

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

### DÉBAT

**M. VOGEL.**— Pour amorcer le débat, je me tournerai vers M. Goyer. Vous travaillez déjà sur ce qui adviendra après le règlement : y a-t-il des chances que ce règlement soit reconduit, ou la Commission pense-t-elle à d'autres systèmes de distribution qui poseront moins de problèmes au juge national ?

**M. GOYER.**— La majorité des services de la Commission pense à d'autres systèmes où la distribution ne serait pas à *la fois* exclusive et sélective : il faudrait alors, pour l'automobile, choisir l'un ou l'autre comme c'est déjà le cas pour tous les autres secteurs économiques. Mais nul ne sait encore ce qui sera décidé. Cela dépend aussi de l'image que va donner le secteur automobile jusqu'à la date d'expiration du nouveau règlement : c'est donc une question largement psychologique. C'est vraiment une question qui reste posée ; et la suite est dans la main des réseaux, des équipementiers, des constructeurs. Il leur faut faire un effort s'ils veulent éviter que soit supprimé un système qui a fait ses preuves, selon les uns, mais présente trop d'inconvénients, selon les autres.

**M. VOGEL.**— Dans l'hypothèse où le système ne serait pas maintenu, à quoi pensez-vous comme système alternatif ?

**M. GOYER.**— Ce pourrait être le règlement 1983/83, avec la distribution exclusive, mais non plus à la fois exclusive et sélective, comme ce pourrait être la déréglementation pure et simple avec retour à la règle générale. À ce propos, la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1996 introduit en France un article 36-6 dans l'ordonnance de 1986, où le législateur français parle d'« un accord de distribution sélective ou exclusive » : est-ce volontaire ? Parce que si la distribution est soit sélective, soit exclusive, alors il n'y a aucun problème de concurrence ! Je ne comprends donc pas ce que vise, ni à quoi vise, votre « amendement de Roux ».

**M. LÉONNET.**— Le vrai problème, c'est qu'on n'a jamais, juridiquement, opéré de distinction très nette entre la concession exclusive et la distribution sélective. Et on est obligé de répondre par des nuances : pour la concession, la territorialité est plus large et la hiérarchie peut-être plus pesante, alors que pour la distribution sélective, le critère de territorialité est plus souple avec, en plus, une image de marque, d'enseigne, et pour des produits moins lourds.

**M<sup>e</sup> Jean-Claude FOURGOUX, Avocat à la Cour de Paris.**— Je voudrais faire une observation sur ce que vient de dire M. le Conseiller Léonnet. Je crois tout de même qu'il y a une distinction entre la distribution sélective et la distribution exclusive. L'exclusivité, c'est un contrat dans lequel le concédant décide qu'il va accorder un territoire, une exclusivité. Il est libre de choisir qui il veut ; même si c'est un mauvais commerçant, peu importe. Dans la sélectivité, le principe c'est que quelqu'un qui n'est pas dans le réseau peut exiger d'y entrer s'il remplit les critères de choix objectifs. Vous me direz que c'est la théorie.

**M. LÉONNET.**— C'est effectivement de la théorie. Et les listes d'attente ! ?

**M<sup>e</sup> FOURGOUX.**— C'est à l'origine de bien des litiges dans le domaine des parfums, parce qu'on reproche aux grandes marques de ne pas admettre des distributeurs qui rempliraient les

conditions de sélectivité. La sélectivité, ce n'est pas le choix arbitraire ; l'exclusivité, c'est le fait d'être désigné pour avoir la maîtrise totale sur le territoire.

**M<sup>e</sup> BOURGEON.**– Ce n'est pas tout à fait ce que dit le Conseil de la concurrence, pour qui l'exclusivité, c'est de la sélectivité plus un choix quantitatif en particulier dans sa décision 91-D-22 du 14 mai 1991.

**M<sup>e</sup> FOURGOUX.**– Je voudrais dire, M. Goyer, qu'avec le règlement d'exemption, la Commission fait le grand écart, puisqu'il faut à la fois défendre les réseaux – ce qui est normal –, et assurer que les importations parallèles ne seront pas freinées.

**M. GOYER.**– La Commission n'est pas le chevalier du parasitisme. Si, demain, les réseaux sont étanches et les contrats licites, les « parallèles » n'auront plus de véhicules à vendre. Par principe, dans un système sélectif, il peut très bien y avoir zéro importation parallèle, faute de revendeurs indépendants. C'est bien pour cela que nous exigeons la possibilité concrète des achats via les mandataires et des ventes croisées. Nous ne faisons donc pas le grand écart pour protéger les importations parallèles en tant que telles.

**M<sup>e</sup> FOURGOUX.**– Une dernière question sur le multimarquisme que je considère être un faux multimarquisme. Une entreprise en difficulté ne peut pas, de but en blanc, distribuer d'autres marques ; elle peut à la rigueur s'intéresser à une entreprise qui exerce ailleurs son activité, voire prendre une participation dans une autre société, ce qui est une façon de favoriser les groupes de concessionnaires. Cela ne répond pas, je pense, à la difficulté du concessionnaire qui a du mal à s'en sortir et qui ne peut pas imposer à son concédant de pouvoir travailler pour une autre marque.

**M. GARDIN.**– Je ne partage pas votre avis, M<sup>e</sup> Fourgoux. Le multimarquisme suppose, c'est bien évident, de disposer de locaux de vente séparés ; mais, dans une salle comme celle où l'on se trouve, vous pouvez tirer une cloison avec deux portes et vous obtenez des locaux de vente séparés. Cela a d'ailleurs été un grand sujet d'irritation pour les constructeurs. Ils souhaitaient que soit exigée la disposition d'établissements séparés. Et vous avez quand même l'atelier commun qui est une chose tout à fait reconnue. Je crois qu'un grand pas en avant a été fait vers le multimarquisme. L'entreprise en difficulté avait déjà la possibilité, avec l'accord du concédant, de faire du multimarquisme et, maintenant, elle n'a même plus besoin de l'accord du concédant.

**M. SARFATTI.**– M. Goyer, vous vous défendiez avec force d'avoir organisé avec le nouveau règlement un statut favorable au concessionnaire. C'était assez savoureux de vous voir ensuite revenir en avocat du concessionnaire et souffler au juge national le principe d'une indemnité en cas de résiliation ordinaire pour tenir compte de l'investissement très lourd. Et, comme le rappelait le Professeur Vogel, la libre concurrence suppose également de laisser la porte ouverte aux nouveaux venus. Or, il est évident qu'après deux ou trois résiliations assorties d'indemnités très lourdes, le constructeur – le concédant – serait plutôt dissuadé de résilier et donc peu enclin à admettre dans son réseau de nouveaux revendeurs agréés. On pourrait, partant de ce principe, admettre que ce serait une pratique juridictionnelle restrictive de concurrence.

**M. GOYER.**– Tout est question de mesure et d'équilibre. Aujourd'hui que se passe-t-il en fait sur le terrain ? On vous dicte des investissements et, huit jours après, on vous résilie (résiliation ordinaire) sans prendre aucun risque. M. Gardin vous a expliqué plus haut, de toute

façon, comment le concessionnaire est obligé de « suivre » en misant chaque fois qu'on le lui demande... Le jeu est donc faussé.

**M. LÉONNET.**– Rassurez-vous, les tribunaux nationaux condamneraient sans problème dans un tel cas.

**M. GOYER.**– Bravo, alors il n'y a plus de problème. Pour revenir à la question de savoir si le règlement dessine un statut du concessionnaire, j'ai déjà expliqué que ce dernier est en fait utilisé comme « instrument de concurrence », selon une idée des pères du règlement. Cela signifiait pour eux que, lorsque des professionnels constatent des écarts de prix de 20 % à 25 % auprès de leurs sources, ils vont se déplacer de l'une à l'autre et aller acheter dans le réseau de la même marque du pays d'à-côté. Mais, pour cela, il ne faut pas qu'ils soient trop dépendants économiquement : plus exactement, il faut que le règlement n'aggrave pas leur dépendance économique naturelle. C'est ce jeu-là qui est faussé depuis 10 ans d'une manière qui a affecté l'image du système 123/85.

**M. SARFATTI.**– Vous affichez la volonté de réduire la différence des prix au nom de la libre circulation des marchandises, mais ne peut-on pas vous reprocher de fixer cet objectif au mépris de différences économiques qui sont encore considérables entre les États membres et de placer le concédant devant une alternative : soit il aligne les prix des voitures qu'il vend en France sur les prix pratiqués en Grèce et il est étranglé, soit il aligne les prix qu'il pratique en Grèce sur les prix qu'il pratique en France et alors, en Grèce, les gens se déplacent en vélo ou à pied...

**M. GOYER.**– En fait, vous évoquez les conséquences de l'arrêt *Siréna* de 1971 <sup>(1)</sup>, où la Cour de justice avait constaté que des entraves à la libre circulation peuvent aussi, quelquefois, d'une certaine façon, affecter la concurrence. Et ceci est ensuite devenu la règle. C'est cela aussi la téléologie et je comprends votre discours, et j'y adhère même dans une grande mesure.

**M. Michel NIVOLIEZ**, *Direction du Marketing d'Automobiles Peugeot.*– J'avais lu avec intérêt le titre de cette partie du colloque, « Vers un régime commun du contrat de distribution », et j'avoue être déçu, voire un peu frustré, qu'il n'ait été question que de « feu le 123/85 » et de « l'éphémère 1475/95 ». J'avais espéré qu'à la veille de la parution du Livre vert, M. Goyer soulèverait un peu le voile sur ce que la Commission envisage pour l'après 2002. J'ai cru comprendre en effet qu'on s'orientait vers la suppression des exclusivités et des exemptions sectorielles, au profit d'un système permettant de gérer de la même façon l'ensemble des formes de commerce, sur la base d'un principe de sélectivité. Mais alors, sur quels critères ?

**M. GOYER.**– Il faudra pour le savoir que soient réglées les querelles d'écoles. Par exemple interviendra demain le verdict dans les affaires Yves Saint-Laurent et Givenchy. La Cour va-t-elle accepter la clause d'enseigne ? C'est très important parce que c'est une clause d'effet quantitatif que nous avons placée hors 85-1 ; ce n'est pas vraiment la règle de raison mais c'est quand même donner la primauté à l'outil dont parlait le Professeur Kovar depuis belle lurette : l'analyse sous 85-1 avant l'analyse sous 85-3. L'heure est donc à poser les problèmes – ce que fait le Livre vert – non à les régler en préjugant les résultats du débat sur les relations verticales.

(1) CJCE 18 fév. 1971, aff. 40/70, *Siréna* : *Rec.*, p. 69.

**M<sup>e</sup> Alain DESMAZIÈRES de SÉHELLES**, *Avocat à la Cour de Paris.*— Le grand absent de la discussion d'aujourd'hui, c'est en quelque sorte la question de la mise en place d'une monnaie unique. Quel sera l'impact de l'euro sur le fonctionnement des réseaux de distribution ? Par ailleurs, je ne partage pas du tout l'opinion de M. le Conseiller Léonnet en ce qui concerne les règlements. En vertu de l'article 189 du traité de Rome, ils ont un effet direct. En tant que normes de droit communautaire, ils priment bien évidemment le droit interne contraire...

**M. GOYER.**— Il est visible qu'il existe, en France, une volonté de ne pas poser la question préjudicielle malgré l'article 177 du traité qui en fait obligation. Reste, pour les petits plaignants, la voie de la Cour européenne des droits de l'homme !! Sur le problème monétaire, nous pensons tous que la monnaie commune devrait enfin arranger 90 % des problèmes. Et je sais que l'industrie la souhaite. Je crois que les concessionnaires n'ont rien contre. Nous l'attendons tous, en fait, pour être un peu soulagés de beaucoup de problèmes.

**M. GARDIN.**— Je dois dire que la monnaie unique est une solution et une perspective séduisante. Mais les prix ne constituent qu'une composante du problème. Ils ne sont pas forcément liés à la monnaie unique : c'est la définition du prix des véhicules dans chaque pays qui compte, car les prix peuvent être différents en euro ; la fiscalité des différents États est le deuxième élément ; la politique tarifaire des constructeurs est le troisième élément de disparité de prix. La fiscalité nous inquiète beaucoup. Quant à la politique des constructeurs, elle est due, dans certains cas, aux surcapacités de production. On ne réglera pas tout en réglant un tiers des problèmes.