossible. Mais, toute la différence, c'est que celui qui achète des parfums n'ira pas dire, en général, où il les a achetés, car il s'agit vraiment de réseaux « à la marge », et le fait de ne rien dire amènera incontestablement la sanction. Il en va tout autrement en matière d'automobiles, car tout le monde sait que l'approvisionnement chez un concessionnaire, ou auprès d'un fabricant, peut être parfaitement démontré par le revendeur non agréé. Les tribunaux seront alors contraints de dire que les produits ont été acquis de façon régulière parce que le réseau n'était pas étanche. Il faut donc que les fabricants et les concessionnaires se montrent beaucoup plus vigilants.

M. GOYER.— Nous parlons ici de présomption irréfragable de concurrence déloyale à propos de produits qui sont mis sur le marché avec le consentement du producteur. Un des grands constructeurs français au moins entretient une filiale de vente directe vendant des milliers de voitures souvent non immatriculées, et pas seulement aux diplomates. Il y a donc un problème français. En Europe, 50 000 personnes – les concessionnaires – apportent leur argent au service du produit automobile ; or, si le règlement est mal appliqué et son image dégradée, il y aura dans sept ans beaucoup d'opposants à son renouvellement, ce qui serait désolant car il n'est pas tellement difficile de rendre les réseaux automobiles raisonnablement étanches.

M. VOGEL.— Les ventes directes constituent, en effet, un autre motif d'inquiétude pour les concessionnaires, bien que, selon le règlement, le concédant puisse se réserver la faculté de procéder à des ventes à des clients finals. Et, en pratique, c'est parfois nécessaire quand on se trouve face à un gros client. Mais ce dont se plaignent les concessionnaires, c'est que cela prend peut-être des proportions trop importantes.

M. GARDIN.— C'est là un des non-dits du règlement 1475/95, alors que nous souhaitons – et M. Goyer le sait fort bien – arriver à une solution sur des ventes directes. Le Comité européen du commerce et de la réparation automobile (CECRA) – dont je suis aussi le vice-président – en a discuté avec l'Association des constructeurs européens d'automobiles (ACEA) et nous étions presque arrivés, en juillet 1994, à un accord. Je ne sais ce qui s'est passé à ce moment-là, une nouvelle marque est revenue au sein de l'ACEA et tout a été cassé. Quand on parle de 40 % de ventes directes, il faut aussi être logique dans la définition des ventes directes. Il y a des ventes directes qui sont tout à fait tolérées, et je pense aux ventes aux personnels usine. Nous avons proposé, dans cet accord, qu'il y ait une ou deux voitures par an avec un maintien pendant un certain temps. Il ne s'agit plus alors de ventes directes, mais d'un simple avantage acquis, alors que le fait d'en livrer plusieurs par an ou à chaque membre de la famille, comme cela se fait chez certains constructeurs, relève d'un commerce parallèle.

On ne conteste pas non plus les ventes directes, pour les fournitures à l'armée ou à certains ministères pour lesquelles les concessionnaires ne sont pas très bien outillés. Par contre, les loueurs nationaux posent un problème qu'il faut traiter différemment. Cela devient des marchés internationaux et, dans ce domaine, on ne sait pas très bien faire ni d'un côté ni de l'autre. Des progrès importants restent aussi à accomplir s'agissant des ventes aux grosses entreprises nationales. Quant à la vente par les succursales – on sait que les constructeurs et importateurs ont un certain nombre de succursales qu'ils gèrent en direct –, nous n'y sommes pas opposés, mais il faut qu'elles vendent dans les mêmes conditions de concurrence que les concessionnaires. Alors, si on nous en apporte la preuve, ces ventes ne devront plus être assimilées aux ventes directes.

Je pose d'ailleurs le problème de savoir si le fait que les ventes directes n'aient pas été traitées du tout dans le règlement n'est pas un accroc à l'idée de distribution exclusive. Car on stipule une exclusivité d'un côté, et de l'autre on se garde des clients ? Cela me gêne un peu. Du reste, l'article 2 du règlement 1475/95 règle le problème des ventes directes par l'absurde. On dit en substance : « attendez, les constructeurs peuvent pratiquer des ventes directes, mais vous pouvez vendre à leurs clients ». Quand on sait dans quelles conditions sont faites certaines ventes directes, le pauvre concessionnaire n'a pas beaucoup d'armes pour se placer.

M. GOYER.— Si nous avons vraiment réglementé cet aspect des choses, nous aurions tout à fait donné dans le contractuel, comme le dit Louis Vogel, sans avoir cette fois la justification

de le faire au nom de la concurrence *intra-brand*. Un constructeur a en effet le droit de déléguer 0 % de ses ventes. Il accepte d'en déléguer 75 % et se réserve les autres 25 % ; qui peut le plus peut le moins. Le problème est donc ailleurs. Le problème, ce ne sont donc en réalité pas les ventes directes en elles-mêmes, mais l'abus des ventes directes. Trois ou quatre voitures par an et par salarié en France (en Allemagne, c'est une voiture par an) et voilà quelques centaines de milliers de véhicules qui se retrouvent aussitôt sur le marché en « fausses occasions » cassant les prix des concessionnaires.

M^{me} de CONTES.– J'ai moi-même le privilège de pouvoir acheter deux voitures par an. Pour un constructeur, aujourd'hui plus que jamais, ces ventes réalisées à travers le personnel représentent quelque chose de sûr. M. Gardin a indiqué les choses telles qu'elles se sont passées ; on était sur le point d'aboutir avec les groupements de concessionnaires européens et l'ACEA. C'est donc qu'on était d'accord pour entendre un certain nombre de propositions raisonnables. La Commission a répondu qu'il s'agissait d'une question d'ordre purement commercial et qu'elle laissait aux parties le soin de la régler contractuellement.

À la question 20 de la brochure explicative, qui vise à clarifier le règlement, la Commission nous dit qu'il convient d'apporter deux limites aux ventes directes : tout d'abord, le constructeur ne peut se réserver l'exclusivité de la vente à certaines catégories de clients et ne peut empêcher le distributeur, lorsqu'il est en mesure de le faire, d'approvisionner lui aussi les utilisateurs finals : on est donc amené à partager. C'est ce que nous faisons comme beaucoup de constructeurs ; on passe annuellement des accords : on a des listes de clients pour des grosses flottes, et quand le concessionnaire est en mesure d'assurer cette vente à notre place, il le fait ; quand ce n'est pas le cas, parce que vous avez très souvent besoin d'une capacité matérielle, humaine et financière pour assurer ces ventes – les véhicules de reprise représentent parfois un lot très important –, nous le faisons nous-mêmes. Et on a également suivi la Commission quand elle dit qu'en procédant à des ventes directes, les constructeurs ou l'importateur ne doivent pas menacer la viabilité économique du distributeur agréé. Dès lors, quand ils participent à ces ventes conclues directement par le constructeur avec le client final en préparant les véhicules livrés – parce que, même si les commandes sont passées auprès de nous, il y a de nombreuses formalités et prestations à effectuer –, les concessionnaires sont rémunérés.

M. VOGEL.– Une autre question très importante en pratique, mais rarement évoquée, concerne les contrats connexes. Dans l'activité d'un concessionnaire, une grande partie des résultats est, en fait, générée par des activités connexes : les véhicules d'occasion, les contrats de financement – le financement du client, le financement de l'entreprise. Et le nouveau règlement a prévu une clause noire à l'article 6, § 1, pt 2, qui dispose que « l'exemption ne s'applique pas dès lors que les parties lient leur accord à des stipulations concernant d'autres produits ou services que ceux visés par le présent règlement ou appliquent leur accord à de tels produits ou services ». Comment faut-il interpréter cette disposition ? Même si le règlement ne concerne pas directement ces contrats connexes, il faut bien régler ces questions.

M^e BOURGEON.– C'est effectivement un point important pour la rentabilité future des concessions, puisque la Commission recentre clairement, par le biais de cette disposition, l'exemption sur les seules clauses d'exclusivité relatives aux produits contractuels *stricto sensu*

(1). Le constructeur ne peut pas lier ce qu'il concède – le droit de revendre dans un territoire déterminé les véhicules neufs de sa marque et leurs pièces de rechange –, à ce qu'il offre à titre complémentaire. Il va de soi que cela n'empêche pas le fournisseur contractuel de proposer au concessionnaire des formules de collaboration sur les activités annexes que sont les véhicules d'occasion, les accessoires ou les financements. Simplement, le constructeur – le fournisseur contractuel – se trouve remis, par l'effet de ces dispositions, en position d'offreur normal soumis à la concurrence. Par conséquent, cette limite laisse théoriquement intactes à la fois la liberté des concessionnaires, leur capacité de coopération et leur rentabilité, s'ils savent, en bons négociateurs, discuter les formules complémentaires qu'on leur propose.

Reste qu'il est important que les concédants respectent une certaine déontologie en la matière. Il serait regrettable en effet qu'ils utilisent l'ascendant que peuvent leur conférer sur leurs concessionnaires les conditions de rémunération qu'ils leur appliquent (au travers des primes notamment) ou les conventions qui lient la majorité des concessionnaires aux sociétés de financement dites « captives » (filiales des constructeurs), pour faire échec en pratique au jeu de la concurrence sur les produits ou services dits annexes.

M^e COCCHIELLO.– On en revient au principe de la liberté et c'est certainement une bonne chose pour la concurrence. La plupart des contrats de concession prévoient le paiement comptant. Or, l'activité de concessionnaires nécessite quand même des fonds propres ou des fonds de roulement importants ; les concessionnaires se tournent donc soit vers une société liée au constructeur soit, maintenant, vers l'organisme financier de leur choix. Et lorsqu'ils s'adressent à une société liée au constructeur, il ne me paraît pas illogique de considérer que c'est en raison de leur qualité de concessionnaire de la marque que le financement leur est consenti. Par suite, il ne me paraît pas illogique de stipuler – ces clauses sont d'ailleurs valables – que toute modification dans la situation du concessionnaire – je pense essentiellement à une situation de préavis – puisse conduire la société financière à revoir son financement ; c'est-à-dire à le limiter soit dans son montant soit dans le temps. Et c'est là que les difficultés apparaissent très souvent. J'imagine M. Gardin dire : « mais attention, si je suis en situation de préavis, on m'oblige à respecter intégralement mon contrat de concession, et si on me supprime mon financement, je ne peux pas assumer ces obligations ». C'est un faux problème, parce qu'à ma connaissance, jamais un concédant, qui a résilié le contrat de son concessionnaire, n'a fait grief à celui-ci de ne pas commander suffisamment de véhicules pendant la période de préavis, et que cette période peut servir au concessionnaire, s'il le souhaite, à trouver un autre financement ; il n'est donc pas totalement démuné.

M. GARDIN.– Vous m'excuserez de ne pas être de votre avis. Lorsqu'un concessionnaire bénéficie de lignes de crédit auprès d'une société financière, laquelle est subrogée par le constructeur dans le paiement des voitures, puisque le concessionnaire paie ses voitures comptant, et qu'au moment où le préavis de deux ans prévu par le règlement commence à courir, la société de financement lui indique que son préavis est ramené à un, deux ou trois mois, comment ce concessionnaire peut-il terminer son contrat ? Surtout, comment peut-il trouver un banquier qui lui dira : « mais, cher monsieur, vous êtes encore concessionnaire pour dix-huit ou vingt mois, eh bien je vais vous faire un crédit de 10 millions parce que nous savons qu'il faut que vous ne mourriez que dans dix-huit mois » ? C'est un peu du jésuitisme. À la suite

(1) Il faut entendre par là les véhicules neufs et les pièces de rechange, c'est-à-dire les « parties composantes » des véhicules selon l'article 10, § 6, à l'exclusion donc des pièces banalisées qui peuvent être montées sur des véhicules de différentes marques.

de négociations avec le concédant – je suis aussi président de la commission juridique du groupement des concessionnaires Renault – nous avons introduit une clause qui garantit justement cet accompagnement. Dans cette lutte entre deux pots, dont l'un est en terre et l'autre est en fer – je ne dirai pas lequel est en terre.

M^e COCCHIELLO.– Jusqu'à présent, il y avait des préavis d'une durée d'un an, et aucune société financière ne dénonçait son contrat immédiatement avec un mois de préavis. Il y a toujours eu un accompagnement en douceur. Maintenant que le préavis est porté à deux ans, attendons de voir ce que donnera la pratique, car il n'est de l'intérêt ni du concédant ni de la société financière de résilier le concours financier dès le premier mois.

M. VOGEL.– Avec cette question des contrats connexes, on a déjà touché une autre question fondamentale qui est celle de la rémunération du distributeur. La concurrence se fait de plus en plus rude ; des concurrents nouveaux, venus notamment des pays émergents, apparaissent sur le marché ; il faut vendre moins cher pour rester compétitif. Alors, pour le constructeur, cela signifie notamment qu'il doit réduire ses coûts de distribution. La rémunération du réseau est alors évidemment au cœur du débat.

M. GARDIN.– L'automobile n'est pas un produit simple et c'est pour cela qu'il y a un règlement d'exemption : parce que l'automobile naît, est vendue, connaît une deuxième vie comme voiture d'occasion et doit finalement être détruite quand elle est morte. Nous sommes très soucieux du problème de la rémunération des réseaux. Et je voudrais tout de suite tordre le cou à l'idée reçue selon laquelle les concessionnaires bénéficient d'une rente de situation : une concession de 1 000 voitures, c'est 10 millions d'investissement. De plus, le concessionnaire n'est libre de signer que son premier contrat avec son concédant ; il faut ensuite qu'il développe ses activités selon des cahiers des charges et donc qu'il investisse au fur et à mesure. Et c'est d'ailleurs un peu pour cela que je ne crois qu'à moitié au multimarquisme ; parce que des investissements très lourds sont à faire pour satisfaire le personnage le plus important dans notre métier : le client, le consommateur qu'il faut accompagner parce qu'il a besoin de faire réparer et d'entretenir sa voiture. Dans certains réseaux, les résultats d'exploitation avant impôt se situent aux alentours de 0,5 % du chiffre d'affaires annuel. Et ces résultats sont représentés par des primes, à hauteur de 1,2 à 1,5 %. C'est-à-dire que, sans les parties aléatoires de la rémunération, les réseaux n'auraient plus cette viabilité économique si chère à la Commission. Nous avons des investissements lourds. Il faut que nous soyons assurés de rémunérations et d'un résultat d'exploitation qui nous permette justement d'y faire face. C'est une des raisons pour lesquelles les concessionnaires ne font pas, en règle générale, sinon très discrètement et en catimini, de ventes croisées parce qu'ils savent très bien qu'il y a, à ce moment-là, une rétorsion possible par le biais du système de primes.

M^{me} de CONTES.– Pour développer nos ventes, il faut que nous diminuions nos prix vis-à-vis des consommateurs, et, vis-à-vis des concessionnaires, il faut aussi avoir un réseau qui soit rentable. Ceci n'est pas évident à concilier. Nous devons donc nous adapter au marché. Et il est vrai que les concédants ne veulent plus allouer des marges automatiques trop élevées. Elles représentent encore plus de 70 % de la marge. Le reste rémunère d'autres critères que la vente elle-même, c'est-à-dire des structures, des objectifs toujours mesurables et sans discrimination.

M. GOYER.– L'*International Car Distribution Programme* (ICDP), dont fait partie le Président Kniebihler – l'ancien président de *General Motor France* – soutient que le coût de distribution de l'automobile est, au contraire de ce qu'on est en train de dire, particulièrement

faible, autour de 12 % de son prix. Je ne suis pas convaincu que vos réseaux coûtent aussi cher qu'on le raconte quelquefois. À propos de dépendance économique, une grande partie du problème tient au fait que les tribunaux français, à la différence des tribunaux d'un certain nombre d'autres pays, ont décidé de ne jamais allouer d'indemnité au concessionnaire en cas de résiliation ordinaire, c'est-à-dire sans faute, et même à un distributeur qui a investi des millions – Patrick Lepoutre me disait qu'avec une concession d'une capacité de vente de 1 000 voitures par an, on était plus près d'un investissement de 15 millions que de 10 millions. J'observe donc simplement que les choses se passent mieux dans les pays où les tribunaux ont pris l'habitude inverse d'allouer des indemnités, même sur résiliation ordinaire, bien sûr quand c'est justifié ; car alors une, deux, trois résiliations coûtent cher et on y porte davantage attention. Tandis qu'en France, on peut recommencer une fois, dix fois : cela ne coûte jamais rien, et peut rapporter gros, pour dire les choses crûment.

M. LÉONNET.– En France, à la différence de l'Allemagne, on a toujours considéré que le concessionnaire – et non pas le VRP ou l'agent commercial – n'avait droit à rien, d'autant plus que le contrat est d'une durée suffisamment importante, qu'il doit faire attention aux quotas qui lui sont imposés au départ, et que les résiliations ne sont finalement pas nombreuses. Mais il y a de temps en temps des indemnités en cas d'abus manifeste de la part d'un concédant. À défaut d'abus, nous n'avons pas de législation qui permette d'indemniser le concessionnaire.

M. GOYER.– Cela va donc continuer. En tout cas, les conséquences sur le terrain sont celles que je vous ai exposées.

M^{me} de CONTES.– Je crois que la Commission a apporté une réponse puisque vous avez allongé le préavis à deux années. Voulez-vous accorder deux années de préavis, plus une indemnité ?

M. GOYER.– C'est le problème des tribunaux français. Nous ne sommes qualifiés pour nous occuper ni des ventes directes ni des indemnités. L'allongement du préavis visait à compenser cela mais d'une façon tout à fait inutile pour l'Allemagne, et on nous l'a fait remarquer en plein comité consultatif.

M. LÉONNET.– C'est un principe de législation. Or, ce type de texte risque d'être critiqué au niveau de la Cour de justice. En effet, je ne suis pas sûr que les législations étrangères dont on parlait tout à l'heure soient conformes au droit communautaire.

M. GOYER.– C'est une jurisprudence en Allemagne, c'est une réglementation en Belgique. Il y a un potentiel énergétique et économique dans ces franchises, et ce n'est pas seulement dans l'automobile, c'est vrai pour toutes les franchises. Quand on spolie les gens sans craindre de sanctions, on n'attire pas les meilleurs. Aux États-Unis, cela fait plus de cent ans qu'on respecte les investisseurs avec les résultats que l'on connaît.

M. VOGEL.– Le multimarquisme a quand même été la petite révolution de ce règlement puisqu'on est passé de ce qu'on appelle le monomarquisme tempéré au principe du multimarquisme. Et je crois que les constructeurs ont été très inquiets de cette transformation. On s'est demandé si certains distributeurs n'allaient pas adopter des stratégies d'appel, attirer les clients sur une marque pour vendre les véhicules d'une autre marque, ou bien si ce n'était pas la porte ouverte à la concurrence étrangère, spécialement des petites marques qui ne parvenaient pas à s'insérer sur le marché. Toute l'idée du règlement 123/85 était que le concessionnaire devait consacrer tous ses efforts à une seule marque ; mais, dès l'instant où il peut représenter plusieurs marques, cette incitation ne va-t-elle pas tomber à l'eau ?

M^{me} de CONTES.– Les nouveaux contrats de concession ont été signés il y a seulement quelques mois, et il aurait été très intéressant de voir comment les réseaux ont réagi à la suite de ce nouveau règlement s'agissant des locaux de vente séparés, de la gestion distincte, de l'entité juridique distincte, étant entendu que la brochure explicative de la Commission prévoit que les locaux de vente séparés peuvent être finalement dans le même établissement commercial, c'est-à-dire dans le même immeuble. Peu de choses suffisent donc pour que ce multimarquisme se concrétise. J'aurais préféré parler de ces sujets avec un vécu contractuel un peu plus long. Je vous dirai donc simplement que ces principes ont effectivement été consacrés dans les contrats-cadres européens établis par les concédants.

Pour l'atelier commun, c'est la même chose. Tout comme pour les pièces de rechange. Le règlement 123/85 avait déjà prévu que les concessionnaires devaient utiliser, pour assurer une réparation sûre et fiable des véhicules, des pièces d'origine contractuelle. Par ailleurs, l'ancien règlement, comme l'actuel, impose au concessionnaire, pendant la période de garantie, de n'utiliser que des pièces d'origine contractuelle. En revanche, le nouveau règlement – l'ancien le disait déjà mais ne prévoyait pas de sanction – dispose que le concédant ne peut pas interdire à son réseau de s'approvisionner en pièces de qualité équivalente. Cela veut dire qu'on peut s'adresser directement aux équipementiers pour se fournir en pièces de qualité équivalente. Le règlement 1475/95 prévoit aussi l'interdiction absolue pour le concédant d'interdire aux équipementiers de vendre directement au réseau secondaire des pièces de qualité équivalente à celle des pièces contractuelles ou correspondantes. C'est le multimarquisme au niveau de la pièce. Mais, en cas de litige, le problème est alors celui de la charge de la preuve de la qualité équivalente. À qui incombe-t-elle ? La question n'est pas résolue. Le CECRA prétend que la preuve incombe au concédant, les groupements des concessionnaires en France aux équipementiers, les concédants à celui qui conteste la qualité équivalente.

M^e COCCHIELLO.– Je crois que la question ne se pose pas vraiment pour les pièces de même origine, il y a une présomption de qualité équivalente. En revanche, il serait quand même logique que ce soit au concessionnaire, qui utilise des pièces d'une autre origine, d'apporter la preuve de la qualité équivalente. Mais c'est un avis qui reste isolé pour l'instant.

M. GARDIN.– Le multimarquisme existait déjà, sauf qu'il fallait l'autorisation préalable du concédant et qu'il soit justifié par des raisons économiques. Et cela avait conduit, dans la majorité des contrats de concession, à faire figurer l'interdiction pour le distributeur de s'intéresser, de près ou de loin, même comme simple actionnaire, à une autre société diffusant des marques concurrentes. On en arrivait donc véritablement, là aussi, à des abus manifestes. Partant de ce constat, le nouveau règlement a clarifié les choses. Cela dit, quand on est satisfait de ce qu'on a à la maison, on est beaucoup moins tenté de chercher ailleurs ; un réseau mérite son constructeur et un constructeur mérite son réseau et, si les époux ne sont pas trop malheureux, je ne vois pas pourquoi on donnerait des coups de canif dans le contrat. Mais c'est une facilité ; cela rééquilibre nos relations.

Au sujet des pièces de rechange, je ne pense pas, contrairement à M^e Cocchiello, que la charge de la preuve incombe au concessionnaire qui monte la pièce, mais à celui qui la fournit, parce que le concessionnaire, en règle générale, ne va pas acheter la pièce à l'extérieur, il s'agit plutôt du fournisseur qui le sollicite.

M. VOGEL.– Ce règlement est quand même caractérisé par une grande incertitude juridique. Le texte n'est pas toujours très clair, les traductions sont divergentes. Par exemple,

J'ai relevé, en comparant les traductions française et allemande, que les dispositions qui, en France, sont des dispositions ouvertes – notamment le recours au tiers expert –, sont, en Allemagne, des dispositions fermées. On a donc deux textes du même règlement, mais qui sont différents d'un pays à l'autre. Des textes connexes – M^{me} de Contes a parlé tout à l'heure de la brochure explicative – ont vu le jour ; ces textes donnent une interprétation et viennent s'ajouter aux différentes communications ; ils n'ont aucune portée normative mais sont très importants parce qu'ils font le point sur la position de la Commission : ce sont des sortes de directives dans l'interprétation du règlement. Tout ceci pose problème pour le juriste. À cela s'ajoute un régime de sanctions – le fameux principe du tout ou rien – qui n'est pas très sûr, lui non plus. On peut donc être choqué par l'équation textes incertains plus sanctions très lourdes. C'est juridiquement toujours très difficile à supporter.

M^e BOURGEON.– Ma préoccupation porte essentiellement sur le rôle du juge national. On voit au travers de la communication de la Commission de 1993 sur la « coopération loyale » avec les juridictions nationales, ainsi qu'au travers d'autres prises de position dans des affaires individuelles, que la Commission estime ne pas avoir vocation à gérer les conséquences du règlement dans leurs aspects concrets et individualisés. Il y a donc tout lieu de penser que dans les cinq à sept ans qui viennent, la charge principale de l'application du règlement va peser sur le juge national. Or, en l'état actuel de la jurisprudence nationale, on doit s'interroger sur la portée pratique que pourront avoir les dispositions de l'article 6 du nouveau règlement. D'un côté, la Commission a voulu au travers de cet article faire un effort de clarification des sanctions encourues en cas de non-conformité et de débordement du contrat ou des conditions dans lesquelles il est appliqué, par rapport au cadre proposé par le règlement. Le souci de la Commission a manifestement été d'éviter, autant que faire se peut, la logique du « *tout ou rien* », issue de la doctrine allemande évoquée tout à l'heure par M. Vogel.

Parallèlement, dans son dernier état en la matière, la jurisprudence de la Chambre commerciale découle d'un arrêt du 9 novembre 1993 concernant un contrat Rover. Celui-ci prévoyait une clause de résiliation extraordinaire (sans respect du préavis minimum d'un an requis par l'article 5 du règlement 123/85) en cas de non-réalisation par le concessionnaire d'un certain pourcentage de l'objectif de vente. La Cour de Paris avait annulé cette clause en retenant notamment qu'elle sanctionnait une obligation de résultat non expressément exemptée et accroissait la dépendance économique du distributeur d'une manière contraire à la logique exprimée aux considérants 17 et 20 du règlement 123/85. Cette analyse a d'ailleurs également été adoptée par le Tribunal de commerce de Bruxelles dans un jugement du 28 novembre 1991 concernant le contrat de concession Fiat-Belgique. La juridiction belge a jugé cette convention nulle du seul fait qu'elle ne respectait pas les règles de durée minimale prévues par le règlement et que ces clauses restrictives de concurrence essentielles (exclusivité de marque) ne pouvaient dès lors bénéficier de l'article 85, § 3. Cependant, dans son arrêt de novembre 1993, la Chambre commerciale a estimé pour sa part que la nullité éventuelle d'une disposition contractuelle ne doit pas s'apprécier par rapport au règlement d'exemption, mais uniquement au regard de l'article 85, § 1.

Cette approche pose un réel problème. La CJCE a certes rappelé dans l'arrêt *Magne* de 1986 qu'un règlement d'exemption n'a pas de valeur contraignante. Il n'en demeure pas moins qu'il est évidemment difficile pour un plaideur de rapporter la preuve de l'effet anticoncurrentiel d'une clause au sens du droit communautaire, dans le cadre d'un litige individuel, et qu'il est également difficile pour le juge national de l'apprécier. De plus, au cas d'espèce, la clause litigieuse n'était pas expressément prohibée par le règlement d'exemption.

Cependant, à la lecture de l'arrêt de la Chambre commerciale, il semble que son analyse n'aurait pas été réellement différente, même si cela avait été le cas. L'arrêt élude en effet la question de la conformité ou de la non-conformité de la clause au règlement et casse la décision d'appel du seul fait que la démonstration de son effet anticoncurrentiel au sens de l'article 85, § 1, n'a pas été faite.

Au vu de cette approche, on peut se demander quelle va être la position du juge national face à l'article 6 du nouveau règlement. Cet article définit en effet un système de sanction qui trouve son fondement direct dans le règlement lui-même et qui semble d'ailleurs jouer même dans des situations individuelles. L'article 6, § 9, dispose par exemple que l'exemption ne s'applique pas dès lors que le fournisseur restreint directement ou indirectement la liberté d'apport en pièces de rechange de qualité équivalente « *du distributeur* », au singulier, par opposition à d'autres hypothèses de l'article 6 où le pluriel est employé.

Dès lors, va-t-on rester dans la logique qui semble découler de l'arrêt du 9 novembre 1993 et continuer de subordonner le prononcé de la nullité d'une clause à la seule démonstration de son effet anticoncurrentiel au sens de l'article 85, § 1 ? Va-t-on au contraire considérer qu'une clause ou une pratique non exemptée au regard de l'article 6 du nouveau règlement constitue bien *a priori* une pratique restrictive de concurrence au sens du droit communautaire ?

M^e COCCHIELLO.— À quoi sert finalement de continuer à édicter des règlements d'exemption si, par le biais d'une juridiction nationale, on vient réduire leur portée ? En fait, se trouvant confronté à l'examen d'une clause, dont un plaideur soutiendra qu'elle n'est pas expressément exemptée et qu'elle constitue une restriction de concurrence de telle sorte que le bénéficiaire de l'exemption doit être levé, le juge national aura trois possibilités : il peut d'abord constater que la clause est expressément prohibée, et alors l'exemption ne s'applique pas. S'il constate que la clause est autorisée, l'exemption s'applique. Et, troisième cas de figure, le juge se trouve face à une clause non prévue par le règlement, qui – va-t-on alléguer – est restrictive de concurrence. Que va faire ce magistrat ? Il va interpréter comme l'a fait la Cour de cassation dans l'arrêt Rover. Elle a considéré que cette clause de quota, même si elle emportait une obligation de résultat, n'était pas pour autant empreinte d'une restriction de concurrence, qu'elle n'affectait pas le commerce entre États membres et que le contrat était donc valable.

Dès lors que l'article 85-1 du traité de Rome est d'application directe, le juge a le pouvoir, face à n'importe quel litige, de se prononcer pour savoir si telle ou telle clause enfreint les dispositions de l'article 85-1. Pourquoi ne pourrait-il pas, à l'inverse, analyser cette clause pour dire qu'elle ne l'enfreint pas ? Dès lors, la seule question est de savoir si la clause dépasse finalement ce qu'autorise le règlement.

M. LÉONNET.— Dans le cas où la clause est prohibée par l'article 6 du règlement, un tribunal de commerce ou une Cour d'appel aura tendance à dire que le règlement l'interdit. Je ne suis pas sûr que la Cour de cassation ira dans le même sens parce qu'elle ne connaît que le traité ; elle ne connaît pas les règlements, les clarifications ou autres. Si elle a le moindre doute, elle renverra en interprétation (article 177 du traité), et si, en revanche, elle l'admet, elle le fera par application directe du traité. C'est une démarche que nous avons toujours eue ; c'est, du reste, la démarche suivie par le Conseil d'État. Le problème serait tout à fait différent à l'égard d'une directive, notamment d'une directive d'application directe, la Cour de cassation s'inclinerait incontestablement parce que nous sommes dans la droite ligne du traité. C'est finalement un problème de droit constitutionnel qui se pose, c'est tout. Le règlement, c'est un peu comme un décret. Je vous rassure quand même : à leur niveau, les juges du fond auront,

eux, tendance à appliquer la règle en se fondant sur les règlements. Je mentionnerai, par exemple, un arrêt *Gayraud c. New Holland* du 21 mai 1996, qui n'a pas été publié mais diffusé, et qui concerne des tracteurs agricoles qui échappent au règlement 123/85. Que dit-il ? « Mais attendu que, même si la nature de l'obligation imposée par le concédant empêche la clause d'objectif de bénéficier de l'exemption catégorielle prévue par le règlement 123/85 [vous voyez qu'on se réfère quand même à ce règlement !], l'accord n'en n'est pas pour autant nul ; que la Cour d'appel, après s'être référée à l'article 85-1 du traité, en a fait une application au cas d'espèce conforme à la jurisprudence communautaire en décidant que l'obligation de résultat et la faculté d'assortir la non-exécution d'une clause de pénétration économique d'une sanction de résiliation étaient licites dès lors qu'elles étaient fondées sur des critères objectifs et dès lors qu'il n'était pas établi que l'application qui en était faite par le concédant était arbitraire et discriminatoire ». Cet arrêt s'inscrit dans la logique de la jurisprudence de la Cour de cassation. On fait des références et on lance des coups de chapeau...

La Cour de cassation est parfois saisie de moyens soulevés à propos des clarifications : quelle est la portée d'une clarification ? C'est comme une circulaire, on ne peut quand même pas lui donner une importance trop grande sous prétexte que cela a été fait au niveau communautaire. On ne tient compte que de la directive et du traité, même si on étudie attentivement les règlements. Et s'il y avait vraiment une incompatibilité entre les deux, je pense qu'on le dirait. Mais, dès qu'il y a un problème, il y aura lieu à application de l'article 177.

M. GOYER.— La forme de distribution autorisée par le règlement 123/85 (et son successeur, le règlement 1475/95) est une distribution normalement incompatible avec l'article 85, § 1, du traité car elle inclut une sélection des distributeurs qui est « quantitative » – et non « qualitative » – basée de surcroît sur l'*intuitus personae* et avec interdiction expresse de vendre aux revendeurs non-agrérés. Objet d'un règlement d'encadrement, en tant que régime dérogatoire à la règle de libre concurrence, elle n'est pas rendue obligatoire pour autant. Néanmoins, le constructeur qui décide de l'adopter – ce qui est aujourd'hui, et depuis 1985, le cas général dans toute l'Europe – est obligé d'en respecter les conditions..., sauf à se placer hors règlement, donc hors exemption catégorielle et, peut-être, en fonction du contexte contractuel, juridique et économique, hors exemption de l'article 85, § 3, au titre du régime général de la concurrence prévu au traité. C'est dire l'importance du contexte dans le cas où le juge national doit apprécier des dépassements par rapport au cadre d'exemption du *règlement*. Apparemment, c'est ce que la Cour de justice semble avoir tenu à rappeler dans son arrêt du 24 octobre 1995 *Bundeskartellamt c. Volkswagen* (C-266/93, Rec., p. I-3508) dont le n° 21 se lit : « il y a lieu de relever que [ces accords de leasing] se greffent sur les contrats de distribution de Volkswagen dont il est constant qu'ils sont contraires à l'article 85/1 mais exemptés par le règlement 123/85 ».

Or, les restrictions autorisées conditionnellement par les règlements 123/85 ou 1475/95 se déroulent, pour le secteur automobile, dans un contexte où l'on constate, premièrement, un effet de masse au sens de l'arrêt *Délimitis* du 28 février 1991 (C-234, Rec., p. I-935) par effet convergent d'un faisceau de contrats analogues ayant vocation à éliminer tout commerce libre, et, deuxièmement, un effet de cloisonnement sur base nationale au sens de l'arrêt *Rémia* du 11 juillet 1985 (C-42/84, Rec., p. 2545, n° 22), par la présence dans chaque cas d'un réseau national consolidant les cloisonnements qui entravent l'interpénétration voulue par le traité. C'est du moins ainsi que l'application directe du traité est vue à la fois par le TPI et la Cour de justice. J'ai déjà eu l'occasion de rappeler que, s'agissant de relations contractuelles « verticales », cette règle du contexte, qui a été dégagée par la Cour de justice depuis les origines, gouvernerait l'appréciation même pour des pratiques contractuelles/verticales dont on

pourrait douter aujourd'hui qu'elles affectent véritablement – considérées isolément – la concurrence au sens de l'article 85 : les travaux sur le Livre vert consacré aux restrictions verticales ne pourront pas effacer la jurisprudence de la Cour et du TPI quant au contexte des systèmes sélectifs de distribution des parfums, des automobiles, ou de tout autre chose. Or, en écoutant les intervenants précédents, je ne trouve pas trace de cette dimension de la question dans la jurisprudence nationale française, jusqu'à et y compris avec l'arrêt *Rover* de 1993 cité par M^e Bourgeon.