

LA LETTRE DU CONCESSIONNAIRE

n° 18 – Avril 2020

La concession à l'épreuve de Covid-19

L'épidémie de Covid-19 et les mesures prises par le Gouvernement dans le cadre de l'état d'urgence sanitaire ont gravement affecté l'activité des points de vente.

L'exécution du contrat de concession pourra-t-elle reprendre son cours ordinaire en Mai prochain, ou doit-on anticiper que son équilibre soit durablement compromis par la nécessité d'amortir le passif accumulé ces dernières semaines ?

La force majeure ?

Dès lors que l'interdiction d'accueillir du public a emporté la fermeture pure et simple de l'établissement et empêché la poursuite de son activité, la force majeure décharge probablement le concessionnaire de certaines de ses obligations.

Mais la solution n'est pas constante et la Cour de cassation a retenu que la force majeure ne pouvait pas être utilement invoquée pour se soustraire à une obligation de payer une somme d'argent.

En outre, l'invocation de la force majeure ne règle évidemment pas les difficultés qui survivront à la crise.

La renégociation : tout mettre à plat !

L'article 1195 du Code civil prévoit, lorsqu'un changement de circonstances imprévisible rend l'exécution du contrat excessivement onéreuse, que le concessionnaire peut demander à renégocier les termes du contrat.

C'est l'occasion de faire les comptes et de les poser sur la table : le poids cumulé des standards, des investissements pour l'accueil des véhicules électriques, des formations, de la communication, des stocks plus que jamais excédentaires, etc... augmenté des dettes contractées pour faire face aux charges le temps de la fermeture, ne permet peut-être plus d'équilibrer l'exploitation !

En cas d'échec de la négociation, dont l'article 1104 du Code Civil souligne qu'elle doit être menée avec une scrupuleuse bonne foi, le Juge peut être saisi pour réviser d'autorité les termes du contrat ou y mettre fin par anticipation.

L'exception d'inexécution

Le constructeur peut lui-même rencontrer des difficultés et manquer à ses obligations, par exemple en tardant à payer les aides, les primes ou les remboursements de garantie dont il est débiteur, ou le cas échéant, en manquant à la livraison de véhicules ou de pièces.

L'article 1219 du Code civil prévoit que le concessionnaire peut refuser l'exécution de ses obligations, si le concédant n'exécute pas les siennes.



Un modèle à bout de souffle

La crise (Covid-19, mais aussi les Gilets Jaunes, le malus écologique, l'évolution des modes de locomotion, le désintérêt des jeunes générations pour l'automobile...) peut avoir eu définitivement raison du modèle économique de la distribution, inchangé il est vrai depuis... quarante ans.

Sera-t-il possible de maintenir l'exigence de structures aussi coûteuses, développées pour des ventes aux particuliers qui représentent moins de la moitié du marché et sont réalisées auprès d'une clientèle chaque année plus restreinte : l'âge moyen d'un acheteur de véhicule neuf était de 56 ans en 2018 ?

Est-on si sûr que la mise en œuvre de telles structures résistera encore longtemps au développement de la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise et à l'ambition croissante des objectifs de développement durable ?

Est-ce que le moment ne serait pas venu de réduire la voilure ?