

LA COUR D'APPEL DE VERSAILLES RETIENT LE CRITERE DE L'IMMATRICULATION DANS LA DEFINITION DU VEHICULE NEUF

(CA VERSAILLES 2EME CHAMBRE 26 NOVEMBRE 2009 AFFAIRE TOYOTA FRANCE C/ VALENCE AUTOMOBILES)

La Société VALENCE AUTOMOBILES était concessionnaire de la marque automobile TOYOTA sur VALENCE (26) et ses environs depuis plusieurs années lorsque, lors du passage du Règlement CE 1475/95 au Règlement CE 1400/2002, la Société TOYOTA FRANCE lui a notifié la résiliation de son contrat moyennant un préavis de 24 mois expirant le 16 septembre 2004.

La Société VALENCE AUTOMOBILES a cependant fait acte de candidature pour pouvoir être agréée dans le cadre des nouveaux réseaux de distribution sélective mis en place par la Société TOYOTA FRANCE à compter du 1^{er} octobre 2003 conformément au Règlement CE 1400/2002.

La Société TOYOTA FRANCE a refusé d'examiner cette candidature et a préféré agréer un candidat qui ne respectait aucun des critères de sélectivité requis, ce qui interdisait pourtant à la marque d'opposer à la candidature de la Société VALENCE AUTOMOBILES que son numérus clausus était atteint dès lors que le candidat pressenti ne respectait pas les critères d'agrément.

En application de ce principe énoncé par la Cour de Cassation dans un arrêt ayant reçu la plus large publication du 28 juin 2005 (CASS. COM. 28 JUIN 2005 GARAGE GREMEAU C/ DAIMLER CHRYSLER FRANCE),

dans un jugement du 15 septembre 2006, le Tribunal de Commerce de LYON a condamné la Société TOYOTA FRANCE à payer à titre de dommages et intérêts à la Société VALENCE AUTOMOBILES une somme de 1.166.728,00 €, outre 12.000,00 € en application de l'article 700 du CPC.

En réaction à cette procédure, la Société TOYOTA FRANCE ainsi que le nouveau distributeur agréé sur VALENCE, la SPAA, ont multiplié les procédures à l'encontre de la Société VALENCE AUTOMOBILES pour obtenir son éviction du réseau de réparateurs agréés TOYOTA.

Pour ce qui concerne la Société TOYOTA FRANCE, celle-ci avait assigné la Société VALENCE AUTOMOBILES devant le Tribunal de Grande Instance de NANTERRE qui l'avait intégralement déboutée de ses demandes par un jugement du 6 juillet 2007 dont la Société TOYOTA FRANCE a interjeté appel.

Au terme de son arrêt du 26 novembre 2009, la 16^{ème} Chambre de la Cour d'Appel de VERSAILLES a non seulement débouté la Société TOYOTA FRANCE de l'intégralité de ses demandes mais l'a de surcroît condamnée à payer à la Société VALENCE AUTOMOBILES une indemnité de 30.000,00 € au titre de ses frais irrépétibles en application de l'article 700 du CPC.

Cette décision est particulièrement intéressante non seulement parce qu'elle réfute point par point chacun des manquements allégués par la Société TOYOTA FRANCE à l'encontre de son ancien concessionnaire qui tendait à démontrer l'existence d'une activité de revente illicite et hors réseau de véhicules neufs de la marque,

mais surtout parce qu'elle se penche sur la question délicate de la définition du véhicule neuf.

En effet et de façon paradoxale, alors que depuis 1984 l'activité de distribution de véhicules neufs est encadrée en Droit européen de la Concurrence par différents Règlements d'exemption successifs, force est de constater que la Direction Générale de la Concurrence de la Commission Européenne n'a jamais donné de définition légale et opposable du véhicule neuf.

Cela conduit régulièrement la Cour de Justice des Communautés Européennes à constater **« l'absence de définition « de legata » du véhicule neuf »**.

Par contre, dans le cadre des actuelles discussions concernant le futur cadre d'exemption de la distribution automobile, le CNPA a pour la première fois proposé officiellement à la Commission de plancher sur cette question afin qu'une définition du véhicule neuf soit instaurée en Droit Européen de la Concurrence.

Pour l'instant, aucune suite n'a été donnée à cette proposition.

Pourtant, l'enjeu de la question est crucial.

En effet, la définition du véhicule neuf est seule susceptible de permettre d'incriminer ou non une éventuelle activité de revente illicite de véhicules neufs par des opérateurs non autorisés.

De la même manière, elle est susceptible de sécuriser l'activité de vente de véhicules récents par différentes franchises indépendantes des réseaux de distribution officiels de marque.

Là où le bas blesse est que la question est surtout politique dans la mesure où, bien que les constructeurs fassent interdiction à leurs distributeurs de revendre les véhicules neufs à des revendeurs professionnels étrangers au réseau (raison pour laquelle ils ont d'ailleurs opté en faveur de l'instauration de système de distribution sélective et non plus exclusive),

il n'en demeure pas moins que, et c'est un secret de polichinelle bien gardé, tout le monde sait pertinemment que la plupart des plateformes de revente parallèle sont approvisionnées en véhicules neufs, soit directement par les constructeurs, soit par certains de leurs distributeurs à la demande ou avec l'aval de la marque.

Telle est précisément la raison du flou entretenu sur le sujet.

En Droit français, il n'y a pas davantage de définition légale, de sorte que seule une approche jurisprudentielle a permis de dégager certaines solutions.

Pour les juridictions administratives statuant en matière de TVA, une définition extrêmement large et réaliste avait été retenue pour distinguer un véhicule neuf d'un véhicule d'occasion (6 mois de mise en circulation et 6.000 km).

Par contre, les juridictions répressives (correctionnelles et chambre criminelle de la Cour de Cassation) ont adopté une définition beaucoup plus restrictive dans l'intérêt du consommateur pour caractériser le délit de tromperie sur les qualités essentielles de la chose vendue ; il avait alors été jugé que la première mise en circulation du véhicule lui fait perdre sa qualité essentielle de véhicule neuf.

La Commission Européenne dans sa brochure explicative du Règlement CE 1400/2002, qui n'a aucune force juridique contraignante ainsi que cela est rappelé dans l'avant-propos de ce document, précise en page 49 (note n° 103 de bas de page) que :

« La question de savoir si un véhicule est encore neuf doit être tranchée d'après les usages de la profession. »

Pour l'acheteur, le véhicule n'est plus neuf dès qu'il a été immatriculé et conduit sur route par un autre utilisateur.

En revanche, le véhicule qui a été immatriculé par un concessionnaire pour un seul jour sans avoir été utilisé est encore neuf ».

Pour sa part, dans l'arrêt commenté, la Cour d'Appel de VERSAILLES constate en premier lieu que ni le Règlement communautaire 1400/2002 du 31 juillet 2002, ni le Droit positif interne ne définissent les caractéristiques du véhicule neuf ; elle en déduit que : ***« le seul critère objectif pour déterminer cette qualité, étant observé qu'il convient de prendre en considération l'intérêt du consommateur final, apparaît être celui de la première immatriculation du véhicule, qui implique nécessairement une première mise en circulation et lui fait perdre sa qualité de véhicule neuf ».***

La Cour observe d'ailleurs que la Société TOYOTA FRANCE elle-même dans son contrat de concessionnaire agréé se réfère à l'absence d'immatriculation dans le cadre de la procédure de reprise des véhicules neufs en fin de contrat, seuls les ***« véhicules contractuels en stock, qui sont neufs, non immatriculés, non utilisés, non endommagés... »*** étant susceptibles d'être repris.

La définition ainsi retenue en Droit de la Distribution s'avère plus stricte que celle suggérée par la Commission Européenne dans sa brochure explicative du Règlement CE 1400/2002.

Elle semble conforme à la jurisprudence précitée de la Chambre Criminelle de la Cour de Cassation dans le cadre de l'appréciation du délit de tromperie sur la qualité essentielle de la chose vendue.

Il est bien évident que cette définition ne satisfera pas tous les opérateurs concernés.

Il suffit de faire immatriculer un véhicule pour lui faire perdre sa qualité de véhicule neuf.

Toutefois, l'immatriculation déclenche le début de la période de garantie due par le constructeur, ce qui, pour le consommateur, peut constituer une condition déterminante de son achat.

A première vue, les franchises de distribution de véhicules d'occasion très récents et très peu kilométrés pourront se satisfaire de cette définition.

A l'inverse, si les réseaux de distributeurs officiels souhaitent obtenir une décision plus restrictive et cette fois légale ou réglementaire, ils pourront s'appuyer sur cette jurisprudence pour tenter d'atteindre cet objectif.

Renaud BERTIN

**Magistère de Juriste d'affaires internes et européennes
de l'Université de NANCY
Major du Diplôme scientifique de maîtrise en Droit
Européen de l'Université de Liège
Avocat à la Cour de PARIS.**