



# LES CONDITIONS DE SELECTION DE LEURS RESEAUX PAR LES CONSTRUCTEURS AUTOMOBILES

publié le **07/03/2013**, vu **8162 fois**, Auteur : [Maître Caroline YADAN PESAH](#)

**Le troisième règlement de la Commission européenne concernant l'exemption par catégories des accords de distribution automobile fait basculer ce secteur d'activité industrielle et commerciale majeur d'une distribution exclusive à une distribution sélective qualitative et quantitative, avec comme objectifs une meilleure satisfaction des consommateurs et le renforcement de l'indépendance des distributeurs par l'instauration d'un véritable multimarquisme. Les bouleversements inhérents à cette évolution posent d'importantes difficultés d'application, en premier lieu pour les constructeurs automobiles qui doivent assumer le recul de certaines de leurs prérogatives.**

## L'essentiel

Le troisième règlement de la Commission européenne concernant l'exemption par catégories des accords de distribution automobile fait basculer ce secteur d'activité industrielle et commerciale majeur d'une distribution exclusive à une distribution sélective qualitative et quantitative, avec comme objectifs une meilleure satisfaction des consommateurs et le renforcement de l'indépendance des distributeurs par l'instauration d'un véritable multimarquisme.

Les bouleversements inhérents à cette évolution posent d'importantes difficultés d'application, en premier lieu pour les constructeurs automobiles qui doivent assumer le recul de certaines de leurs prérogatives.

Alors que de nombreux produits dits « de luxe » ou de « haute technologie » sont de longue date commercialisés au moyen de réseaux de distribution sélective, les véhicules automobiles avaient toujours bénéficié d'un système de distribution exclusive autorisé notamment à compter de 1984 par un premier règlement d'exemption catégorielle spécifique à ce secteur d'activité (n° 123/85 du 12 décembre 1984), puis par un second règlement (1475/95 du 28 juin 1995), expirant le 30 septembre 2002.

Dans leur grande majorité, les constructeurs, mais aussi certaines organisations de concessionnaires ont tout entrepris pour obtenir, à cette échéance, le maintien d'un système de distribution exclusive.

Toutefois, la Commission européenne, inflexible, a décidé de réformer en profondeur les structures de la distribution automobile en privilégiant la mise en place de réseaux de distributions sélective et non plus exclusive.

En effet, si l'option de l'exclusivité reste théoriquement possible, celle-ci sera en pratique marginale du fait que le système proposé ne permet plus d'interdire la vente de véhicules neufs à des revendeurs professionnels étrangers aux réseaux de distribution (suppression de la clause d'étanchéité).

Ainsi, les marques ou groupes de marques qui représentent moins de 40 % des parts de marché (V. règlement 1400/2002, considérants n° 7 et 8 et article 3) se voient-elles proposer le choix entre un système de distribution sélective purement qualitative (c'est-à-dire sans limitation du nombre de distributeurs) et un système de distribution sélective quantitative. Au-delà de 40 %, l'exemption est subordonnée à l'adoption d'un système de distribution sélective purement qualitative.

La plupart des constructeurs automobiles (Renault, PSA, Daimler Chrysler, Fiat, Toyota, BMW, Ford ...) ont décidé d'instaurer un système de distribution sélective quantitative. Les réseaux sélectionnés en vertu de ce nouveau système sont censés être finalisés et opérationnels pour le 1er octobre 2003 au plus tard, c'est-à-dire au terme de la période transitoire prévue à l'article 10 du règlement 1400/2002. A moins de six mois de cette échéance, il est permis de s'interroger (voire de s'inquiéter) sur la méthode arrêtée de façon apparemment concertée (suite à des réunions tenues début septembre 2002 par l'ACEA - Association des constructeurs européens d'automobiles), par laquelle les constructeurs entendent appliquer le règlement 1400/2002 à leurs réseaux de revendeurs.

Après avoir rappelé les principes de droit régissant le système de distribution exclusive préexistant ainsi que le nouveau système sélectif quantitatif (I), il sera intéressant d'analyser le processus de sélection mis en oeuvre par la majorité des constructeurs en vue de l'échéance du 1er octobre 2003 (II), avant de tenter de définir les causes et conséquences de cette stratégie destinée à retarder l'application effective du règlement 1400/2002 (III).

I - Principes de droit régissant la sélection des revendeurs dans le cadre d'une distribution exclusive et d'une distribution sélective quantitative

A - La sélection des distributeurs exclusifs

La distribution exclusive consistant à ne désigner en principe qu'un seul et unique distributeur bénéficiaire d'une exclusivité absolue sur un territoire déterminé aboutit à supprimer toute concurrence *intra Brand* sur la zone concédée. En dépit des aménagements apportés par le second règlement d'exemption CEE 1475/95 du 28 juin 1995 (possibilité d'effectuer des publicités non personnalisées à l'extérieur de la zone d'exclusivité, V. article 3 § 8 b du règlement précité), force est de constater que les distributeurs d'un même réseau n'étaient pas placés dans une situation de concurrence directe.

Le recrutement des distributeurs pour chacune des zones concédées s'opérait donc à la discrétion du concédant, sans nécessité de recourir à des critères de sélection objectifs, et essentiellement