

Nouveau règlement européen : Quelle place pour les agents ?

Par Xavier Champagne Chef de rubrique

Les agents automobiles européens ont pris position concernant le projet de règlement d'exemption et ses lignes directrices, et notamment sur le nouveau mode de distribution qui semble vouloir se généraliser sous la forme d'un contrat d'agence.

Le Groupement Européen d'Agents de l'Automobile (Cegaa) vient de communiquer à la Commission européenne ses commentaires sur le projet de règlement d'exemption du 9 juillet 2021. Il s'inquiète particulièrement du nouveau mode de distribution qui semble vouloir se généraliser sous la forme d'un contrat d'agence entre le constructeur et ses distributeurs, contrat que Stellantis a proposé à son réseau pour la vente de VUL et pour ses marques premium.

Dans ce nouveau contrat, le concessionnaire perd son statut de commerçant indépendant pour devenir le mandataire exclusif du constructeur. Il n'a plus vocation à contracter avec des agents pour vendre des véhicules dont il n'a plus la maîtrise. Les agents, qui représentent en France de l'ordre de 30% des ventes VN des marques françaises, vont-ils alors contracter directement avec les constructeurs, dans le cadre du nouveau contrat d'agent dont les contours sont évoqués au chapitre 3.2 du projet de lignes directrices ?

L'abandon sans contrepartie de son fonds de commerce

"Ce nouveau modèle de distribution pose différents problèmes, explique Maître Patrice Mihailov, mandaté par le Cegaa pour la rédaction des "commentaires" adressés à la Commission. "Il suppose pour l'ex-concessionnaire devenu agent, l'abandon sans contrepartie de son fonds de commerce, ce qui est évidemment illégitime".

Le Cegaa souhaite que le contrat prévoit la possibilité pour l'agent de conserver ses données, qu'il s'agisse des clients ou des prospects, *"sans préjudice de la possibilité de convenir d'un prêt à usage au constructeur, pour la durée de la relation contractuelle et sur la base d'une rémunération équitable"*.

L'appropriation des données clients par le constructeur pose aussi des problèmes de RGPD *"car les distributeurs et réparateurs demeurent responsables du traitement des données qu'ils collectent et garantissent des droits des personnes concernées : rectification, effacement, portabilité, opposition. Comment feront-ils pour garantir ces droits, lorsque les données auront été transférées à des tiers par le constructeur ?"*, souligne Patrice Mihailov.

Dans le cadre de ce nouveau contrat, le constructeur va aussi s'arroger le droit de fixer ses prix de vente, supprimant ainsi toute concurrence intramarque. Or, dans la mesure où le schéma est reproduit par l'ensemble des constructeurs, cela est de nature à affaiblir la concurrence intermarque, poursuit l'avocat.

Le risque d'une disparition pure et simple des opérateurs indépendants

En devenant agent, le distributeur n'interviendra plus que dans la présentation et dans la livraison du véhicule, en contrepartie d'une commission. *"Il n'aura plus la possibilité d'offrir aucune autre formule que celles du constructeur dont il sera le représentant"*, souligne Patrice Mihailov. Des formules de mobilité,

sous forme de forfait mensuel incluant l'entretien, vont se généraliser, facilitant leur commercialisation en ligne.

"Dans ce nouveau schéma, concessionnaires et agents sont dans le même bateau : ils deviennent représentants ou sous-traitants du constructeur. Pour leur survie en tant qu'acteur économique, il est nécessaire qu'ils conservent la possibilité de poursuivre en parallèle une activité indépendante et concurrente", estime Patrice Mihailov