



Université d'Oran 2
Faculté de droit et des sciences politiques

THESE

Pour l'obtention du diplôme de Doctorat en droit
Option : droit comparé des affaires

La distribution automobile, étude
comparée

Présentée et soutenue publiquement par :

Mr Hocini Mustapha

Devant le jury composé de :

Mr Merouane Mohammed, Professeur à l'Université d'Oran 2 : Président

Mme Zennaki Dalila, Professeur à l'Université d'Oran 2 : Rapporteur

Mr Bekkenniche Otmane, Professeur à l'Université de Mostaganem : Examineur

Mr Baba Hamed Nassim, Maitre de conférence A à l'Université d'Oran 2 : Examineur

Mr Trouzine Belkacem, Maitre de conférence A à l'Université d'Ain temouchent : Examineur

Mme Felidj Ghizlane, Maitre de conférence A à l'Université de Tlemcen : Examineur

Année universitaire : 2020/2021

Je tiens à remercier sincèrement Madame le Professeur Dalila Zennaki, pour ses précieux conseils et le temps qu'elle m'a accordé tout au long de la préparation de cette thèse.

Qu'il me soit permis ici, de lui témoigner, ma profonde gratitude.

PRINCIPALES ABRÉVIATIONS

al.	: alinéa
als.	: alinéas
art.	: article
arts.	: articles
Bull.	: Bulletin des arrêts de la Cour de cassation. (chambre civile)
C.A.	: Cour d'appel
Cass. com.,	: Cour de cassation. (chambre commerciale)
Cass. crim.,	: Cour de cassation. (chambre criminelle)
C. alg. com.	: Code algérien de commerce
C.civ.	: Code civil C.civ.alg : Code civil algérien
C. civ. fr	: Code civil français
C. com.	: Code de commerce
C. fr. com.	: Code français de commerce
ch.	: Chambre
Coll.	: Collection
comp.	: comparer
Cons. conc.	: Conseil de la concurrence
C.J.C.E.	: Cour de Justice des Communautés européennes
comm.	: commenté.
D.	: Recueil Dalloz
Déc	: décision
doctr.	: Doctrine
Dr.	: Droit
éd.	: édition
ÉDIK.	: Édition et diffusion Ibn Khaldoun
Fasc.	: Fascicule
Gaz. Pal.	: Gazette du Palais
ibid.	: au même endroit
INC.	: Institut national de commerce
inf.	: Infra

J.C.P.	: Jurisclasseur périodique (Semaine juridique)
jur.	: Jurisprudence
J.O.C.E.	: Journal officiel des Communautés Européennes
J.O.R.A.	: Journal officiel de la République algérienne
L.G.D.J.	: Librairie générale de droit et de jurisprudence
Litec.	: Librairie technique
obs.	: observations
op. cit.	: Option citée
ord.	: Ordonnance
ord. Fr.	: Ordonnance française
p.	: page
pp.	: pages
P.A	: petites affiches
préc.	: précité
PUF.	: Presses Universitaires de France
Règ.	: Règlement
Rec.	: Recueil des arrêts de la Cour de Justice C.E.E
Rev. Jur. Com.	: Revue de jurisprudence commerciale R.J.D.A. : Revue de jurisprudence de droit des affaires
R.I.D.C.	: Revue internationale de droit comparé
R.T.D.Civ.	: Revue trimestrielle de droit civile R.T.D.Com. : Revue trimestrielle de droit commerciale
R.T.D. Eur.	: Revue trimestrielle de droit européen
s.	: suivant
somm.	: sommaire
Trib. com.	: Jugement du tribunal de commerce Trib.
Corr	: Jugement du tribunal correctionnel
T.G.I.	: Jugement du tribunal de grande instance
t.	: tome
V.	: voir
vol.	: volume

Sommaire :

Principales abréviations :

Introduction :

PARTIE I : l'identification de la distribution automobile

Chapitre I : présentation de la distribution automobile

Section 01: typologie des concessions automobiles

Section 02: la création du réseau de distribution automobile

Chapitre II : le fonctionnement du secteur automobile

Section 01: l'activité du constructeur automobile

Section 02: l'activité du distributeur automobile

PARTIE II: L'appréciation de la distribution automobile

Chapitre I : la validité de la distribution automobile au regard de l'équilibre contractuel

Section 01: la recherche de l'équilibre contractuel

Section 02 : la recherche de l'équilibre contractuel dans la distribution automobile

Chapitre II : la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Section 01 : le contrôle des pratiques restrictives de concurrence

Section 02: le contrôle des pratiques anticoncurrentielles

Conclusion :

Bibliographie :

« La capacité d'inspirer la passion est la seule vraie mesure du succès d'un véhicule »¹

¹ R. LUTZ, Les concepts cars: le rêve maîtrisé, éditions Jonathan Bell, 2003. P. 07.

Introduction:

L'automobile aussi fascinante qu'elle puisse être, attire en permanence l'attention des études des chercheurs tant le monde dans lequel nous vivons est imprégné et façonné par cet objet technique¹. Le phénomène automobile a toujours été pour les chercheurs scientifiques un objet d'études par excellence². En effet, l'approche scientifique de ce moyen de locomotion relève de multiples disciplines: l'économie, la sociologie, la psychologie, la géographie, l'histoire et l'archéologie industrielle, l'urbanisme, les sciences politiques, ce qui en fait un sujet, par excellence, de confrontations pluridisciplinaires³. De même, l'automobile constitue aussi pour les juristes un sujet qui présente beaucoup d'intérêt. Cependant, si les études économiques, historiques et socioculturelles sont nombreuses, en particulier sur l'évolution des différentes machines construites, sur leur impact sur les transports ou sur l'économie nationale, il reste néanmoins beaucoup d'aspect à explorer en matière juridique.

Quand notre pays décide de se lancer dans l'industrie automobile pour développer d'autres ressources de l'économie algérienne, il est clair qu'il ne peut bien le faire sans un système juridique moderne, fiable et dont l'élaboration doit être conçue à la lumière d'une littérature juridique abondante et variée. Les officiels ne peuvent longtemps ignorer le rôle auxiliaire que joue la discipline du droit notamment à l'égard d'un secteur aussi complexe et important que celui de l'automobile. Ce dernier présente, de manière générale, un intérêt politique concernant la meilleure façon de gérer ce secteur pour le développement et la protection de l'économie nationale et présente aussi un intérêt juridique concernant l'organisation de ce secteur sur le plan interne non seulement dans sa phase de production, mais aussi et surtout dans sa phase de distribution. Dans les pays les plus avancés en matière d'automobile, les décideurs ont tendance à accorder plus d'importance aux études juridiques et à la réglementation de la distribution automobile en faisant participer les acteurs principaux de ce secteur que sont les investisseurs.

¹ M. PERVANÇON, M. (1999). *Du monde de la voiture au monde social: Conduire et se conduire*. Paris: L'harmattan. P. 07.

² GARÇON, ANNE-FRANÇOISE, ed. *L'automobile: Son monde et ses réseaux*. Rennes: Presses universitaires de Rennes, 1997. P. 08.

³P. LEMONNIER, « L'Étude des systèmes techniques », *Techniques & Culture* [En ligne], 54-55 | 2010, mis en ligne le 30 janvier 2013, consulté le 25 août 2018. URL: <http://journals.openedition.org/tc/5043>

Ces derniers ont joué un rôle indéniable dans l'édification de la norme juridique automobile avec un esprit de justice qui fait converger leurs intérêts avec ceux de leurs partenaires et des consommateurs¹. Depuis la première production en chaîne et l'industrialisation de l'automobile, les investisseurs sont désormais conscients du potentiel de cette nouvelle invention. Or, ce potentiel ne peut être ni maîtrisé, ni mis à profit sans des techniques de diffusion de ce produit qui réaliseraient des bénéfices pour le producteur et le distributeur tout en répondant aux attentes des consommateurs. Intervient donc pour mettre en relation tous ces acteurs, la fonction de la distribution. Si cette dernière peut être qualifiée simplement en tant que courroie censée rapprocher et ajuster l'offre à la demande, il est indéniable qu'elle présente une complexité digne de la recherche scientifique².

Le secteur de la distribution en général et la distribution automobile en particulier revêt une importance majeure dans l'environnement socioéconomique algérien. C'est pourquoi l'organisation de ce créneau suscite désormais l'intérêt de la politique nationale et le droit algérien qui doit être en mesure de lui consacrer une réglementation spéciale et efficace. En effet, le législateur algérien soumet la distribution automobile à un ensemble de textes qui définissent les conditions auxquelles ces accords de distribution sont en principe admis. A côté de cette réglementation spécifique, existe une autre réglementation dite « générale » qui s'applique à l'ensemble des contrats de distribution qualifiés d'accords verticaux³. Par opposition à l'accord horizontal qui intervient entre deux agents économiques situés au même niveau de la chaîne économique, l'accord vertical met en relation deux opérateurs se trouvant à différents échelons du circuit de distribution⁴.

¹ Crise automobile – Stratégies des constructeurs et équipementiers et régulations publiques, IESF - CAHIER N° 12. <http://home.iesf.fr/>.

² Dayan A., Manuel de la distribution, Ed. D'Organisation, Paris, 1981. P. 09.

³ Communication présentée par Mr ASLI Djillali Rapporteur au Conseil de la concurrence, lors de la journée d'étude organisée en date du 10 Novembre 2016 par la Direction du commerce de la wilaya d'Alger sur le thème: "Les Ententes Anticoncurrentielles" <http://www.conseil-concurrence.dz/>

⁴ Concernant les acteurs de la mise à disposition du produit ou service au consommateur, le législateur algérien utilise à la loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes, l'appellation d'intervenant. Ce dernier est défini à l'article 3 comme: « *Toute personne physique ou morale intervenant dans le processus demise à la consommation des produits.*», JORA, n° 25 du 8 mars 2009, p 10. Antérieurement à ce texte il était plutôt question du professionnel, défini par l'article 2 du décret exécutif n°90-266 du 15 septembre 1990 relatif à la garantie des produits et des services pris en application de l'article 13 de la loi n° 89 02 du 7 février 1989 relative aux règles générales de protection du consommateur, comme étant: « *...tout producteur, fabricant, intermédiaire,*

Notons ici que la distribution est une fonction intermédiaire entre la production et la consommation¹. Notons aussi qu'il existe deux grandes catégories d'intermédiaires pour faire circuler les produits et les mettre à la disposition du consommateur. Dans un premier temps, le fabricant propriétaire du produit confie sa distribution à un représentant en étant lié avec lui par un contrat d'entremise. Ces intermédiaires sont des professionnels qui, interposés entre le fabricant et l'utilisateur, ont pour mission de rapprocher ce fabricant de potentiels contractants (consommateurs, vendeurs, importateurs, exportateurs)². Dans un deuxième temps, le distributeur ayant la qualité de commerçant achète les produits au fabricant et les revend en son nom et pour son propre compte. Ainsi, le fabricant est lié au distributeur par un accord vertical de distribution³.

Parmi les accords verticaux concernés, on trouve donc le contrat de distribution, c'est-à-dire le contrat par lequel une entreprise du secteur de la production, ou tout autre fournisseur de produits ou de services tel un grossiste, attribue à une autre entreprise l'activité de faire écouler ses produits dans le marché⁴. Dans le monde des affaires, ces contrats connaissent différentes formes et dénominations : concession exclusive, distribution sélective, franchise ou contrat d'agence⁵. Toujours - est-il l'ensemble de ces contrats est visé dans sa création, son exécution et son extinction par une variété de textes législatifs et réglementaires. Si chacun de ces contrats comporte des particularités propres, ils demeurent tous encadrés sur le plan juridique non seulement à travers des règles générales en tant que pratiques contractuelles, mais aussi à travers des règles spéciales en tant que pratiques commerciales.

artisan, commerçant, importateur, distributeur, et de manière générale, tout intervenant dans le cadre de sa profession, dans le processus de mise à la consommation, ... », JORA, n° 40 du 1^{er} septembre 1990. Faut-il signaler par ailleurs, que le législateur français utilise le terme professionnel.

¹ A. DAYAN, Manuel de la distribution, p. 25.

² S'agissant du contrat d'entremise ou traditionnellement appelé le mandat, la cour de cassation française déclare que « le mandat de vente donné à un agent immobilier [...] est un mandat d'entremise consistant en la recherche de clients et la négociation et ne saurait lui permettre d'engager ses mandants pour l'opération envisagée, sauf si une clause du mandat ne l'y autorise expressément ». Cour de cassation, civile, Chambre civile 3, 12 avril 2012, 10-28.637, Publié au bulletin. www.legifrance.gouv.fr.

³ J.M. LÉLOUP, « Le partage du marché par les réseaux de vente et les réseaux de distribution », in Dix ans de droit de l'entreprise, Litec 1978, p. 936.

⁴ G. RIPERT définissait le marché comme le « domaine abstrait, qui peut être régional, national ou mondial, de négociations de certains biens déterminés. On y fait un rassemblement idéal de ceux qui cherchent à acquérir et de ceux qui cherchent à écouler les biens en question » G. RIPERT, Les métamorphoses économiques et morales du droit privé d'aujourd'hui, Dalloz, 1959, p. 110.

⁵ PIERRE ARHEL, *La pratique des accords de distribution*, EFE, 2000. P. 28.

Les produits concernés par la distribution sont multiples: parfums, carburants, presse, automobile, médicaments, produits cosmétiques, produits chimiques, crèmes glacées, presse écrite, montres ..., au point qu'il serait vain de prétendre en dresser une liste exhaustive. Pour ce qui est de l'automobile, force est de constater que l'organisation d'un réseau de distribution de ce produit relève de la volonté du producteur de maîtriser la distribution de ses produits et l'utilisation de sa marque. Il n'entend pas laisser n'importe qui distribuer n'importe comment ses produits. Dès lors, la fonction de la distribution automobile peut devenir un merveilleux système de veille stratégique sur le réseau et d'incitation de ses membres à l'innovation. Mais, elle peut également se révéler un instrument d'éventuelle domination de l'entreprise propriétaire du réseau sur une entreprise distributrice ou sur l'ensemble des entreprises formant le réseau. D'un point de vue juridique, les réseaux de distribution génèrent des relations contractuelles très spécifiques, qu'il a fallu encadrer. Considérés initialement comme une notion exclusivement économique¹, les réseaux sont aujourd'hui de véritables sujets de droit ayant même fait émerger un nouveau droit, celui de la distribution².

Le droit de la distribution rassemble l'ensemble des règles applicables à l'opération de la distribution. Ces règles sont venues apporter des réponses à des questions que pose l'un des secteurs les plus dynamiques de l'économie moderne de sorte que le droit de la distribution est devenu une matière pluridisciplinaire qui ne se conçoit pas indépendamment des autres disciplines du droit et plus spécialement du droit de la concurrence, en particulier lorsque c'est un réseau de distribution sélective qualitative et/ou quantitative qui est développé notamment en matière d'automobile³. De même, il repose sur la protection des droits intellectuels du fournisseur, quand il s'agit de se prémunir contre certaines pratiques déloyales comme la contrefaçon ou le parasitisme⁴.

¹« Quelles que soient les formes contractuelles qu'elle revêt, la distribution n'est pas une catégorie juridique, mais un mécanisme économique remplissant une fonction essentielle en économie de marché. Dès lors, une construction économique comme celle des Communautés doit suivre avec vigilance la manière dont cette fonction s'exécute, et notamment sa conformité avec la politique de concurrence » (J. Schapira, G. Le Tallec, J.-B. Blaise et L. Idot: « Droit européen des affaires », t. 1, 5e éd., 1999, p. 367).

² J. BEAUCHARD. [1996], *Droit de la distribution et de la consommation*, PUF, « Thémis ». p. 8.

³ N. RAUD et G. NOTTE, Nouveau règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile (Règl. UE n° 461/2010, 27 mai 2010), JCP E 2010, act. 304.

⁴ La seule atteinte au droit de marque cause enfin un préjudice moral que le juge doit prendre en considération. **Plus la marque est notoire, plus le préjudice est élevé.** Le tribunal de grande instance de Paris a ainsi accordé à la société BMW la somme de 200 000 € en

Pour vendre ses produits ou ses services, toute entreprise doit nécessairement passer par un contrat, qu'il s'agisse d'une convention cadre de ventes, d'un contrat avec un particulier, d'un contrat entre deux entreprises ou encore d'un contrat de sous-traitance. En laissant beaucoup de liberté aux négociations¹ pour décider de la forme et la portée de leurs engagements, le droit des contrats entre donc en jeu pour affirmer que le contrat de distribution se doit aussi de respecter certaines contraintes légales. La réglementation prévoit quelques conditions et obligations concernant, par exemple, le respect du droit de la concurrence ou l'obligation d'information précontractuelle. En effet, les contrats de distribution sont soumis à une réglementation spécifique et dont l'application à la pratique de ces contrats a donné lieu à une abondante jurisprudence et de la doctrine en raison des nombreuses difficultés d'application qu'elles peuvent susciter. En effet, les règles mise au point par le législateur se heurtent bien souvent à quelques principes et en particulier celui de la liberté contractuelle. L'équilibre du contrat de distribution automobile est déterminé par les parties présumées libres et égales. Ainsi, peu importe de savoir si les clauses insérées sont réellement équilibrées: ce que les parties ont voulu est censé correspondre à leur intérêt. Toutefois la réalité est parfois plus compliquée et l'impossibilité pour un contractant de négocier le contrat peut l'obliger à accepter un déséquilibre contractuel excessif en sa défaveur.

C'est pourquoi il a pu apparaître nécessaire de limiter cette liberté afin de sauvegarder les intérêts du cocontractant le plus faible²: le législateur et le juge ont ainsi tenté de substituer au déséquilibre initial entre deux parties un certain équilibre dans le contrat de distribution automobile. L'équilibre contractuel n'a de sens dans la distribution automobile, comme dans tous les autres secteurs, potentiellement concernée par la notion de déséquilibre significatif, que dans la mesure où la jurisprudence et la doctrine éclaircissent et font évoluer une notion dont l'ambiguïté pourrait conduire à une insécurité juridique des relations contractuelles dans la filière automobile. Dès lors, l'orientation retenue par le législateur algérien et le législateur français pour établir l'équilibre entre le principe de la liberté contractuel et le principe de la justice contractuelle en vue de contrôler les déséquilibres contractuels, peut légitimement conduire à s'interroger sur son application au secteur automobile.

réparation du préjudice résultant de la seule atteinte à la marque notoire BMW. TGI Paris, 13 juin 2013, RG n° 11/11131.

¹ ALLAG – ZENNAKI (D), Contrats ; négociation, construction, redaction, p. 39, ed. Dar El Adib 2016.

² Ibid p. 40.

S'appuyant sur la réglementation algérienne et celle de l'Europe et de la France, ce travail fera constater la permanente évolution que subit le droit de la distribution automobile dont le dispositif qui régit depuis de nombreuses années les relations contractuelles entre les entreprises de l'automobile est à chaque fois remis en cause. Pour comprendre le rôle et les ambitions des législateurs à travers ses modifications régulières, et, surtout, pour appréhender les enjeux pour le secteur automobile, un retour sur la fonction qui précède la distribution et qui est la production est nécessaire tant ces deux activités du secteur automobile sont complémentaires et ont de l'influence l'une sur l'autre. Après cela il s'agira essentiellement de mettre la lumière sur les évolutions marquantes du cadre réglementaire tant algérien qu'europpéen et français de la distribution automobile. Par l'intégration de la concession automobile dans le droit des affaires algérien, le législateur a fermement confirmé son choix d'encourager ce contrat de distribution en invitant les agents économiques à rechercher dans ces dispositions d'éventuels fondements pour défendre leurs enjeux commerciaux et concurrentiels.

Mis à part les textes de loi qui concernent directement la concession automobile, les acteurs de la distribution peuvent aussi avoir recours au droit des contrats et au droit de la concurrence qui, tout deux ont vocation à régir tous les aspects du contrat de distribution automobile. Cependant, ils peuvent se révéler, à certains égards, inaptes à appréhender de manière satisfaisante les particularités de ce contrat et les problèmes posés par son application. Naturellement, les juges ont un rôle important à jouer pour adapter l'application du droit commun aux spécificités de ces contrats et pour combler ses lacunes. Cependant, la jurisprudence algérienne fait la plupart du temps preuve d'inactivité et ne peut en tout cas remplacer le législateur s'agissant de la réglementation des relations commerciales qui implique un choix de politique législative important. Dans d'autres cas, et à la différence du législateur français, l'absence d'une intervention répétée du législateur algérien en matière de distribution automobile peut être saluée justement pour garantir une certaine stabilité, mais il n'est pas certain que l'absence d'intervention absolue soit une bonne solution. La question se pose par conséquent de savoir si le paysage du droit positif algérien actuel, composé de différents régimes qui gouvernent les contrats de distribution est satisfaisant pour régir la distribution automobile et accompagner son essor dans notre pays.

Dans une perspective comparative, l'étude de ce thème nécessite d'aborder l'ensemble des règles tant algériennes qu'européennes et françaises applicables en la matière: licéité du réseau, formation et exécution du contrat, fin du contrat. À partir des sources jurisprudentielles, législatives et réglementaires, l'étude permet de comprendre le contrat de distribution automobile dont les règles sont disparates et complexes et de prévoir leurs interactions et leur évolution.

Première partie

L'identification de la distribution automobile

Le contrat de distribution automobile est un contrat qui doit être conclu entre un producteur ou du moins un fournisseur et un distributeur pour la distribution et le service après vente du produit contractuel qui est l'automobile et ses accessoires. L'une des questions majeures résultant de l'étude de ce contrat réside dans son identification. En effet, cette dernière présente un intérêt quant à la connaissance théorique et pratique de cette forme de distribution. L'importance de l'identification de ce contrat au cours de cette étude tient au fait que la qualification de l'acte contractuel¹ entraîne un enseignement juridique car le contrat est soumis à certains principes généraux qui peuvent être propres à tout contrat (conditions de fond et de forme, force obligatoire du contrat, effet relatif du contrat...), ou qui peuvent être propres au milieu du droit des affaires et droit de la distribution (constitution d'un réseau, respect du droit de la concurrence, propriété intellectuelle...).

Bien que cet intérêt soit indéniable, la qualification reste une tâche ardue car elle suppose une définition claire du contrat en tant que variante d'une panoplie de contrats de distribution. Les études de la doctrine se sont peu penchées sur la question car le droit des contrats s'est longtemps forgé à partir des contrats nommés et pendant longtemps aussi, les enjeux du régime juridique étaient plus importants pour la jurisprudence que la définition du contrat de distribution automobile. Ainsi cette étude consacre son début à l'identification du contrat de distribution automobile par rapport à d'autres contrats d'affaires aussi bien par la méthode illustrative que comparative.

¹ ALLAG – ZENNAKI (D). , op. cit. p. 247 et s.

En effet, bien qualifier le contrat de distribution automobile permet de l'étudier en l'isolant des autres techniques contractuelles. Pour ce faire, il est nécessaire d'en révéler les spécificités. Le contrat de distribution automobile étant un contrat singulier, il est alors difficile de le rattacher à une catégorie contractuelle existante. La distribution automobile illustre, en effet, cette tendance à conjuguer différents contrats de distribution pour former un ensemble, composé soit d'un contrat de concession exclusive, soit d'un contrat de distribution sélective ou encore d'un contrat de franchise. Il a par ailleurs la particularité d'être soumis tout autant à l'application du droit commun que du droit spécial, tels que le droit de la concurrence ou le droit des pratiques commerciales. Il apparaît, dès lors, nécessaire de l'envisager de manière autonome puisque l'analyser sous l'angle d'une catégorie contractuelle existante serait vain. La mise en lumière de telles particularités nécessite une présentation de la distribution automobile (Chapitre 1) ainsi qu'une étude de son fonctionnement (Chapitre 2).

Chapitre 01

Présentation de la distribution automobile

La distribution automobile est un système de commercialisation d'un produit d'une certaine nature ainsi que des services qui lui sont intrinsèques. Reposant sur une étroite collaboration entre deux entreprises juridiquement et financièrement indépendantes l'une de l'autre, la distribution automobile prend la forme d'un contrat de concession comme base contractuelle la plus utilisée pour constituer ces modes de distribution de véhicules neufs¹. Or, ces derniers temps l'organisation des réseaux automobiles a connu en France de nouvelles mutations et ce depuis le Règlement 1400/2002 qui a imposé aux importateurs d'opérer un choix entre exclusivité basée sur une exclusivité territoriale, ou sélectivité par le choix des distributeurs sur la base de critères purement qualitatifs ou de critères qualitatifs et quantitatifs. Ces derniers limitant le nombre de revendeurs à l'intérieur du réseau². La plupart des constructeurs opérant sur le marché français ont opté pour la sélectivité, imposant aux distributeurs des critères qualitatifs élevés qui nécessitent de lourd investissement pour l'intégration au réseau³.

¹ PH. LE TOURNEAU, *Les contrats de concession*, éd. Litec, collection Affaires finances, 2003, p. 09.

² Après son application ce règlement européen fut critiqué par une certaine doctrine en ce que la distribution d'automobiles neuves ne mérite pas d'être soumise à une réglementation exceptionnelle. V. en ce sens, L. VOGEL, De quelques questions juridiques suscitées par le nouveau règlement d'exemption automobile; *Gaz. Pal*, numéro du 02 au 04 mars 2003, p.13.

³ Sur les investissements exigés pour les circuits sélectifs, surtout en matière de luxe, voir l'étude qui a été faite sur la marquée "KENZO". LYDIANE HUVE-NABEC, l'extension du circuit de distribution sélectif d'une marque: Quelles répercussions sur l'image de la marque et sur celle de l'enseigne ?. *Décisions Marketing*, No. 35 (Juillet-Septembre 2004), pp. 49-60.

Il est alors nécessaire de dresser une typologie des concessions automobiles en s'attachant à justifier la diversité contractuelle de l'activité de la distribution automobile. Ensuite, la seconde section rappellera l'organisation de la distribution automobile et les relations du fournisseur avec son distributeur en vertu des liens contractuels.

Section 01: typologie des concessions automobiles

Le contrat de distribution automobile est un contrat complexe, comportant un ensemble de règles destinées à assurer l'homogénéité du réseau de distribution. Cet objectif de coordination du réseau conduit le fournisseur à élaborer le design de contrat le plus propice à son produit et à ses objectifs. Pour arriver à ces objectifs, le constructeur entre en négociation avec les futurs membres de son réseau, de façon individuelle, c'est-à-dire au cas par cas selon les objectifs et la capacité de chacun à les réaliser. Par conséquent, les partenaires du constructeur ont plus d'un choix contractuel et plusieurs modes de distribution s'offrent à l'entreprise souhaitant faire distribuer, sous son contrôle, ses produits ou ses services¹. Parmi les différentes relations contractuelles, la concession est quasiment la forme la moins contraignante pour les parties au contrat de distribution automobile. Nous allons dans un premier temps nous intéresser aux choix contractuels des parties entre différentes concessions automobiles (paragraphe 01), puis dans un deuxième temps essayer de faire la distinction entre toutes ces formes de concession (paragraphe 02).

Paragraphe 01: la diversité des concessions automobiles

La législation et la pratique tant algérienne que française connaissent essentiellement, mais de façon nuancée, trois contrats fréquemment utilisés dans la distribution intégrée, à savoir le contrat de concession commerciale, le contrat de distribution sélective et le contrat de franchise². Il existe cependant d'autres pratiques contractuelles à classer parmi les contrats de distribution, qui ne seront pas traitées dans le cadre de cette étude, comme le contrat d'agence ou le contrat de commission affiliation.

¹On regroupe sous le terme de distribution contrôlée un ensemble de stratégie qui ont pour point commun de permettre à un fabricant d'imposer ses directives commerciales à ses distributeurs.

² IL est évident que ni la loi, ni la jurisprudence ne donne de définition à ces tris contrats de distribution en droit algérien. Néanmoins, le législateur algérien a consacré un cadre juridique à la fois commun et spécial pour réglementer ces pratiques commerciales.

A) La distribution automobile en concession commerciale exclusive

La définition des contrats de distribution automobile ne fait pas l'unanimité en doctrine. En plus, la dénomination de chaque pratique contractuelle n'est pas déterminante pour sa qualification juridique, de sorte qu'il ne suffit pas par exemple de qualifier une distribution automobile de contrat de franchise pour qu'il en soit effectivement un. En effet, les parties sont parfois tentées de cacher la nature véritable de leur relation contractuelle pour éviter certaines règles légales impératives¹.

1) La définition du contrat de concession exclusive:

Les divers contrats de concession à l'exclusion du franchisage sont étudiés, de façon à la fois théorique et pratique. Il s'agit essentiellement, d'une part de la concession commerciale exclusive c'est-à-dire le contrat par lequel un concédant accorde l'exclusivité de la revente de ses produits de marque sur un territoire déterminé, tandis que le concessionnaire s'engage à s'approvisionner exclusivement chez le concédant². D'autre part de la concession libre et sans exclusivité, dite plus généralement la distribution sélective reposant sur une sélection par le fournisseur de distributeurs qui assureront la revente de ses produits de manière adéquate grâce à leur compétence et à leurs installations³.

Le contrat de concession commerciale est une convention par laquelle un commerçant appelé concessionnaire, met son entreprise de distribution au service d'un autre commerçant. En distribution automobile, c'est le cas du constructeur automobile, appelé le concédant qui, afin d'assurer la distribution de ses produits, s'engage dans un contrat de distribution avec un distributeur concessionnaire. La distribution est assurée exclusivement par le concessionnaire sur un territoire déterminé durant une période limitée et cela sous la surveillance et le contrôle du concédant propriétaire du réseau de distribution automobile. Ce contrat permet alors de lier un fabricant et un revendeur dans le cadre d'une distribution de produits. Le concédant distribue de manière exclusive ses produits au concessionnaire.

¹ ALLAG – ZENNAI (D). , op. cit. p. 277.

²C. CHAMPAUD, La concession commerciale ; RTD com 1963, p. 451.

³ J. J. BURST et R.KOVAR, « *la distribution sélective et le droit communautaire de la concurrence* », RTD com, 1978, p. 475.

2) Le recours à la concession exclusive dans la distribution automobile

L'élément important du contrat de concession en matière d'automobile réside dans la clause d'exclusivité territoriale. En effet, le concessionnaire dispose d'une exclusivité territoriale pour distribuer les produits du concédant. Cependant, la clause d'exclusivité n'est pas toujours insérée au contrat et dans ce cas le concessionnaire pourra vendre d'autres produits que ceux du concédant (le multimarquisme). La clause d'exclusivité n'est pas toujours réciproque dans un contrat de concession commerciale prévu pour la distribution de véhicules neufs¹. Utilisé le plus fréquemment dans la distribution automobile, le contrat de concession commerciale a pour objet la vente à la clientèle de véhicules neufs par l'intermédiaire d'un concessionnaire qui les achète pour les revendre. Le contrat est bien sûr bilatéral. Le concédant s'engage à assurer l'assistance pour organiser les espaces de vente et conduire la communication entre tous les membres du réseau alors que le concessionnaire est tenu de commercialiser de façon optimale et selon les objectifs consentis des produits du concédant². Cette réciprocité confirme bien l'intérêt commun qui caractérise ce type de contrat. Cet intérêt commun aux parties implique le développement et la satisfaction de la clientèle. Il est bénéfique tout autant pour le concessionnaire que pour le concédant que chaque membre s'engage à le réaliser dans la durée. Chaque membre a intérêt aussi à ce que le réseau soit fiable et compétitif puisque le destin de l'un dépend de la bonne volonté de l'autre³.

¹ Sur ce sujet voir MEFLAH A, la clause d'exclusivité, thèse de doctorat, Oran 2018.

² La doctrine française affirme que la détermination des obligations entre les parties reste libre et issue de la liberté contractuelle vu que la loi n'oblige à aucune catégorie d'obligations. L. et J. Vogel, Droit de la distribution automobile, Dalloz 1996, p134.

³ L'intérêt commun des parties à un contrat implique que les deux parties aient intérêt à l'exécution de l'obligation de l'une d'elle. Ainsi, lorsqu'un contrat prévoit l'exécution d'une prestation en contrepartie du paiement d'une somme d'argent, il y a intérêt commun lorsque le créancier de la somme d'argent a un intérêt personnel à exécuter l'obligation dont il est débiteur, outre le paiement de son dû. On parle ainsi du mandat d'intérêt commun, où le mandataire trouve un intérêt personnel à l'accomplissement de sa mission (tel que l'agent commercial) ou du contrat d'intérêt commun. Certains contrats de distribution, tels le contrat de concession exclusive, sont considérés comme des contrats d'intérêt commun, la tête de réseau et le distributeur poursuivant l'objectif commun de développement du réseau, de sa notoriété et de sa clientèle.

B) La distribution automobile en concession libre:

Élément fondamental de la politique commerciale des fabricants, la distribution, qui permet de mettre à la disposition du consommateur final les biens et services, consiste à sélectionner et à gérer un ensemble de moyens pour que les produits soient disponibles au bon endroit, dans les quantités voulues et dans les conditions les plus propices à susciter l'acte d'achat¹. La sélection est pratiquée plus particulièrement lorsqu'il s'agit de commercialiser des produits de luxe ou de haute technicité dont la nature requiert un distributeur spécialisé disposant d'un personnel qualifié et d'un point de vente approprié. La sélection peut être également pratiquée lorsqu'il s'agit de transférer un savoir faire pour réitérer un succès commercial ou distribuer des produits d'une certaine nature.

1) La distribution automobile sélective

Dans le domaine de la distribution sélective, le type de produits que le producteur entend distribuer est associé à une grande qualité, une réputation, un savoir faire, une histoire, un prix distinctif et une communication haut de gamme qui, à peine de n'avoir aucun sens, reposent nécessairement sur la technique de la distribution sélective. Cette méthode de commercialisation apparue dans les années soixante-dix, permet aux fabricants de produits de qualité de défendre leur image en s'assurant que leurs produits seront distribués dans de bonnes conditions². Parallèlement à cet objet principal, l'objet secondaire du contrat de distribution sélective est d'organiser une collaboration entre les parties dans le but commun d'accroître et de fidéliser la clientèle. Afin d'instaurer la loyauté et l'équilibre des relations commerciales, les pouvoirs publics gardent un œil sur cette collaboration et insistent sur la liberté du distributeur, notamment en matière de fixation du prix de revente, mais attribuent néanmoins un droit de contrôle au fabricant propriétaire de la marque et promoteur du réseau³.

Suite à un long combat mené devant les tribunaux et les autorités de la concurrence en France, les entreprises de luxe ou de haute technicité ont désormais le droit de mener à bien la stratégie commerciale qui leur convient, aussi bien que le droit de choisir les détaillants qui répondent à leurs critères d'exigence, et seront capables à contribuer par leur action au développement de

¹ A. DAYAN, *Manuel de la distribution*, Ed. d'Organisation, Paris, 1981, p. 03.

² J. J. BURST et R.KOVAR, « *la distribution sélective et le droit communautaire de la concurrence* », précité.

³ MARIE-LAURE ALLAIN. CLAIRE CAMBOLLE, « *Les relations entre producteurs et distributeurs: bilan et limites de trente ans de régulation* ». <http://ceco.polytechnique.fr/>.

l'image de marque. Le choix des distributeurs aptes à revendre les produits du fabricant se succèdera par la conclusion des contrats cadres¹ mettant à la charge des parties un ensemble d'obligations qui, aussi diverses soient-elles, peuvent être identifiées aux effets réels du contrat. Ainsi, le contrat de distribution sélective est celui par lequel « un fournisseur s'engage à approvisionner dans un secteur déterminé un ou plusieurs commerçants qu'il choisit en fonction de critères objectifs de caractère qualitatif, sans discrimination et limitation quantitative injustifiées et par lequel le distributeur est autorisé à vendre d'autres produits concurrents »².

Pour ce qui est de la distribution automobile et depuis le premier règlement d'exemption automobile³, la commission européenne va qualifier la distribution automobile d'exclusive et de sélective. Elle est exclusive parce qu'en contrepartie, les constructeurs s'engagent à assurer à leurs concessionnaires une exclusivité territoriale, ces derniers se voyant généralement interdire les ventes actives en dehors de leur territoire. La distribution automobile au travers de ce règlement est aussi sélective parce que les constructeurs choisissent leurs distributeurs en fonction de critères qualitatifs et peuvent non seulement refuser de vendre leurs produits à un distributeur non agréé par eux, mais également refuser aux distributeurs agréés de céder les véhicules à un revendeur non agréé. Rappelons aussi qu'il y a eu d'autres changements fondamentaux apportés par les deux règlements européens ultérieurs et qui feront l'objet de plus de détails dans la deuxième partie de ce travail, pour préciser l'étendue du droit des concédants d'utiliser les deux formes de distribution pour mener à bien leur politique de distribution.

2) La distribution automobile en franchise:

La distribution automobile est traditionnellement organisée en concession exclusive ou libre avec le concédant comme tête de réseau qui coordonne, organise et régule l'activité des différents membres de son réseau. Or, pour certains secteurs de l'automobile, les fabricants choisissent majoritairement un système de franchise⁴. Tel est le cas du secteur de la réparation et de l'entretien.

¹ ALLAG – ZENNAKI (D), Contrats ; négociation, construction, rédaction, p. 87 et s.

² La définition est tirée de l'arrêt de principe Ninna Ricci (crim. 3 Nov. 1982, Bull. crim., n° 258, Inf. rap. Gavalda et Lucas de Leyssac, Gaz. Pal., 1982.2.658, note Marchi).

³ Le premier règlement automobile est répertorié sous le n°183/85 et a été adopté par la commission européenne le 12 décembre 1984 pour tenir compte des spécificités du secteur automobile.

⁴ Créée dans les années 1930 aux États-Unis pour contourner les lois antitrust américaines dans le secteur automobile, la franchise a commencé à se développer dans l'ensemble des pays

En effet, les constructeurs automobiles assurent des formations nombreuses et variées pour tout ce qui est pointe de la technique concernant l'automobile qui demeure, à l'image de certaines marques, un produit complexe et de haute technicité¹. Cette formation est soit opérationnelle et elle est destinée aux managers et aux vendeurs de façon générale, soit de nature technique et elle vise les mécaniciens et tout le personnel chargé du service après vente. Tout compte fait, les constructeurs transmettent, à l'instar du franchiseur, un savoir faire qui met en évidence des fois des méthodes bien précises de gestion et de vente, d'autres fois des protocoles en matière de réparation et de recherche de panne².

Du reste, les méthodes de gestion, les techniques de vente et la formation relative à la réparation et l'entretien constituent un savoir faire³ que le concédant est tenu de communiquer au concessionnaire pendant toute la durée des rapports contractuels. Cela se comprend d'autant plus quand on sait que le franchisage organise une coopération dans le temps entre deux entreprises indépendantes. Si la distribution automobile est axée sur la commercialisation de produits que sont les véhicules neufs, il n'en demeure pas moins que ces produits ne peuvent être bien utilisés en l'absence de services inhérents à la diffusion de ces produits.

Le domaine d'élection du franchisage, celui ou son originalité par rapport aux autres contrats de distribution est plus sensible, est celui des services⁴. Ainsi donc, le constructeur met à la disposition du distributeur une gamme de produits, services et/ou technologies qu'il a conçus, mis au point, agréés ou acquis. La franchise est une méthode de collaboration entre d'une part, une entreprise, le franchiseur, et d'autre part une ou plusieurs entreprises, les franchisés⁵.

industrialisés à partir des années 1950. Encore confidentielle jusque dans les années 1970, la franchise commence à prendre de plus en plus d'ampleur dans les années 1980. L'explosion après de cet accord de commerce organisé est alors impressionnante. En 2015, plus de 1800 franchiseurs sont recensés en France pour plus de 69000 points de vente ! Leader européen, la franchise française connaît une progression régulière de 8 à 11 % depuis 5 ans.

¹VINCENT FRIGANT et BERNARD JULLIEN, « Comment la production modulaire transforme l'industrie automobile », Revue d'économie industrielle, 145 | 2014, 11-44.

² Les Echos de la franchise, dossier distribution automobile 21/07/2014

³ Le règlement de la Commission Européenne n°2790/99 en date du 22 décembre 1999 définit le savoir faire comme « *un ensemble secret, substantiel et identifié d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du fournisseur et testées par celui-ci* ».

⁴ PH. LE TOUNEAU, Les contrats de franchisage, Litec 2003, n°572 et s.

⁵ V. en ce sens, les premiers ouvrages qui traitent du contrat de franchise: M.-E. ANDRE, Les contrats de la grande distribution, Litec, 1991. – J. BEAUCHARD, Droit de la distribution et de la consommation, PUF, 1996. – M. BEHARD-TOUCJAIS et G. VIRASSAMY, Les contrats de la distribution, LGDJ, 1999. – D. FERRIER, Droit de la distribution, Litec, 1995.

Son objet est d'exploiter un concept, un savoir faire mis au point par le franchiseur et qui est censé être original, rentable et duplicable pour le franchisé¹. Cette collaboration s'illustre pratiquement par une assistance fournie par le franchiseur et délimitée contractuellement, en contre partie de redevances acquittées par le franchisé à l'entrée au réseau². Effectivement, la franchise est un modèle de développement en réseau qui s'appuie sur un contrat réciproque qui engage les deux parties. Le franchiseur s'engage notamment à réserver une exclusivité d'exploitation à son franchisé sur un territoire donné. Il s'engage également à lui transmettre toutes les modalités d'exploitation du concept et à l'accompagner pendant toute la durée du contrat.

Le franchisé de son côté s'engage à respecter les termes de l'application du concept mis à sa disposition. En contrepartie de l'autorisation d'exploitation du concept par le franchiseur, le franchisé s'engage également à contribuer au développement du réseau notamment en s'acquittant de redevances³. La sélection des franchisés candidats au réseau est réalisée par le franchiseur sur la base de critères rigoureusement contrôlés par les dispositions du droit de la concurrence⁴. Tous ces modes de contrats qu'un constructeur ou un fournisseur propriétaire d'un réseau de distribution automobile utilise pour faire écouler sa production restent bien typés théoriquement. Toutefois et au plan de la pratique, la liberté contractuelle qui joue un rôle important dans l'édification de ses contrats et ce qui en découlent come obligations, peut conduire les parties à modeler leurs engagement de telle sorte que la qualification devienne délicate. Dans son fonctionnement, un réseau automobile peut possiblement passer d'un contrat à un autre ou vice versa et notamment lors du renouvellement du contrat entre les parties.

– J.-M. MOUSSERON, J.-J. BURST, N. CHOLLET, Ch. LAVABRE, J.-M. LELOUP et A. SEUBE, Droit de la distribution, Librairie Technique, 1975.

¹ Ni le droit algérien, ni le droit français ne connaissent de définition légale du contrat de franchise. En droit tunisien, l'alinéa 1er de l'article 14 de la Loi n° 2009-69 du 12 août 2009 relative au commerce de distribution dispose que:

« *Le contrat de franchise est un contrat par lequel le propriétaire d'une marque ou d'une enseigne commerciale accorde le droit de son exploitation à une personne physique ou morale dénommée franchisé, et ce, dans le but de procéder à la distribution de produits ou à la prestation de services moyennant une redevance.* »

² PH. LE TOURNEAU, Les contrats de franchisage, Litec, 2e éd., 2007, n° 2.

³ Sur les obligations des parties au contrat de franchise, voir N. DISSAUX, « Franchise », Rép. com. Dalloz, 2014, spéc. n° 1.

⁴ A. RIERA, Contrat de franchise et droit de la concurrence, LGDJ – Lextenso éditions, 2014, n° 4.

Il est donc judicieux, à ce niveau de travail, de préciser la distinction fondamentale entre la forme classique de la distribution automobile, à savoir la concession commerciale et les autres variantes des contrats de distribution.

Paragraphe 02: distinction entre les différentes concessions automobiles

Traiter le contrat de concession commerciale stricto sensu comme une forme d'un accord de distribution automobile conduit à montrer son caractère unique. Car ce contrat ne peut être assimilée ni à la distribution sélective réservée aux produits d'une certaine nature, ni à la franchise qui a une bonne renommée grâce au commerce des services.

A) La concession commerciale et la distribution sélective:

La concession est accordée à une entreprise de commerce qui achète les produits pour les revendre à sa clientèle en son nom et pour son compte.¹Le terme concession est étranger au droit privé, il est en effet emprunté au droit administratif où il est employé pour désigner un mode d'exploitation des services publics.²Pour bien cerner la différence entre ces deux formes de distribution automobile, il faut d'abord montrer la ressemblance entre ces deux contrats, pour passer ensuite à la différence entre la notion d'exclusivité et la notion de sélection.

1) Quelques points communs entre la concession exclusive et la distribution sélective

En droit algérien, la concession administrative est régie par les articles 119 du code de la Wilaya et l'article 132 du code de la commune³.En France, la seule définition officielle de la concession commerciale résulte de la circulaire Fontanet du 31 Mars 1960. Ce texte présente ce contrat comme « une convention liant le fournisseur à un nombre limité de commerçants auxquels il réserve la vente d'un produit sous condition qu'ils satisfassent à certaines

¹ J.B. BUISSON, M. LACGER et X TANDEAU DE MARSAC, *Etudes sur le contrat de concession exclusive*, Sirey 1968, p. 11.

² PH. LE TOURNEAU, *La concession commerciale exclusive*, Economica 1994, p. 6.

³ Voir aussi la définition de la concession figurant à l'article 04 de la loi n° 10-03 du 5 Ramadhan 1431 correspondant au 15 août 2010 fixant les conditions et les modalités d'exploitation des terres agricoles du domaine privé de l'Etat. "La concession est l'acte par lequel l'Etat consent, à une personne physique de nationalité algérienne, ci-après désignée "exploitant concessionnaire ", le droit d'exploiter des terres agricoles du domaine privé de l'Etat ainsi que les biens superficiels y rattachés, sur la base d'un cahier des charges fixé par voie réglementaire, pour une durée maximale de quarante (40) ans renouvelable, moyennant le paiement d'une redevance annuelle dont les modalités de fixation, de recouvrement et d'affectation sont déterminées par la loi de finances."

obligations ». En Algérie, aucune définition n'est apportée à la notion de concession commerciale. Toutefois, le législateur algérien a consacré tout un texte à la concession automobile. Ainsi, le décret exécutif 07-390 contient 41 articles tenant essentiellement aux conditions d'accès et d'exercice de l'activité de concessionnaire d'automobiles neufs. Quant au contrat de concession, le législateur n'apporte aucune précision de nature à conférer à ce contrat un statut spécial et des règles propres aux caractéristiques de cette pratique malgré son nette augmentation dans le commerce et l'économie nationale¹. En effet, le dispositif ignore totalement ce contrat, si ce n'est que l'article 02 qui met en évidence le caractère contractuel de la relation liant le concessionnaire au concédant et l'article 06 qui impose le respect des règlements en vigueur, notamment l'ordonnance relative à la concurrence et son article 10 qui prohibe tout contrat d'achat exclusif conférant à son titulaire un monopole de distribution sur le marché. Pour bien distinguer la concession commerciale de la distribution sélective, il convient d'en donner une définition qui, ignorée par la législation française et algérienne, a été l'œuvre de la doctrine.

En 1963, Claude Champaud donnait une définition du contrat de concession comme suit: « un commerçant, appelé concessionnaire, met son entreprise de distribution au service d'un commerçant ou industriel appelé concédant pour assurer exclusivement, sur un territoire déterminé, pendant une période limitée, et sous la surveillance du concédant, la distribution des produits dont le monopole de revente lui est concédé. »² Cette convention permet donc au concédant d'octroyer à des distributeurs géographiquement répartis, une exclusivité de distribution limitée à un territoire déterminé. Le concessionnaire, commerçant indépendant, est seul habilité à vendre, sur le territoire concédé et délimité par le contrat, les produits du fournisseur³. Tout porte à croire que l'exclusivité territoriale accordée par le concédant au concessionnaire est ici le cœur du contrat, elle est l'élément essentiel du contrat de concession commerciale⁴. Aussi, comme dans le contrat de distribution sélective, le concessionnaire vend les produits du fournisseur en utilisant la marque de ce dernier pour se prévaloir de la qualité de distributeur privilégié.

¹ M. BENACHOUR, « *implantation d'usines automobile en Algérie: La concurrence s'aiguise entre Renault et Volkswagen* », www.lefinancier-dz.com.

² C. CHAMPAUD, *La concession commerciale* ; RTD com 1963, p. 451 et s

³ PH. LE TOURNEAU, préc, p. 15.

⁴ B. BOULOC, *Vente commerciale, Exclusivité, Concession exclusive de vente, Résiliation, délai de préavis. Abus de droit*, RTD com., 1994, p.347.

Son activité commerciale fera, à l'instar de celle du distributeur agréé, l'objet d'un contrôle de la part du fournisseur propriétaire de la marque qui doit veiller à rester maître de son réseau¹. Néanmoins, les deux contrats restent des techniques contractuelles permettant au distributeur de garder son indépendance juridique. Ainsi, comme le distributeur agréé, le concessionnaire est commerçant indépendant immatriculé au registre du commerce et des sociétés, sous sa propre dénomination sociale et non sous celle du concédant. En tant que tel, il accomplit de manière habituelle et répétitive, pour son propre compte et en son propre nom des actes de commerce, achète des marchandises à son concédant dont il est propriétaire puis, les revend, toujours en son nom et pour son compte.²

2) La différence entre l'exclusivité et la sélection

Malgré tous ces points communs, la distribution sélective se distingue nettement de la concession commerciale. Tandis que la première se définit en fonction de critères qualitatifs de compétence, la seconde repose sur un découpage du marché, attribuant à chaque concessionnaire une zone géographique limitée assortie d'une protection contre la concurrence active du fournisseur et des autres concessionnaires du réseau.³ Plus précisément, dans la concession commerciale, le concédant s'engage à vendre en exclusivité ses produits à un commerçant, le concessionnaire, pendant une période et sur un territoire déterminé à charge pour ce dernier de les commercialiser, de respecter les clauses du contrat, et surtout, de ne vendre aucun produit concurrent à ceux de son concédant.

La distribution sélective quant à elle, n'entraîne aucune exclusivité, ou du moins une exclusivité de fourniture comme le précisent certains auteurs.⁴ En effet, le fournisseur peut approvisionner d'autres concurrents agréés dans la même zone géographique et le distributeur agréé peut commercialiser des produits d'autres concurrents du fournisseur à condition de ne pas dévaloriser l'image de marque des produits contractuels. En d'autres termes, la concession commerciale vise à établir une exclusivité réciproque entre les partenaires alors que la distribution sélective ne fait que profiter un commerçant d'une image de marque en réservant une partie de son activité et de la surface de son magasin à la

¹PH. LE TOURNEAU, *Concession exclusive.-conditions de validité au regard du droit des contrats.-formation.-prix et durée*, Fasc. 1025, JurisClasseur Contrats – Distribution., 2006.

² C. CHAMPAUD, *préc.*, p. 456.

³D. FERRIER, *Droit de la distribution*, Litec, 4^e éd., 2006, p. 281.

⁴ « Le contrat de distribution sélective emporte une exclusivité dans la mesure où le fournisseur s'engage à ne vendre ses produits qu'aux distributeurs qui satisfont certains critères qualitatifs. », D. FERRIER, *op. cit.*, p. 262.

distribution des produits d'un fournisseur d'articles de marque.¹ Si les deux contrats limitent le nombre des distributeurs par une sélection objective, l'absence d'une clause d'exclusivité territoriale dans le contrat de distribution sélective a conduit certains auteurs à le qualifier de spécialisation fonctionnelle par opposition à la concession commerciale qui serait une spécialisation territoriale.²

La concession commerciale est donc un contrat de distribution présentant des caractéristiques propre à le distinguer nettement du contrat de distribution sélective. Qu'en est-il alors du contrat de franchise ?

B) La concession commerciale et la franchise:

La franchise et la concession commerciale demeurent des contrats spéciaux très appréciés par les intervenants économiques dans le domaine de la distribution. Si ces contrats sont prévus pour la distribution de produits différents, il faut néanmoins dire qu'ils présentent certains traits caractéristiques communs. Cela dit, une profonde étude montre aussi d'autres traits qui confirment une différence entre ces deux variantes de la distribution.

1) Un possible rapprochement entre les deux contrats

Né aux Etats-Unis sous le nom de franchising,³ le contrat de franchise est une méthode de collaboration entre une entreprise franchiseur et une ou plusieurs entreprises franchisés. La doctrine française s'accorde de manière générale à définir ce contrat comme une convention par laquelle le franchiseur met à la disposition de son franchisé, en contrepartie du paiement d'un droit d'entrée et de redevances, une marque et des signes de ralliement de la clientèle, lui transmet un savoir faire substantiel et spécifique, exploité suivant des techniques, notamment commerciales, uniformes, préalablement expérimentées, régulièrement mises au point, contrôlées et transmises au franchisé sous forme d'une assistance continue.⁴

¹ PH. LE TOURNEAU, *Les contrats de concession*, éd. Litec, collection Affaires finances, 2003, p. 08.

² J. B. BLAISE, *Exemption par catégorie des accords d'exclusivité*: RTD eur. 1985, p. 568 et s.

³ Le terme « franchising » n'est pas utilisé en France puisque la loi du 31 décembre 1975 interdit l'emploi des termes étrangers. Certains auteurs français comme Jean Beauchard parlent du mot « franchise », alors que d'autres, tel Philippe Le Tourneau, se ralliant à la Cour de cassation française préfèrent employer le terme « franchisage ».

⁴ PH. LE TOURNEAU, *Les contrats de franchisage*, Litec, 2003, p. 29 ; J.- M. LELOUP, *La franchise, Droit et pratique*, Delmas, 3^{ème} édition, 2000, p. 10 ; D. BASCHET, *La franchise, Guide juridique-conseils pratique*, Gualino éditeur, 2005, p. 19 ; J. BEAUCHARD, *Droit de la*

Aucune définition n'est donnée en droit algérien, ni par la jurisprudence, ni par la doctrine¹. Néanmoins, un responsable algérien affirme que « *La franchise est un accord par lequel une entreprise, appelée franchiseur, accorde à une autre entreprise, dite le franchisé, le droit d'utiliser sa marque pour distribuer des produits ou des services, contre une rémunération, appelée royalties* »².

En droit français, la Cour de cassation française affirme que le contrat de franchise nécessite la réunion de trois éléments essentiels:

-la mise à disposition par le franchiseur au franchisé d'une marque et/ou d'une enseigne.

-la transmission d'un savoir-faire du franchiseur au franchisé.

-la fourniture par le franchiseur d'une assistance continue au franchisé.³

Parce qu'il entraîne la transmission de signes de ralliement de clientèle et la communication du savoir-faire et une assistance technique et commerciale, le contrat de franchise se distingue du contrat de distribution sélective. En effet, si ce dernier implique la mise à disposition d'une marque et une assistance commerciale de la part du fournisseur au distributeur agréé, il ne fait toutefois pas référence à l'existence d'un savoir-faire.⁴ Bien que les distributeurs concessionnaires arboreront l'enseigne du fournisseur⁵, adopteront une

distribution et de la consommation, PUF, coll. Thémis – Droit privé, 1996, p. 192 ; D. FERRIER, préc, p. 301.

¹ Point de litiges relatifs à la franchise devant les juridictions algérienne et par conséquent aucune étude importante n'a été menée par la doctrine algérienne pour ce thème. ceci s'explique par le fait que la franchise a du mal à se frayer un chemin en Algérie, c'est surtout à cause de l'interdiction respectée par la Banque d'Algérie à transférer les royalties hors du pays. Il ajoute à cela le fait que la loi sur la concurrence interdit d'accorder l'exclusivité d'une marque sur une zone. Néanmoins, un séminaire a été organisé par la CACI, Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, en collaboration avec le programme de développement du droit commercial du département du commerce des Etats-Unis d'Amérique et qui s'est tenu à l'Hôtel Aurassi – Alger le 25 Janvier 2016 afin de mieux comprendre le concept de la franchise. www.caci.dz.

²Cette définition a été donnée par M. Mouhoune Mustapha, chef de service assistance et conseil aux entreprises à la Chambre algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI). Propos recueillis par Sonia Tajouri pour son article « Quels sont les freins au développement de la franchise en Algérie ? » publié le 17/04/17 sur le site dz.ac-franchise.com

³ Cass. com., 8 juill. 1997, D., n° 30/1997, chron., p. 960 ; RJDA 1997, n° 1481. cité par Baschet.

⁴BURST ET KOVAR, « Le régime de la franchise en droit communautaire de la concurrence », Gaz. Pal., 1987, I, doct, p. 438.

⁵ Selon CHAVANNE ET BURST, « l'enseigne est un signe visible qui sert à distinguer un établissement commercial et à permettre au public de ne pas le confondre avec un autre », CHAVANNE (A) & BURST (J-J): *Droit de la propriété industrielle*. 5^{ème} éd, Dalloz Delta 1998, N°1382. p. 841.

présentation particulière de leurs magasins et s'engageront à respecter certaines clauses de pénétration du marché, ¹la concession commerciale ne crée aucune obligation de transmission d'un savoir-faire. En d'autres termes, le trait caractéristique du contrat de franchise n'est ni l'autorisation d'utiliser une enseigne ou un nom commercial ni le droit sur une marque mais c'est bien la communication d'un savoir-faire². Tel n'est pas l'objet du contrat de distribution en concession commerciale, qui peut se concevoir sans assistance ni transfert d'un savoir-faire du fournisseur au concessionnaire.³Par conséquent, lors de la conclusion du contrat, le concessionnaire, à la différence du franchisé, n'est pas tenu de verser de droit d'entrée et de redevances à son fournisseur⁴.

2) La différence entre la concession exclusive et la franchise

Malgré un possible rapprochement entre la concession exclusive et la franchise, les deux contrats se distinguent plus clairement quant à leur finalité. En effet, dans le contrat de concession commerciale, l'objectif essentiel du fournisseur est de revendre ses produits par l'intermédiaire de ses revendeurs retenus pour le réseau. En revanche, dans le contrat de franchise, l'objectif du franchiseur doit être de réitérer, de reproduire, par l'intermédiaire de ses franchisés, une méthode de commercialisation.⁵Enfin, la concession commerciale ne concerne que la distribution des produits, alors que la franchise peut avoir pour objet la distribution des produits, les prestations de services et la production industrielle.⁶Si une distinction peut être maintenue entre la concession commerciale et la franchise selon qu'il y a ou non transfert de savoir-faire, il est cependant essentiel d'observer que les deux contrats présentent néanmoins plus d'un trait commun. Le concessionnaire et le franchisé sont des commerçants indépendants agissant en leur propre nom et pour leur propre compte. Ils doivent également demeurer libres de fixer leur prix de vente à la clientèle.

¹ J. GUYENOT, « *concessionnaires et commercialisation des marques* », 1975, Librairie du journal des notaires et des avocats, p. 16.

² J. E. DE COCKBORNE, « *les accords de franchise au regard du droit communautaire de la concurrence* », RTD eur 1989, p. 200.

³ Dans son arrêt Pronuptia, la CJCE déclare que « les contrats de concession et de distribution sélective ne comportent ni utilisation d'une même enseigne, ni application de méthodes commerciales uniformes, ni paiement de redevances en contrepartie des avantages consentis » Gaz. Pal 1986 III Doct. p.392-398.

⁴ D. MAINGUY, « *les alternatives au contrat de franchise* », www.lexcellis-avocats.fr

⁵ P. PIGASSOU: « *La distribution intégrée* », RTD com 1980, p. 483.

⁶ D. MAINGUY, *préc.*

Comme le franchisé, le concessionnaire se verra, au titre du contrat, attribué le droit d'utiliser la marque et les signes de ralliement de clientèle du fournisseur concédant.¹ Il est à noter par ailleurs qu'aucun des contrats analysés ci-dessus ne fait l'objet d'une législation spécifique ni en droit français ni en droit algérien et sont de ce fait des contrats innomés. Du fait du retard qu'accusent la législation et la jurisprudence algériennes en matière de contrats d'affaires², un quotidien de presse nationale a affirmé que le législateur algérien portait une attention particulière au contrat de franchise en raison des avantages concrets que peuvent en tirer les opérateurs économiques algériens en matière de transfert de savoir faire et de techniques de gestion des entreprises, ainsi que les consommateurs algériens en matière de qualité et sécurité des services et des produits³.

En effet, lorsqu'il met en jeu des franchiseurs de renommée mondiale et des franchisés bien encadrés, le contrat de franchise peut permettre de consolider un réseau concurrentiel en Algérie et représenter une assurance qualité pour le consommateur algérien. Cette pratique assure également la facilité pour les autorités nationales de régulation de contrôler le marché puisqu'elle constitue un moyen efficace de combattre le marché informel et la contrefaçon⁴. Toutefois, un économiste algérien affirme que les grandes marques internationales semblent réticentes face au marché algérien et que de ce fait la franchise en tant qu'instrument de modernisation des circuits commerciaux se trouve freinée par le peu de coopération manifesté dans la lutte contre la contrefaçon dans notre pays⁵. En matière de distribution automobile et en vertu de la liberté contractuelle et du fait des combinaisons possibles des différentes clauses contractuelles selon les objectifs des propriétaires de réseaux de distribution, il est possible de passer d'un contrat à un autre. C'est dire la relativité de la distinction et la nuance qui existent entre ces contrats de façon à rendre difficile

¹D. BASCHET, *op. cit.*, p. 69.

² La franchise n'est pas définie dans le système algérien par un statut juridique particulier, mais la relation contractuelle, pour fonctionner normalement, doit comporter un certain nombre d'obligations réciproques entre le franchiseur et franchisé régies pour, l'essentiel, par les dispositions du code de commerce, des dispositifs spéciaux relatifs à la concurrence, à la protection du consommateur, aux pratiques commerciales. Par ailleurs, le code civil algérien, pose les principes généraux de toute relation contractuelle.

³ Actuellement, des enseignes de renom (Yves Rocher, Jacques Dessange, Celio, Carrefour, Swatch) se sont installées dans plusieurs villes du pays, et la tendance ne fera qu'aller crescendo puisque la destination Algérie intéresse, désormais, de nombreuses marques internationales, soucieuses, pour leur part, d'étendre leurs parts de marché.

⁴ M. MAMART, « *développement de la franchise en Algérie* ». El watan 4 décembre 2006

⁵ ABDENNOUR. NOUIRI, « *Le commerce en réseau en Algérie* », la revue de l'INC N° 06

la qualification de la relation contractuelle et la mise en œuvre du régime juridique applicable.¹

Ainsi, un concessionnaire commercial peut devenir un distributeur sélectionné stricto sensu suite à une proposition d'un producteur satisfait et désireux de passer à une collaboration plus étroite. Aussi, est-il fréquent qu'un même producteur développe son réseau de distribution en franchise et en distribution sélective en faisant jouer la liberté contractuelle pour mieux répondre aux attentes des parties.² Toutefois, l'ensemble de ces contrats restent bien typés. La principale différence tient à l'exclusivité territoriale qui est indispensable dans le contrat de concession commerciale sans être utilisée dans le contrat de distribution sélective. Aussi, la présence d'un savoir-faire qui caractérise le contrat de franchise sans être de l'essence du contrat de distribution sélective. En effet, si dans le secteur automobile, les entreprises recourent à différentes formes de collaboration commerciale pour développer leurs activités et si ces relations coexistent, se superposent ou s'entrelacent, pour former des réseaux de distribution de produits ou de fourniture de services à travers des formes contractuelles mélangées, les législations tant algérienne que française et européenne réglementent, de façon plus ou moins étendue, les relations juridiques des partenaires commerciaux. Ainsi, l'objet de la prochaine section présentera l'organisation des relations entre les intervenants économique évoluant dans ce secteur.

Section 02: la création du réseau de distribution automobile

Pour tout constructeur automobile, la distribution de ses produits est organisée autour d'un réseau dont il tient les rênes. Le réseau en droit de la distribution est un regroupement de distributeurs qui ont soit un lien de subordination direct avec le fournisseur, soit un lien contractuel avec ce dernier³. En effet, un constructeur automobile peut créer un réseau de représentants dont il serait le patron propriétaire. De ce fait l'intégration au réseau se ferait sur le plan économique et juridique. A l'inverse, la méthode de la relation contractuelle ne réalise qu'une demi-intégration puisque le concessionnaire perd son indépendance économique, mais garde sa personnalité juridique de commerçant indépendant⁴.

¹ PH. LE TOURNEAU, *op. cit.*, p. 482.

² D. FERRIER, *op. cit.*, p. 262.

³ L. AMIEL-COSME, La théorie institutionnelle du réseau, n° 12, p. 14, in Mélanges en l'honneur de Y. GUYON, Aspects actuels du droit des affaires, Dalloz, 2003.

⁴ P. PIGASSOU, « *La distribution intégrée* », RTD com 1980, p. 473.

Agissant en son nom et pour son propre compte, le concessionnaire est amené à défendre et son intérêt et celui du concédant. Du coup ce dernier est contraint à un effort financier moindre que la création d'un réseau de distribution entièrement intégré. Le contrat serait donc un outil performant pour réaliser un réseau cohérent et performant (paragraphe 01).

Une fois que le réseau créé, différents acteurs entrent en jeu. Ces acteurs sont soumis à différents types de statut et dont l'activité se situe à des stades différents de la distribution. En recourant à la politique de la distribution en réseau organisé, les constructeurs poursuivent l'objectif de l'efficacité. Toutefois, un réseau de distribution automobile efficace ne va pas sans la complexité de son maillage, d'où la nécessité d'analyser clairement la structure empruntée par la distribution automobile (paragraphe 02).

Paragraphe 01: les conditions de validité du contrat de distribution automobile

Le réseau de distribution concerne l'ensemble des personnes physiques et morales qui concourent à la vente d'un bien ou d'un service depuis la production jusqu'au consommateur final¹. Cet ensemble apparaît juridiquement comme « un groupe de contrats visant un but commun à toutes les parties, connu et voulu par elles, qui assure la connexité de leur convention »². Un réseau de distribution automobile peut être monté par un maillage de contrats. A chacun de ces contrats sont parties, d'une part, le fournisseur concédant et, d'autre part, un distributeur concessionnaire. De ce fait, le réseau a pour fonction de donner une dimension collective aux rapports bilatéraux établis entre un fournisseur et un revendeur en vue de former un ensemble cohérent.

Il va être question en premier lieu de porter une attention à la formation des relations contractuelles (A), pour ensuite mettre l'accent sur l'extinction du contrat de distribution automobile (B).

A) La formation du contrat :

Le contrat qui met en relation le constructeur au concessionnaire est un contrat spécial, mais qui obéit toutefois aux règles générales issues du droit commun quant à ses conditions de fond et de forme. Après que le contrat soit dument conclu, il donne naissance à des obligations réciproques entre les parties et devient opposable aux tiers. La mise en place d'un réseau de distribution automobile peut, en effet s'apparenter à un mariage dans lequel les deux parties

¹A. SAYAG, *Le contrat-cadre I- exploration comparative*, LITEC, 1994, p. 92.

²P. PIGASSOU, précité, p. 473.

doivent clairement établir leurs obligations mutuelles. Les parties sont également tenues de respecter des conditions de forme et de fond légalement déterminées par le droit commun des contrats dans le code civil ainsi que des dispositions spéciales régissant les contrats de distribution.

1) les conditions de forme

L'accord de distribution automobile est un contrat commercial puisqu'il a pour objet un acte de commerce et qu'il est accompli par un commerçant pour les besoins de son commerce. Il est alors soumis à la fois aux règles commerciales et à la théorie générale des contrats. Étant un contrat commercial, le contrat de distribution automobile est nécessairement un contrat consensuel¹, c'est-à-dire un contrat qui se forme par le seul échange des consentements sans qu'aucune formalité ne soit nécessaire à sa validité². Or, l'avènement de la production et de la distribution de masse, a entraîné l'émergence de contrats types réalisés par la pratique au profit de l'entreprise. Ces contrats types, qu'on appelle les contrats cadres de distribution, ont induit une réaction de protection de la part du législateur à la faveur du concessionnaire, le plus souvent obligé à accepter le modèle structuré par le fabricant ou le refuser en bloc³. La protection de la loi s'est traduite par l'exigence d'un écrit pour la formation du contrat cadre de distribution⁴. Mais une question se pose à ce niveau de savoir si ce formalisme a été légalement exigé pour former l'acte ou uniquement pour le prouver ?

Pour répondre à cette question, il convient de traiter la nécessité de l'écrit pour la formation du contrat de distribution automobile avant de s'intéresser au rôle de l'écrit en matière de preuve en cas de litige devant les tribunaux.

-la nécessité de l'écrit:

En matière de vente commerciale, la convention de Vienne de 1980 dispose que le consensualisme est traditionnel dans les échanges commerciaux, internes et internationaux, même si la sécurité et les modalités pratiques des transactions

¹ La plupart des contrats commerciaux se concluent rapidement et sans besoin qu'il y ait un écrit, cependant, l'article 30 du code de commerce algérien et l'article 110-3 du code de commerce français imposent le respect d'un principe général en matière de preuve qui fait l'acte authentique le premier moyen pour constater un contrat commercial.

² Le législateur algérien dispose du consensualisme à l'article 59 du code civil en affirmant que « le contrat se forme dès que les parties ont échangé leurs volontés concordantes, sans préjudice des dispositions légales ».

³ B. BERLIOZ-HOUIN ET G. BERLIOZ, « Le droit des contrats face à l'évolution économique », Mélanges R. Houin, Dalloz-Sirey, 1985 p. 3.

⁴ M. S. ZAKI, « *Le formalisme conventionnel, illustration de la notion de contrat-cadre* », RIDC, 1986, p. 1079.

imposent l'écrit¹. Donc, le contrat de vente commerciale n'a pas à être conclu ni constaté par écrit et ne doit non plus répondre à aucune condition de forme.

Il peut être prouvé par tous les moyens, même par témoins². Aussi bien en droit français qu'en droit algérien, la règle de la liberté de la preuve en matière commerciale est posée. Le code de commerce français tant ancien³ que nouveau⁴ prévoit à l'instar de l'article 30 du code de commerce algérien que le contrat commercial peut être prouvé par tous les moyens. Ainsi, pour des exigences de rapidité et de simplicité inhérentes à la vie des affaires, l'intervention d'un officier public ou d'un notaire n'est en principe jamais requise. Les contrats de distribution automobile répondent à ce même principe du consensualisme. La rédaction d'un acte écrit est cependant exigée d'une part en raison des exigences du droit de la concurrence, et d'autre part en raison des dispositions légales en matière d'information précontractuelle prévue en France par la loi Doubin⁵. En effet, l'interdiction des pratiques discriminatoires, prohibées par le droit de la concurrence tant en France qu'en Algérie, a justifié, à fin de contrôle, une formalisation des conditions par lesquelles un constructeur et des distributeurs concessionnaires conviennent de leurs accords de distribution de véhicules neufs⁶.

¹ Art. 11 de la convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises conclues et signées sous l'égide de l'Organisation des Nations Unies. Elle est entrée en vigueur en France le 1^{er} janvier 1988 et en Algérie le 8 novembre de la même année.

² PH. DELEBECQUE, M. GERMAIN, *Traité de Droit commercial*, Ripert et Roblot, t. 2, LGDJ, 17^{ème} édition, 2004, p. 192. F. ZERAOUI-SALAH, *Traité de droit commercial algérien: les actes de commerce, le commerçant et l'artisan, les activités commerciales réglementées, le registre de commerce*, Editions Edik, 2003, p. 60.

³ Art. 109 de l'ancien code de commerce français.

⁴ Art. 110-3 du nouveau code de commerce français.

⁵ Loi n°89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social dite loi Doubin. Art 1er « Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères, qui lui permettent de s'engager en connaissance de cause. ». V. aussi Décret no 91-337 du 4 avril 1991 portant application de l'article 1er de la loi no 89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social.

⁶ M. MALAURIE-VIGNAL, *Droit de la concurrence et droit des contrats*, D. 1995, p. 51: « Aucun contrat ne semble échapper à l'emprise du droit de la concurrence: les contrats de distribution, franchise, concession, distribution sélective, mais aussi le prêt, le courtage, ou le

L'article L. 441-7, I du code de commerce français stipule qu'« une convention écrite conclue entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale (...) ». ¹Le législateur français impose également que l'écrit soit communiqué à la direction générale de la concurrence et la consommation et la répression des fraudes. ² La sanction de l'inobservation de cette disposition ne saurait être la nullité du contrat et se limite toutefois à une peine d'amende. ³Ainsi, l'exigence par la loi d'un écrit pour la conclusion d'un contrat de distribution automobile pour permettre aux administrations compétentes de faire la police des pratiques discriminatoires, et faire respecter les règles du droit de la concurrence ne fait que confirmer l'influence qu'exerce ce dernier sur la théorie générale du droit des contrats. ⁴Aussi, la rédaction d'un contrat écrit a été favorisée par un important mouvement en faveur d'une protection du distributeur dans ces relations d'affaires avec le producteur. Ce mouvement est apparu parallèlement au souci de protéger le consommateur dans sa relation avec le professionnel ⁵.

Parallèlement à l'obligation d'information au profit du consommateur, la loi française du 31 décembre 1989 dispose que le fabricant est tenu, préalablement à la signature d'un contrat de distribution, de fournir au distributeur candidat à l'intégration au réseau, un document donnant des informations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause. ⁶ Compte tenu de cette nouvelle disposition, il est bien clair que les propriétaires de réseaux de concession automobile vont désormais passer par écrit les accords qu'ils concluront ou proposeront aux revendeurs admis. Une partie de la doctrine française affirme, dans ce contexte, que la rédaction par écrit des contrats de distribution exigée par la loi n'est qu'une règle détachée du formalisme consumériste que le droit

contrat de conseil, ou le contrat de sous-traitance en relèvent ». V. aussi, J. MESTRE et B. FAGES, *L'emprise du droit de la concurrence sur le contrat*, RTD com. 1998, p. 71.

¹ La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 relative à la modernisation de l'économie.

² Art. L. 450-3 du code de commerce français.

³ Art. L. 441-7, II du code de commerce français.

⁴ F. DREIFUSS-NETTER, « *Le droit de la concurrence et droit des obligations* », RTD civ. 1990, p.369 ; B. Fages et J. Mestre, *préc*; J. Rochefeld, « Nouvelles régulations économiques et droit commun des contrats », RTD civ. 2001, p. 671 et s.

⁵ G. BERLIOZ, *Droit de la consommation et droit des contrats*, JCP 1979, éd.G, I, 2954D ; J. Calais-Auloy, *L'influence du droit de la consommation sur le droit civil des contrats*, RTD civ. 1994, p.239 ; *L'influence du droit de la consommation sur le droit des contrats*, RTDCom.1998, p.115 ; Mazeaud, *L'attraction du droit de la consommation*, RTD Com.1998, p.95.

⁶ GAST, OLIVIER ; GRILLAULT LAROCHE, HAYETTE, *La distribution sélective et la franchise*, JCP E, n° 50, 14/12/2000, pp. 36-46

français des contrats développe depuis une trentaine d'années.¹ De ce fait, la présence dans les relations entre professionnels des mêmes règles protectrices que celles concernant les relations entre consommateurs et professionnels met en évidence l'influence du droit de la consommation sur le droit commun des contrats issu du code civil.² En toute hypothèse, même si la règle du consensualisme reste le principe général en matière de conclusion de contrats commerciaux, la nature du contrat de concession automobile, qui est d'organiser des rapports complexes de longue durée entre les parties, implique de rédiger soigneusement le contrat et de le coucher par écrit.³

En effet, la présentation du contrat liant les parties doit en faire un acte aisément lisible de sorte qu'une consultation commode permette de s'y référer en cas de besoin. Un acte clair avec un contenu bien détaillé favorise une exécution sans failles des parties de leurs obligations contractuelles d'une part, et facilite l'interprétation de la volonté réelle des parties de la part du juge en cas de litige d'une autre part⁴. Tant en droit français qu'en droit algérien, un acte notarié n'est jamais nécessaire à la formation du contrat de concession automobile. Toutefois, l'article 1325 du code civil français et l'article 326 bis 2 du code civil algérien disposent que les actes sous seing privé doivent être fait en autant d'originaux qu'il y a de parties ayant un intérêt distinct. En conséquence, un réseau de distribution automobile, faisant intervenir au contrat plusieurs distributeurs agréés, exige pour sa validité au regard du droit civil, la signature d'autant d'actes sous seing privé que de distributeurs agréés liés au fabricant⁵.

¹ PH. ANATOMATEI ET J. RAYNARD, *Droit civil, Contrats spéciaux*, éd. Litec, 2002, p. 356.

² D. ZENNAKI, *Droit des obligations*, cours de licence, Faculté de droit, Université d'Oran, 2006/2007. ALLAG – ZENNAKI (D), *Contrats ; négociation, construction*, redaction, p. 217, ed. Dar El Adib 2016.

³ M. ZOÏA, *Concession libre, la distribution sélective*, J.-Cl. Concurrence-consommation, Fasc. 1020, n°82.

⁴ P. ANCEL, *Force obligatoire et contenu obligationnel du contrat*, RTD civ, 1999, p. 771 et s.

⁵ La cour suprême algérienne a estimé, dans un premier temps, que l'acte sous seing privé avait une force probante complète et que la forme authentique n'était pas une condition de conclusion des contrats même en matière d'immeuble, mais un moyen de preuve (arrêt n°57930 du 07/02/1990.) ; puis dans un deuxième temps, a considéré qu'en matière de vente d'immeuble l'acte sous seing privé ne valait que promesse de vente et l'acheteur devait consolider son acte par une forme notariée (l'arrêt n°108/108 du 05/05/1995). Devant cette controverse jurisprudentielle et la difficulté d'interpréter l'article 12 de l'ordonnance n° 70-91 du 15 décembre 1970 portant organisation du notariat et l'article 324 bis 1 du code civil, une jurisprudence récente est venue trancher en affirmant que la forme authentique est requise, sous peine de nullité, en matière de transfert de propriété immobilière (l'arrêt n° 210419 du 26/04/2000). www.coursupreme.dz.

Que le contrat de concession automobile soit établi par un acte sous seing privé ou encore mieux par un acte notarié, la forme écrite a l'avantage de fixer avec certitude le moment et le contenu du contrat et partant, d'établir l'équilibre contractuel et la confiance dans le monde des affaires. Mais, s'agissant de contrats commerciaux, la distribution automobile se forme, en principe, par la seule concordance de la volonté des parties, l'écrit n'étant exigé qu'à titre de preuve¹.

-La preuve:

En droit français, la preuve d'un acte portant une somme supérieure à 1500 € se fait en principe par écrit.² De son côté, l'article 333 du code civil algérien exige la preuve écrite et ce, en dehors des matières commerciales, pour les actes juridiques dont la valeur est supérieure à 100.000 ou est indéterminée. Ainsi, par exception à ces dispositions générales, les législateurs français et algérien prévoient à l'égard des rapports entre commerçants, que les actes de commerce peuvent se prouver par tous les moyens³. Aussi bien en droit français qu'en droit algérien, la règle de la liberté de la preuve en matière commerciale est posée. Le code de commerce français tant ancien⁴ que nouveau⁵ prévoit à l'instar de l'article 30 du code de commerce algérien que le contrat commercial peut être prouvé par tous les moyens. Ainsi, pour des exigences de rapidité et de simplicité inhérentes à la vie des affaires, l'intervention d'un officier public ou d'un notaire n'est en principe jamais requise pour passer valablement un accord de distribution automobile. En effet, le principe de la liberté de la preuve s'applique pour mettre en évidence un contrat de distribution automobile et ce pour des raisons de simplicité et de rapidité nécessaires aux opérations commerciales. Dès lors, les règles du droit civil relatives à la preuve ne s'appliquent pas aux contrats de distribution automobile, ceux-ci pouvant être prouvés par tous moyens. Par exemple, si, en cas de litige, un contrat de concession automobile est prouvé par écrit, tous moyens de preuves peuvent être utilisés pour prouver « outre ou contre » le contenu du contrat, ⁶alors qu'en droit civil, en pareil cas, il faut une preuve par écrit.⁷

¹ Lamy droit économique, 2003, n° 4539.

² Art. 1341 du code civil français.

³ F. Nacer, *Les contrats spéciaux*, cours de licence, Faculté de Droit, Université d'Oran, 2005/2006.

⁴ Article 109 de l'ancien code de commerce français

⁵ Art. L. 110-3 du nouveau code de commerce français

⁶ A. BENABENT, *Droit civil, Les contrats spéciaux civils et commerciaux*, Montchrestien, 7^{ème} éd., 2006, p. 191.

⁷ J.GHESTIN, *Traité de droit civil, la formation du contrat*, éd. LGDJ, 1999, p. 56.

Cependant, si le contrat est mixte, tous les moyens de preuve prévus par le droit commercial sont opposables au commerçant mais ils ne le sont pas au non commerçant¹. Si la preuve contraire peut être apportée librement, la force probante de la preuve est laissée à l'appréciation souveraine du juge. Pratiquement, la preuve pourra être faite par témoignage, présomption et plus fréquemment par documents comptables. Ces derniers ne font, en principe, preuve de leurs écritures que s'ils sont régulièrement tenus puisqu'un tribunal peut prendre en considération, à titre d'indice, une mention d'une comptabilité irrégulièrement tenue². La règle de la liberté de la preuve, appliquée aux contrats de distribution, permet incontestablement le dénouement rapide des litiges commerciaux. Mais, elle n'assure que médiocrement la sécurité juridique pour les parties liées dans des relations de longue durée. Pour cette raison et même en l'absence de prescription légale, les fabricants d'automobile ont souvent tendance, pour se prémunir contre d'éventuelles contestations, à procéder à la rédaction de documents écrits développés sous forme de contrats cadre englobant les conditions générales de contrats ultérieurs³.

On assiste donc à la renaissance du formalisme commercial dans l'intérêt de la sécurité juridique des actes du commerçant. En effet, les contrats les plus indispensables à la vie des affaires doivent être établis par écrits à l'instar du contrat de société (article 1835 du code civil français et article 418 du code civil algérien), la vente ou le nantissement de fonds de commerce (article L. 144-2 du code commerce français et article 79 du code de commerce algérien), et plusieurs autres contrats dont l'écrit constitue une condition indispensable à leur validité⁴. Outre l'exigence d'un écrit pour la conclusion d'un contrat de distribution automobile, les parties doivent veiller à respecter les conditions de fond prescrites par le droit commun des contrats et par d'autres textes spéciaux.

2) Les conditions de fond:

La création d'un réseau de distribution automobile est un instrument stratégique qui permet à un fabricant d'organiser sa coopération commerciale avec un ensemble organisé de concessionnaires. La mise en place du réseau suppose l'élaboration et la conclusion d'un contrat cadre de distribution qui aura pour objet de définir les conditions des relations ultérieures que le fabricant

¹ F. ZEROUY-SALAH, *op. cit.*, p. 59.

² Cass. com. 24 novembre 2009, n° 08-20.549, « s'agissant d'un contrat entre commerçants, la preuve est libre et les parties peuvent la rapporter par d'autres moyens que les éléments de preuve de droit commun. » rfconseil.grouperf.com

³ A. SAYAG, *Le contrat-cadre 1- exploration comparative*, LITEC, 1994, p. 92.

⁴ F. ZEROUY-SALAH, *préc.*, p. 60.

entretiendra avec les membres de son réseau¹. Ce contrat étant conclu entre commerçants, il est soumis aux règles générales du code civil relatives à la formation de tout contrat, et aux règles de commerce qui garantissent les droits des commerçants. Aussi, d'innombrables lois modernes, le plus souvent impératives, réglementent des aspects particuliers du contrat de distribution automobile et constituent autant de dérogations qui peu à peu, renouvellent le droit commun des contrats de distribution². Soumis aux règles générales et spéciales, le contrat de distribution automobile doit remplir toutes les conditions de fond nécessaires à la formation des contrats exigées par le code civil ; un consentement libre et éclairé, un objet déterminé, la capacité des parties ainsi qu'une cause réelle et licite.

L'étude portera, à ce niveau, sur l'application du code civil et les dérogations apportées en raison du caractère spécial du contrat de distribution automobile.

-Le consentement:

Pour qu'un contrat de concession automobile puisse être valablement formé, il faut que les parties au contrat aient donné un consentement libre et éclairé au moment de la signature du contrat. A l'instar de tout contrat, le consentement au contrat de distribution automobile ne doit naturellement être entaché d'aucun vice³. Cependant, les concessionnaires se plaignent parfois d'avoir été abusés dans leurs consentements en raison d'un déséquilibre contractuel dans leur relation avec constructeur réputé être le partenaire privilégié. Si, pour lutter contre ce déséquilibre, les distributeurs ne peuvent bénéficier de la législation consumériste, ils ne sont pas pour autant évincés du droit commun des contrats dont la théorie des vices du consentement pourrait constituer un moyen efficace pour faire tomber les conventions qui ne sont pas loyalement conclues⁴. Parmi ces vices du consentement, la violence reste le comportement déloyal le plus

¹ J.J. BURST ET R. KOVAR, « *la distribution sélective et le droit communautaire de la concurrence* » RTD com, 1978, p. 475.

² G. CORNU, *L'évolution du droit des contrats en France in Journées de la société de législation comparée* 1979, R.I.D. Com.1979, p.447 ; J. MESTRE et B. FAGES, *L'emprise du droit de la concurrence sur le contrat*, RTD com. 1998, p. 71.

³ Le code civil algérien évoque trois vices du consentement: l'erreur (Arts: 82, 83, 84, 85), le dol (Arts: 86, 87) et la violence (Arts : 88, 89). S'ajoutent aussi les articles 90 et 91 relatifs à la lésion. Force est de constater qu'un auteur algérien ne classe pas la lésion comme un vice du consentement, bien qu'elle soit citée par le législateur algérien dans la même section. En effet, cet auteur affirme que la lésion "relève plutôt d'un déséquilibre objectif dans les prestations objet du contrat". ALLAG – ZENNAKI (D) ., *op. cit.*, p. 119.

⁴ B. FAGES, « *L'abus dans les contrats de distribution* », Cah. dr. entr. 1998, n°6, p. 11.

invoqué par les distributeurs victimes d'abus commis par les constructeurs automobiles en position de supériorité¹. La violence se définit comme « une contrainte exercée sur une personne pour la réduire à passer un acte² ». A l'inverse de l'erreur spontanée ou provoquée par le dol, la violence n'altère pas la compréhension mais la liberté de la partie victime qui, tout en sachant que les conditions du contrat lui sont désavantageuses, y consent sous une violence exercée par la partie en position de force³. Le code civil algérien a consacré deux articles à ce vice du consentement qui donne le droit à la victime d'annuler le contrat si elle a contracté sous l'empire d'une crainte déterminante et inspirée par l'autre partie⁴. Lorsque la violence est exercée par un tiers, la victime ne peut demander l'annulation du contrat que s'il est établi que l'autre partie en avait ou devait nécessairement en avoir connaissance⁵. Invoquant devant le juge le vice de violence pour annuler le contrat, un détaillant automobile français affirme avoir été dans la nécessité d'accepter les conditions du fabricant. Statuant sur cette affaire, la Cour de cassation française avait estimé que le seul fait d'user de sa position dominante n'est pas illégal en soi et ne constitue pas automatiquement le vice de violence. En effet, la Cour s'en tenait au principe du libéralisme économique dans les rapports entre professionnels. Dans le cadre de ses relations, chaque cocontractant est censé pouvoir résister aux pressions de l'autre partie de façon à ne jamais consentir à un engagement qui lui porterait préjudice⁶. Puis dans un important revirement, la chambre civile de la cour de cassation française reconnaît explicitement, dans un arrêt du 30 mai 2000, que « la contrainte économique se rattache à la violence ». Elle affirme également qu'il n'est pas contesté qu'une personne morale incarnée en quelque sorte dans ses représentants, personnes physiques, puisse être protégée contre la violence⁷.

¹ B. MONTELS, « *La violence économique, illustration du conflit entre droit commun des contrats et droit de la concurrence* », *RTD com.*, 2002, p. 417.

² G. CORNU, *Vocabulaire juridique Association H.Capitant, sous la dir. de G.Cornu*, PUF 1996, 6ème éd.

³ « La violence est une contrainte exercée sur la volonté d'une personne pour l'amener à donner son consentement. C'est la crainte qu'elle inspire qui vicie le consentement », J. GHESTIN, *Traité de Droit civil, Les obligations, le contrat: formation*, LGDJ 2° éd. 1988, n°443 ; J. CARBONNIER, *Droit civil, tome 4, Les obligations*, 22e édition, Puf, 2004, Paris, collection Thémis Droit privé, p. 204 ; J. TREILLARD, « *La violence comme vice du consentement en droit comparé* », *Mélanges Laborde-Lacoste*, Bordeaux, éd. Bière, 1963, p. 420.

⁴ Art. 88 du code civil algérien.

⁵ Art. 89 du code civil algérien.

⁶ Cass. com, 21 février 1995, *Bull. civ.*, IV, n° 50 ; JCP E. 1996, I.523, n° 2, note MOUSSERON ; *RTD civ.* 1996, p. 391, n°5, note J. MESTRE.

⁷ Civ. 1^{ère}, 30 mai 2000, *Bull. civ. I*, n°169

Néanmoins, toute contrainte économique ne saurait être assimilée à la violence, les juges continuent en effet d'exiger une faute commise par l'autre partie et ne prononce l'annulation du contrat au titre de l'article 1112 du code civil français que si la violence se révèle illégitime. Depuis la réforme de 1996 et la loi du 15 mai 2001, le législateur français a multiplié les réglementations de protection de la partie la plus faible dans le secteur de la distribution. Ainsi, le droit de la concurrence devient défenseur des intérêts particuliers des distributeurs face aux fabricants. En effet, lorsque la violence est telle qu'elle constitue un abus de domination, la partie lésée peut recourir à l'article L. 442-2 du code de commerce¹. Suivant son homologue français, le législateur algérien a introduit dès 1995, suite au passage à l'économie de marché, des dispositions relatives au délit d'abus de position dominante. Cette tendance du législateur a été vivement critiquée par certains auteurs qui pensent que cette méthode législative emporte des conséquences négatives, et qu'au lieu d'éloigner la législation spéciale de son objectif pour en faire un instrument de protection, il aurait été préférable d'exploiter les nombreuses ressources qu'offrent les dispositions du code civil².

-Un consentement éclairé:

Consacré depuis longtemps, le principe de l'obligation de renseignement du droit commun³ a donné lieu à un développement particulier en matière de contrats de distribution. En effet, ayant pour objectif d'assurer une forme de moralisation des pratiques contractuelles, le législateur français a, par la loi Doubin du 31 décembre 1989, obligé le fabricant à fournir, 20 jours avant la signature du contrat, un document avec des informations sincères permettant au candidat à la concession de s'engager en connaissance de cause. Le document d'information, dont le contenu a été fixé par le décret d'application du 4 avril 1991, précise notamment, l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise, l'état et les perspectives du marché concerné, l'importance du réseau, la durée du contrat, les conditions de renouvellement de résiliation et de cession du contrat ainsi que le champ des exclusivités.

Le décret précise également la sanction pénale applicable en cas de violation de la loi du 31 décembre 1989⁴. A noter qu'une partie de la doctrine française est hostile à cette obligation d'information précontractuelle à la charge du fabricant.

¹ E. CLAUDEL, *Le consentement en droit de la concurrence, consécration ou sacrifice ?*, RTD com. 1999, p. 296.

² TH. REVET, *les apports au droit des relations de dépendance*, RTD com, 1997, p. 37.

³ M. MICHEL DE JUGLARD, *l'obligation de renseignement*, RTD civ. 1945, p. 1.

⁴ Art. 2 du décret du 1991 punit de peines d'amendes prévues pour les contraventions de la 5^{ème} classe toute violation de l'article L. 330-3 du code de commerce.

En effet, ce courant doctrinal estime qu'il est « urgent de redonner au sujets de droit le sens de leur propre responsabilité, en repoussant l'infantilisme juridique dans lequel ils sont aujourd'hui trop souvent confinés ¹ ». Par ailleurs, d'autres auteurs ont critiqué l'inefficacité de la sanction prévue en cas de méconnaissance des règles de la loi Doubin et ont mis l'accent sur les hésitations jurisprudentielles de prononcer la nullité du contrat de distribution en cas d'inobservation des dispositions relatives à l'information précontractuelle.² La justice française ne pouvait décider d'une façon unanime si la nullité encourue était automatique ou si elle dépendait d'un vice du consentement du distributeur. La Cour d'appel de Montpellier affirma à plusieurs occasions, une solution selon laquelle la méconnaissance de l'obligation précontractuelle d'information est pénalement sanctionnée par le décret d'application, « ce qui démontre le caractère d'ordre public de ces textes », leur inexécution « entraîne la nullité du contrat »³.

Ce faisant, cette jurisprudence semble retenir une nullité de plein droit ou automatique, dès lors que le fabricant ne justifie pas avoir communiqué dans le délai de 20 jours les informations mentionnées par le législateur français dans le décret du 4 avril 1991. Puisque pénalement sanctionnée, la règle est d'ordre public ; y déroger par convention particulière serait alors frappé de nullité en application de l'article 6 du code civil français⁴. En revanche, la Cour d'appel de Rennes, dans un arrêt du 15 décembre 1999 concernant un contrat de franchise retient que: « le non respect par le franchiseur de son obligation précontractuelle n'est constitutif d'un dol que s'il est établi que le comportement du franchiseur a conduit le franchisé à être abusé sur les conditions réelles dans lesquelles il était amené à contracter ⁵ ». Cette jurisprudence pose donc l'exigence de la preuve d'un vice du consentement pour prononcer la nullité. En effet, en l'absence de la nullité comme sanction légalement prévue dans les textes relatifs à l'information précontractuelle, il convient d'examiner si le manquement à l'information précontractuelle par le fabricant a vicié le consentement du distributeur automobile.

¹ PH. LE TOURNEAU, *Quelques aspects des responsabilités professionnelles*, Gaz. Pal., 1986. 2. doctr., p. 616.

² D. MAINGUY. J. L. RESPAUD, *Comment renforcer l'efficacité de la loi Doubin ; Contrats-Conc.-Consom.*, mars 2003, p. 5 . M. BEHAR-TOUCHAIS et G. VIRASSAMY, *Traité des contrats, Les contrats de la distribution*, Paris, L.G.D.J, 1999, n° 68.

³ Montpellier, 4 déc. 1997: JCP E, 1998, I, 606, obs., Ph. Neau-Leduc.

⁴ Art. 06 du code civil français: « On ne peut déroger, par des conventions particulières, aux lois qui intéressent l'ordre public et les bonnes moeurs. »

⁵ JCP E 2000, Cah. dr. entr. N° 4, p. 18, obs. J. L. Respaud.

La Cour de cassation française vient trancher cette controverse par un arrêt de la Chambre commerciale du 10 février 1998. Il résulte de cet arrêt que le non respect des dispositions de la loi Doubin n'empêche pas la nullité de plein droit du contrat de distribution mais, au contraire, qu'il est nécessaire pour la partie lésée de démontrer l'existence d'un vice du consentement, vice s'intégrant dans la théorie générale des vices du consentement¹. Cette obligation de renseignement amène souvent le constructeur à communiquer au concessionnaire des éléments essentiels sur son entreprise. Pour éviter que le distributeur ne fasse une mauvaise utilisation de ces informations, le constructeur a intérêt à faire signer le distributeur un avant contrat de pourparlers dont une clause imposera expressément le secret des informations communiquées et l'interdiction à leur bénéficiaire de les utiliser lui-même. Le distributeur est tenu de cette façon à la confidentialité sous peine d'engager sa responsabilité précontractuelle². En définitive, l'objectif essentiel visé par le législateur à travers l'obligation précontractuelle d'information est de permettre au distributeur de s'engager dans ses relations d'affaires avec le constructeur en connaissance de cause.

Une autre problématique tout aussi importante tient au consentement exprimé dans les contrats signés via internet. En France, pour acquérir des véhicules neufs sur internet rien n'est plus facile ; il suffit pour le client d'exprimer son consentement par une signature électronique. Cependant, la loi existe pour veiller à la sécurité et à la loyauté des transactions commerciales notamment, en ce qui concerne l'identité des contractants, la nature de l'information proposée, la valeur juridique des engagements pris en ligne ou encore la protection des consommateurs. Au plan international, la signature électronique trouve son origine dans l'adoption, le 16 décembre 1996, de la loi type sur le commerce électronique par l'assemblée générale de la commission des nations unies pour le droit commercial international. Si cette loi exerce une forte influence sur les Etats qui la considèrent comme une norme de fait, elle demeure toutefois sans caractère contraignant³. Influencé par le droit européen⁴, le législateur français a adapté son droit de la preuve à la signature électronique par la loi n° 2000-230

¹ RTD. civ 1998, p. 130, obs. P. Y. Gautier, p. 365.

² J. SCHMIDT-SZALEWSKI, *La sanction de la faute précontractuelle*, RTD civ.1974, p.47 ; P. MOUSSERON, *Négociations contractuelles et responsabilité civile délictuelle*, RTD com.1998, p. 243.

³ www.uncitral.org

⁴ La directive européenne du 13 décembre 1999 définit la signature électronique en son article 02 comme: « une donnée sous forme électronique qui est jointe ou liée logiquement à d'autres données électroniques et qui sert de méthode d'authentification ».

du 13 mars 2000 portant adaptation du droit de la preuve aux technologies de l'information et relative à la signature électronique. Cette loi modifie le droit français de la preuve en son article 1316-4 du code civil et reconnaît désormais l'équivalence du support papier et du support numérique dès lors que certaines conditions sont remplies¹. A cet égard, le décret du 30 mars 2001 distingue la signature électronique sécurisée de la signature électronique simple². Pour bénéficier de la présomption de fiabilité, la signature électronique sécurisée doit être propre au signataire ; être créée par des moyens que le signataire puisse garder sous son contrôle exclusif ; garantir avec l'acte auquel elle s'attache un lien tel que toute modification ultérieure de l'acte soit détectable³. Ne bénéficiant pas de la même présomption de fiabilité, la signature électronique simple n'est cependant pas dénuée d'effet. Ainsi, toute personne s'en prévalant devra prouver la conformité du procédé utilisé pour la signature avec les conditions posées par l'article 1316-4 du code civil, en l'occurrence « un procédé fiable d'identification garantissant son lien avec l'acte auquel elle s'attache »⁴. Faisant de même que son homologue français, le législateur algérien a élaboré une législation reconnaissant et donnant une valeur légale aux signatures électroniques, leur conférant, sous certaines conditions, la même force probante que les signatures manuscrites. Ceci grâce à l'amendement du code civil par la loi n° 05-10 du 20 juin 2005 qui consacre dans ses articles 323 bis, 323 ter et 327 l'adoption de la signature électronique dans le système de preuve algérien. Cependant, le législateur algérien accuse un retard quant aux textes d'application de ses articles qui ne contiennent aucune précision sur le champ d'application de l'écrit électronique et de la signature électronique. Des experts insistent sur le rôle important que peuvent jouer l'écrit électronique et la signature électronique dans le développement du commerce extérieur d'un pays, d'où l'intérêt de voir le législateur algérien les mettre en application dans les plus brefs délais⁵. Actuellement, les articles 323 bis, 323 ter contenus dans le

¹ P. CATALA, « *Ecritures électroniques et actes juridiques* », Mélanges CABRILLAC, Dalloz et Litec, 2000, p. 95.

² Décret n° 2001-272 du 30 mars 2001 pris pour l'application de l'article 1316-4 du code civil et relatif à la signature électronique (JO, 31 mars 2001, p. 5070).

³ Décret n° 2001-272, 30 mars 2001, art. 1^{er}

⁴ L. LEVENEUR, *Signature électronique: un décret, et beaucoup de questions*, Contrats, concurrence, consommation, 2001, n° 5, p. 3.

⁵ Déclaration de Mr J.-C. Monnier, ingénieur informaticien et membre consultatif de la commission informatique de l'ordre des experts comptables en France, au quotidien national « jeune indépendant », en marge du séminaire tenu le 02/05/2005 à Alger, en collaboration avec le centre national des techniques de l'information et de la communication (CETIC) sur le thème « de la capture au stockage de vos documents. Numérisation- gestion électronique des documents-stockage-signature électronique ».

code civil algérien qui sont presque la copie conforme des articles français imposent les mêmes conditions édictées par le code civil français pour qu'une signature électronique ait une force probante. En effet, le législateur algérien pose l'obligation d'identification du signataire et la nécessaire intégrité de l'écrit électronique pour que ce dernier soit attribué les mêmes effets qu'une preuve littérale. Par ailleurs, l'article 327 reconnaît à l'écrit électronique la même force probante que celle de l'acte sous seing privé à condition de se conformer à l'article 323 ter¹. Tout porte à croire qu'en adoptant ces règles, le législateur algérien poursuit les mêmes objectifs que son homologue français, à savoir:

- favoriser les échanges électroniques en donnant force probante à l'écrit électronique.

- favoriser le commerce électronique en créant la notion d'acte électronique signé, non répudiable et opposable aux tiers².

- L'objet:

Aux termes de la théorie générale des obligations, l'objet du contrat est l'opération juridique que les parties souhaitent réaliser; il permet de déterminer ce à quoi le débiteur s'est engagé. A l'instar du consentement, l'objet est une condition nécessaire à la formation valide du contrat de distribution automobile³. S'agissant de véhicules neufs et d'équipements automobiles par exemple, le contrat ne sera valablement formé qu'autant que son objet sera une chose présente, c'est-à-dire existant au moment de sa conclusion. L'objet ne doit pas non plus contrevenir à l'ordre public et aux bonnes mœurs. Dès lors, le contrat de concession automobile est nul lorsque son objet est illicite⁴.

¹ M. MAOUENE, *La signature électronique en matière de preuve dans la législation arabe et internationale (Etude Comparative)*. Le Caire 2008 – Edition, La maison du nouveau livre, p. 25.

² T. GACEM, « *L'écrit et la signature électronique devront bientôt avoir force probante en Algérie* », jeune indépendant du jeudi 5 mai 2005. www.jeune-independant.com

³ CH. LARROUMET, *Droit civil, t.3, Les obligations, le contrat*, Economica, 5e éd., 2003, p. 175; J. FLOUR, J.-L. AUBERT ET E. SAVAUX, *Les obligations, t.1, L'acte juridique*, Sirey 2006, p. 163; J. CARBONNIER, *Droit civil, Les obligations*, 18^{ème} éd. 1998, p. 116.

⁴ Avant la modification du code civil par la loi 05-10, le législateur algérien consacrait l'article 93 à la nullité du contrat pour impossibilité de son objet et l'article 96 pour la nullité encourue pour objet illicite. L'article 51 de la loi 05-10 abroge l'article 96 du code civil et devient article 93 où les deux causes de nullité sont prévues dans le même article. Un auteur algérien regrette l'abrogation de l'article 96 tant il avait l'avantage de la clarté, M. SALAH, *Les sociétés commerciales, tome 1, Les règles communes- La société en nom collectif- La société en commandite simple*, éd. Edik, 2004, p. 45.

Dans la même logique, le contrat est frappé de nullité absolue lorsqu'il porte sur certains objets mis par la loi hors du commerce¹. De ce fait, le bien ou le service constitue l'objet de l'obligation du constructeur automobile ou de manière autre du fournisseur. Le nouveau texte algérien relatif à la protection du consommateur et la répression des fraudes dispose en son article 03 que le service est toute prestation fournie, tandis que le bien est un objet matériel cessible à titre onéreux ou gracieux. Le distributeur concessionnaire est tenu de payer le prix en contrepartie de l'exécution du fournisseur automobile de son obligation. Or, le problème s'est posé de savoir si le contrat cadre de distribution automobile devait préciser le prix de vente des produits contractuels qui ne seront effectivement commandés et livrés qu'après la conclusion de contrats d'applications. Sinon, les parties peuvent elle au moins fixer la méthode de détermination du prix, ou encore laisser cette question à leur négociation qui viendrait ultérieurement.²En d'autres termes, la détermination du prix au moment de la formation du contrat cadre de distribution automobile est-elle une condition de validité de ce contrat ?

L'exigence de la détermination du prix dans les contrats cadres en matière de distribution a suscité jusqu'à un certain temps une abondante controverse jurisprudentielle. Dès 1971, la cour de cassation française estimait qu'un accord cadre de distribution mettant à la charge du distributeur une obligation d'acheter était un contrat de vente, auquel il fallait appliquer l'article 1591 du code civil français qui prévoit la nullité en cas d'indétermination du prix par les parties³. Dans un premier revirement, la cour de cassation a étendu son champ d'intervention en se fondant sur l'article 1129 du code civil relevant de la théorie générale des obligations qui impose la détermination de l'objet du contrat comme condition essentielle requise par l'article 1108 du même code pour la validité de l'obligation. Cette jurisprudence, constante pendant vingt ans, précisait que la sanction de l'indétermination du prix dans les contrats de distribution était la nullité puisqu'il manquait un élément essentiel à la validité du contrat⁴. Annoncé, le 29 novembre 1994, par l'arrêt Alcatel rendu par la

¹ G. LOISEAU, « *Typologie des choses hors du commerce* », *RTD civ.* 2000, p. 47.

² M. JEOL, *Le contenu juridique des décisions du 1er décembre 1995*, in *La détermination du prix: nouveaux enjeux, un an après les arrêts de l'assemblée plénière*, Dalloz, 1997, p. 3.

³ Ch. com. 27 janv. 1971: D. 1972, 536, note SAYAG.

⁴ G. CANIVET, « *L'indétermination du prix, à propos des arrêts du 1^{er} décembre 1995* », Introduction à la conférence du 10 avril 2006 dans le cadre du cycle Droit, économie, justice. www.courdecassation.fr

première chambre civile, le grand revirement des juges français eu véritablement lieu par quatre arrêts redus par l'assemblée plénière le 1^{er} décembre¹.

Dans la série d'arrêts de l'assemblée plénière consacrant le revirement de la jurisprudence française, la Cour de Cassation a décidé que « lorsqu'une convention prévoit la conclusion de contrats ultérieurs, l'indétermination du prix de ces contrats dans la convention initiale n'affecte pas, sauf dispositions légales particulières, la validité de celle-ci, l'abus dans la fixation du prix ne donnant lieu qu'à résiliation ou indemnisation »².

-la capacité des parties:

Tant en droit français qu'en droit algérien, la capacité pour conclure un contrat de distribution automobile obéit aux règles générales issues du droit des obligations. Ainsi, en vertu de l'article 1123 du code civil français toute personne peut contracter si elle n'en est pas déclarée incapable. Le législateur algérien reprend cette règle dans l'article 78 du code civil, mais en précisant que l'incapacité peut être partielle ou totale³. Sans entrer dans le détail des régimes d'incapacité, dont l'étude relève du droit des personnes, il convient de préciser que le législateur algérien fixe à l'article 40 du code civil l'âge de la capacité à 19 ans révolus tandis que l'article 388 du code civil français fixe la majorité à 18 ans accomplis et confère la capacité d'accomplir tous les actes de la vie civile⁴. En matière commerciale, une question se pose de savoir si un mineur émancipé peut exercer des actes de commerce⁵. En droit algérien, le législateur donne au mineur émancipé de l'un ou de l'autre sexe le droit de commercer mais sous certaines conditions. En effet, le code commerce impose que le mineur soit émancipé, âgé de dix-huit ans accomplis et avoir été préalablement autorisé. L'autorisation doit être écrite et doit émaner de son père, ou sa mère, si le père est décédé, absent, déchu de la puissance paternelle, ou dans l'impossibilité de l'exercer ou, à défaut du père et de la mère par une délibération du conseil de famille, homologuée par le tribunal.

¹ Cass. Civ. I, 29 nov. 1994, Bull. Civ. IV n° 348, D. 1995, Jur. p. 122, note Aynès.

² J. BORE, « *Morte au champ d'honneur: la jurisprudence sur l'indétermination du prix dans les contrats cadre de longue durée* », Mélanges Claude Champaud, LGDJ, Paris, 1997, p.101 ; M. Jéol, « Le contenu juridique des décisions du 1^{er} décembre 1995 », RTD com. 1997, p. 1.

³ Art. 78 du code civil (la loi n° 05-10): « toute personne est capable de contracter à moins qu'elle ne soit déclarée totalement ou partiellement incapable en vertu de la loi. »

⁴ Art. 388 du code civil français Modifié par Loi n°2007-308 du 5 mars 2007 - art. 2 JORF 7 mars 2007 en vigueur depuis le 1er janvier 2009.

⁵ M. SALAH, *Les sociétés commerciales, précité. P. 39.*

Le législateur impose la forme de l'écrit à l'autorisation préalable et exige qu'elle soit introduite avec la demande d'inscription au registre de commerce¹. A l'inverse, un mineur en France, même émancipé, ne peut pas être commerçant en vertu de l'article L 121-2 du code de commerce français et donc ne peut conclure un contrat de distribution automobile et devenir concessionnaire, cet acte serait sanctionné par une nullité relative sur le fondement de l'article 1108 du code civil².

-La cause :

La cause, en droit civil français et algérien, est nécessaire à la validité du contrat de distribution automobile. Dans un contrat synallagmatique, la cause de l'obligation de chaque cocontractant réside dans l'objet de l'obligation de l'autre. Ainsi, dans la concession automobile, c'est parce que le fournisseur doit intégrer le distributeur automobile, que ce dernier accepte de se plier aux exigences du réseau. C'est dire que la cause est le mobile déterminant qui décide une partie à contracter³.

La cause d'un contrat de distribution doit être licite ; elle ne peut, en ce sens, être contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs ; dans le cas contraire, le contrat est nul⁴. En application des règles générales, un contrat peut être annulé pour cause illicite ou immorale même lorsque l'une des parties n'a pas eu connaissance du caractère illicite ou immoral du motif déterminant de la conclusion du contrat⁵. Tout compte fait, la réunion de ces conditions de forme et de fond, édictées par le code civil et ménagées par le code de commerce, est nécessaire pour la formation valide du contrat de concession automobile. En cas d'inobservation de ces règles, les dispositions générales issues du code civil français et algérien prévoient une nullité absolue d'intérêt général ou une nullité relative d'intérêt principalement privé⁶. La nullité absolue est invoquée par toute personne intéressée ; le juge peut la prononcer d'office, elle se prescrit par 15 ans en droit algérien alors qu'en France désormais par 5 ans (autrefois 30 ans,

¹ Art. 05 du code de commerce algérien.

² Cependant, il faut préciser qu'en France un mineur émancipé a la même capacité civile qu'un majeur, il ne peut pas être commerçant mais peut faire des actes de commerce de manière isolée, il peut en principe acheter un fonds de commerce mais ne pouvant pas être commerçant ne pourra pas l'exploiter. S'il hérite d'un fonds il pourra le revendre librement.

³ R. VATINET, *Le mutuus dissensus*, RTD civ. 1987, p.272.

⁴ Art. 97 du code civil algérien. « Le contrat est nul lorsqu'on s'oblige sans cause ou pour une cause contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs. »

⁵ Cass. civ. 1^{er}, 7 octobre 1998, Bull. civ I, n° 85.

⁶ J. FLOUR, J-L AUBERT ET E. SAVAUX, *Droit civil – Les obligations – 1° L'acte juridique*, Paris, Armand Colin, 11^{ème} édition, 2004, p. 241.

ancien art. 2262 code Civil français). Seul l'un des contractants atteint peut invoquer la nullité relative, dans un délai de 5 ans à partir du jour de la conclusion du contrat et ce en droit français et algérien. Cependant pour les vices du consentement, ce délai ne court qu'à compter de la découverte du vice ou alors lorsque la violence a cessé¹. Tout contrat de distribution automobile dont les conditions de forme, le consentement, la capacité, l'objet et la cause répondent aux règles précitées est correctement formé et produit ses effets entre les parties et envers les tiers. Comme tout contrat, la concession automobile produit des effets qui intéressent essentiellement les obligations du concessionnaire automobile et celle du concédant. S'ajoutent ensuite des effets que le contrat de distribution automobile produit envers les tiers.

B) Les effets du contrat :

Soucieux d'avoir une implantation toujours aussi large et un maillage performant, le constructeur automobile va mettre en place un réseau de distributeurs concessionnaires au moyen de contrats de distribution automobile. Ces contrats sont soumis, quant aux obligations des contractants, aux règles générales du code civil régissant le contrat et ses effets entre les parties. S'appliquent également aux contrats de distribution automobile les règles relatives au contrat de vente issues du code civil et du code de commerce. Seront développées également les obligations spécifiques à ce contrat et issues pour la plupart de la pratique et la jurisprudence².

1) les obligations des parties

Au regard des conventions établissant une relation durable entre les parties, il convient de s'attacher d'abord aux obligations du concessionnaire, avant d'examiner le contenu des prestations souscrites par le concédant.

-Les obligations du concessionnaire automobile:

Dans son arrêt de principe « duo » la cour de cassation française énonce le principe de validité des obligations souscrites en précisant que le contrat doit tendre, par des obligations réciproques que s'imposent les contractants, à assurer un meilleur service au consommateur³.

¹ D. ZENNAKI, *Droit des obligations*, cours de licence, Faculté de droit, Université d'Oran, 2006/2007.

² F. COLLART-DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, *contrats civils et commerciaux*, Dalloz 2006, 5ème éd, coll. Précis, p. 256.

³ Cass. crim: arrêts dits « duo » (aff lanvin, Nina Richi, Rocho) 3Nov 1982, Gaz. Pal. 1982, 2, 658.

Dès lors, au regard de cet impératif explicite, l'analyse des obligations du revendeur automobile portera sur des obligations liées à l'image de marque de l'automobile et sur ses obligations liées à la cohérence du réseau.

a) Les obligations liées à l'image de marque de l'automobile:

Cette référence à l'image de marque du produit est essentielle puisqu'un réseau n'est licite que si les propriétés en cause nécessitent, pour en préserver la qualité et en assurer le bon usage, la mise en place d'un tel système. Cette idée force est rappelée par, notamment, la Chambre Commerciale de la Cour de Cassation française dans ces décisions du 25 octobre 1992, lorsqu'elle précise que sont légitimes les obligations dont «le contenu procède du souci de valoriser la marque»¹ Dès lors, dans la mesure où le distributeur, admis par voie de sélection, ne respecte pas les obligations lui incombant, il affecte l'essence même du contrat, c'est-à-dire le fondement sur lequel repose le système².

L'obligation essentielle mise à la charge du distributeur agréé par le contrat cadre le liant au fournisseur reste celle de passer commande pour acquérir un assortiment de produits mais également tout nouveau produit mis sur le marché par le fournisseur, afin d'élargir la possibilité de choix du client final³. A l'instar du contrat de concession ou du contrat de franchise, le contrat de distribution sélective peut prévoir des clauses de quota ou de minima pour garantir un certain rendement à l'opération envisagée par les parties.⁴ La clause de quota est une stipulation par laquelle le débiteur s'engage à acheter en marchandises de son fournisseur, un pourcentage déterminé de son chiffre d'affaires, tandis que dans la clause de minima, il est tenu d'acquérir un volume minimal ou une valeur minimale de marchandises.⁵ Afin de protéger en premier lieu, les distributeurs candidats à la sélection d'une élimination due à des critères quantitatifs trop rigoureux et en deuxième lieu les distributeurs membres du réseau d'une limitation de leur liberté contractuelle de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs, il a été décidé que le montant du quota ou du minima doit être raisonnable.⁶

¹ Cass. crim: 27 oct. 1992: RJDA 1/1993, p.17. note ferrier.

² N. CUSACQ, « le luxe et le droit ». RTD com, 2002, p. 605.

³ D.FERRIER, *le droit de la distribution*, Lexis Nexis SA, 2006, p. 270.

⁴ A. SAYAG, *Le contrat-cadre 1- exploration comparative*, LITEC, 1994, p. 91 ; G.J. MARTIN, *les contrats d'intégration dans l'agriculture*. RTD Com, 1974, p. 29.

⁵ PH. BEQUE, *les clauses de quotas dans les contrats de concession exclusive*, cah.dr.ent. , 1984, n° 4, . 21.-A. Ronzano, clauses de rendement et contrats cadres de distribution, JCP 1996, éd, E, .535, n3et5

⁶ D. FERRIER, *op.cit*, p.270

L'intensité juridique de l'obligation incombant au distributeur sélectionné issue d'une clause de rendement (clauses de quota ou de minima) dépendra de la rédaction du contrat puisqu'il appartient aux parties, faisant jouer leur liberté contractuelle, de préciser le degré d'intensité des clauses de rendement.¹En effet, la clause de quota ou de minima peut atteindre dans certains contrats de distribution sélective le degré d'une obligation de résultat donnant lieu en cas d'inexécution à un refus de renouvellement de l'agrément ou la résiliation du contrat pour violation d'une obligation contractuelle². Force est de constater que le distributeur sélectionné conscient de l'aspect aléatoire des résultats et soucieux de son intérêt ne consentira le plus souvent qu'à une obligation de moyen sanctionnée en cas de défaillance contractuelle par des dommages et intérêts.³Il est à retenir qu'en cas de litige sur la portée de la clause de rendement, il est du ressort des juges du fond d'apprécier le degré d'intensité des clauses de rendement, qui demeurent généralement disputées et imprécises.

En cas de confusion, la tendance est plutôt à reconnaître l'existence d'une obligation de moyen.⁴En droit algérien la validité des clauses de rendement est appréciée sur le fondement de la loi n°04-02 relatives aux règles applicables aux pratiques commerciales.⁵Ainsi, le législateur algérien a fixé par cette loi les règles et principes de transparence et de loyauté applicables aux pratiques commerciales.⁶En application de l'article 30 de la loi n° 04-02 relative aux règles applicables aux pratiques commerciales, le décret n° 06-306 est venu renforcer la protection accordée à la partie la plus faible des clauses considérées comme abusives.⁷En effet, ce texte réglementaire a le mérite de donner une définition révolutionnaire au terme « contrat » autre que celle prévue par l'article 54 du code civil algérien.⁸Certainement soucieux de conserver le prestige exceptionnel que connaît sa marque, un fabricant de produits de luxe ou de haute technicité, peut non seulement imposer au distributeur, par le biais du contrat cadre, les conditions auxquelles il achètera les marchandises, mais

¹ PH. LE TOURNEAU, *op.cit*, p. 57.

² Cass. com. 9 juill.1974: bull.civ. , n° 226 note Sayag.

³ A. PLANQUEEL, *Obligations de moyen, obligations de résultat*, RTD civ, 1972, p.334.

⁴ CA Paris ; 10 oct.1989: inf, rap.p.283, note Le tourneau.

⁵ J.O.R.A. n° 41 du 24 juin 2004, p.03.

⁶ Art. 1^{er} de la loi n° 04-02 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales modifiée et complétée.

⁷ J.O.R.A. n° 56 du 10 septembre 2006 portant les éléments essentiels des contrats conclus entre les agents économiques et les consommateurs et les clauses considérées comme abusives, p.15.

⁸ Art. 1^{er} du décret n 06-306_ v éga- M. BOUDALI, la lutte contre les clauses abusives dans les contrats, Dar El Fajr.n 2007, p.109.

aussi les modalités de leur revente. De ce fait, le distributeur agréé aura à sa charge des obligations relatives à la présentation des produits dont la nature requiert un respect de normes établies par le propriétaire de la marque de luxe sous forme de critères qualitatifs imposées à l'ensemble du réseau.¹ Il est alors parfaitement légitime qu'un distributeur ne présentant pas les conditions fixées par le fabriquant de manière précise et objective se voit opposer un refus d'agrément.² Mais, une fois membre du réseau, le distributeur est contraint aux obligations stipulées dans le contrat de base relatives à la qualité et à la présentation des produits³. Ainsi, le distributeur agréé est tenu de présenter les produits dans leur état et sous leur emballage originaux, ce qui garantira à la clientèle une présentation originale et luxueuse, de même que ça protégera le produit contre toute altération susceptible de porter atteinte à la sécurité et à la santé des consommateurs.⁴ En droit algérien, le législateur a introduit, lors de la réforme de la loi relative à la protection des consommateurs, une définition du mot emballage à l'article 03 de la loi n° 09-03 relative à la protection du consommateur et la répression des fraudes⁵. Aux termes de l'article 10 du même texte, le législateur rappelle à tout intervenant l'obligation de sécurité qui lui incombe en matière d'emballage. Conformément à la cour de cassation française⁶ et en application du droit communautaire européen⁷, le fournisseur peut valablement obliger le distributeur agréé à ne vendre les produits de sa marque que dans le lieu de vente pour lequel il a été sélectionné⁸. Par conséquent, la vente des produits de luxe ou de haute technicité par correspondance et la vente par Internet semblent être exclues. En effet, il n'est pas rare de constater dans certains contrats de distribution sélective une clause d'interdiction de la vente par Internet, en ce que cette forme de vente ne permet pas d'offrir aux consommateurs un service approprié par rapport aux produits distribués⁹.

¹ D.FERRIER, *op cit*, p.270

² Versailles 2 fev.1981: jcp éd.CI 1982, suppl.n4, p.39.note Sayag

³ D.FERRIER, *préc*, p. 207.

⁴ Paris, 4 novembre 1964, D.1965, 247.note J.P.Pamoukjian.

⁵ **emballage**: tout contenant constitué de matériaux de toute nature, destiné à conditionner, conserver, protéger, présenter et permettre la manutention, le stockage et le transport de tout produit et assurer l'information du consommateur.

⁶ Cass.com.18 mai 1987, D.1987, JVR, p.558, note G.PERLEANI, cité par SAYAG.

⁷ Art. 4 du règlement d'exemption n° 2790/1999.

⁸ V. SELINSKY, *la distribution sélective des produits de marque*, Cah. Dr. entreprise, 1984/2, 17.

⁹ SOPHIE DE SENILHES ET OLIVIER ROUX, *Distribution sélective et commerce électronique: une évolution inachevée*, RJDA 5/10 mai 2010. P. 467.

Cette interdiction est confirmée par la jurisprudence française qui déclare que ces clauses qui ont pour but rappelés le, d'obliger le distributeur agréé à présenter les produits contractuels uniquement dans l'établissement sélectionné, ne seront pas considérées comme restrictives de concurrence si la nature des produits en cause justifie l'interdiction¹. Néanmoins, le droit communautaire européen énonce en la matière que « chaque distributeur doit être libre de recourir à Internet pour faire de la publicité ou pour vendre ses produits ».

Dans l'affaire Yves Saint Laurent du 17 mai 2001 la commission européenne déclare que l'interdiction de vente par Internet dans un contrat de distribution sélective constitue une restriction qui ne peut être exemptée par le règlement n° 2790/99, mais elle ajoute toutefois que cette interdiction est admissible si elle est objectivement justifiée². Toujours dans un objectif de préservation de l'image de marque des produits, et cela est surtout vrai pour les parfums de luxe, le distributeur agréé s'engage à les revendre en l'état. Résultant d'une recherche particulière et utilisant des matériaux d'un haut niveau qualitatif, notamment pour leur conditionnement, les parfums de luxe demeurent des produits sophistiqués et de haute qualité. Il s'ensuit que le revendeur agréé doit suivre à la lettre les directives du fabricant en matière de conditionnement et d'emballage pour éviter tout phénomènes de dénaturation ou d'évaporation susceptibles de défraîchir le parfum³. Dans ce contexte, les textes algériens entendent assurer la qualité du produit pendant tout le processus de sa mise à la consommation, en mettant à la charge des professionnels intervenant au processus de mise à la consommation dont le distributeur fait partie, toute une série d'obligations. Il s'agit notamment des obligations de conformité, de garantie, d'information et de sécurité qui ont un impact direct ou indirect sur la qualité du produit⁴. De ce fait, le distributeur agréé ne peut en aucun cas, même à prix réduit, écouler des produits défectueux (altérés, défraîchis ou périmés) ou encore dépouillés de leur emballage d'origine puisque toute violation à cette obligation est considérée comme une atteinte à l'image de marque des produits.

¹ Cass. Com. 9 février 1976, JCP 1977.II. 1859 obs. J. HEMARD.

² La Commission européenne a rappelé dans un communiqué de presse en date du 17 mai 2001 qu' « une interdiction d'utiliser l'Internet, y compris dans un système de distribution sélective, constitue une restriction des ventes aux consommateurs qui ne peut être couverte par le règlement d'exemption par catégorie du 22 décembre 1999. » Dans le cas particulier présenté à la Commission, cette dernière approuve le système de distribution sélective mis en place par la société Yves Saint Laurent pour la distribution de ses parfums.

³ N. CUSACQ, *op. cit.*, p.605.

⁴D. ZENNAKI, *la qualité a--elle sa place en législation algérienne ? Problématique en droit algérien de la consommation*, Symposium International: Qualité et Maintenance au Service de l'EntrepriseQUALIMA01 - Tlemcen 2004.

De surcroît, la législation relative à la protection du consommateur impose au professionnel aguerrri dans ses relations avec le consommateur profane de s'assurer de la qualité des produits pendant tout le processus de mise à la consommation afin de garantir la sécurité du consommateur¹. Lorsque la défectuosité des produits est imputable au distributeur agréé par faute ou par négligence, le fabricant reprend les produits mais ne les rembourse pas, sauf conventions particulières, mais si le produit est défectueux du fait du fabricant, ce dernier s'engage à le changer ou à rembourser le prix².

L'environnement dans lequel est présenté le produit est tout aussi important que son conditionnement. Aussi, il convient de préciser qu'un produit de luxe ou de haute technicité ne saurait être proposé à la vente dans les mêmes conditions qu'un produit banal, ou toutes autres conditions susceptibles de compromettre la renommée de la marque³. Donc, le distributeur agréé est tenu de présenter les produits dans un environnement valorisant la marque en adaptant soigneusement les aspects externes du magasin, telle que la façade, les vitrines et la décoration de celui-ci, sans négliger pour autant les conditions concernant l'aspect interne en garantissant un aménagement conforme aux normes fixées par le fabricant. De plus, un fabricant de produits de luxe peut même exiger que d'autres marques de luxe soient présentées dans le point de vente sélectionné mais sans être en droit d'imposer leur identité au vendeur agréé. Du reste, le distributeur sélectionné doit assurer aux consommateurs par la présence dans le point de vente de personnes qualifiées, tous conseils ou renseignements appropriés de manière à répondre efficacement à leurs besoins⁴.

b) Les obligations liées à la cohérence du réseau

Ces obligations ont une relation directe avec les obligations relatives à l'image de marque du produit. En effet, le fondement même d'un réseau de distribution sélective réside dans le fait qu'il constitue un tout uniforme. Il est donc nécessaire pour tous les membres du réseau de respecter les stipulations contractuelles relatives à la cohérence du réseau sous peine d'être exclu ou du moins d'être sanctionné⁵. La nature des produits distribués aux consommateurs justifie l'existence d'une obligation de service après vente incombant au

¹ *Ibid.*

² Lamy droit économique, 2003, n° 4546 et s.

³ N. CUSACQ, *préc.*, p. 608.

⁴ Y. DITRICH ET A.MENAI. *la distribution sélective à l'épreuve du commerce électronique*, les cahiers Lamy droit de l'informatique et des réseaux, n° 114 mai 1999.

⁵ FROGER, *La sanction de la rétrocession illicite*, Cah.dr. entr, 1991/1, 21 (n spécial distribution sélective).

distributeur ainsi qu'une obligation de garantie et de réparation, ce qui implique la présence d'un personnel compétent et disponible de manière à effectuer un service après vente et de maintenance de qualité. Le caractère contractuel et cohérent du réseau oblige le distributeur à assurer la prestation du service après vente, de garantie et de réparation à ses propres clients et aux clients des autres vendeurs du réseau. A l'évidence, il s'agit là d'une obligation qui a pour but d'avantager le consommateur¹. Aussi, l'existence d'une manière permanente et en bon état d'un stock de pièces de rechanges est nécessaire à la bonne prestation de ses services au profit du consommateur.

La nouvelle réglementation algérienne relative aux règles de protection du consommateur et la répression des fraudes est venue préciser cette obligation à l'article 16 en plus de l'obligation de garantie déjà prévue dans la législation modifiée. Désormais, le texte algérien semble efficace, puisque les deux obligations sont complémentaires et ne sauraient être séparées. En effet, le ministre algérien du commerce avait décidé en application du décret exécutif n° 90-266 que « les professionnels intervenant dans le processus de mise à la consommation des produits soumis à garantie sont tenus de mettre en place et d'organiser un service après vente approprié qui s'appuie, notamment, sur des moyens matériels adéquats, sur l'intervention d'un personnel technique qualifié et sur la disponibilité de pièces de rechange destinées aux produits concernés »². Dans le cas de la commercialisation de véhicules automobiles neufs, le législateur fait obligation au concessionnaire d'avoir un personnel ayant les qualifications techniques et professionnelles requises et d'assurer un service après-vente qui doit comporter les révisions périodiques couverts par la garantie, la maintenance, la vente de pièces de rechange et d'accessoires d'origine³. C'est pour dire l'importance qu'accorde le législateur à l'obligation du service après-vente en raison de l'ouverture du marché algérien à divers produits et la prolifération de distributeurs et réparateurs dans le domaine des produits d'une certaine technicité. Néanmoins, un quotidien national déplore que cette prolifération s'effectue dans l'ignorance et l'inapplication quasi totale des textes pourtant parfaitement bien élaborés.

¹SOPHIE DE SENILHES ET OLIVIER ROUX, *op. cit*, p. 469.

² Arrêté du 10/05/1994, portant modalité de mise en œuvre du décret exécutif N° 90 / 266 du 15 / 09 / 1990, relatif à la garantie des produits et services. (J.O.R.A. n° 35 / 1994).

³ Art. 33 du décret exécutif n° 07-390 du 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs (J.O.R.A. n° 78).

Aussi, l'auteur de cet article de presse pointe du doigt les associations de consommateurs manquant à leurs missions d'information et de défense des citoyens consommateurs¹.

-Les obligations du concédant:

Le concédant dans le cadre d'un contrat de concession automobile doit respecter toute une série d'obligations. Il est dans un premier temps soumis à une obligation de fourniture. Le concédant doit approvisionner de manière régulière le concessionnaire et lui fournir ses produits aux conditions contractuelles. Si le concédant ne respecte pas le contrat en refusant de faire parvenir les produits, le concessionnaire pourra faire jouer certaines dispositions de la loi afin de forcer son contractant à s'exécuter². Effectivement, le code civil algérien stipule à l'article 364 que le vendeur est obligé de délivrer à l'acheteur l'objet vendu dans l'état où il se trouvait au moment de la vente. L'obligation de délivrance consiste pour le concédant de procéder matériellement à la remise des véhicules neufs au lieu, date et conditions convenues au contrat cadre de distribution automobile. Dans le cas où le fournisseur ne livre pas à la date convenue, le distributeur concessionnaire est en droit, après l'envoi d'un courrier de mise en demeure adressé sous la forme recommandée avec demande d'avis de réception, de refuser de prendre livraison des produits livrés et de se prévaloir de la résolution du contrat. Il s'agit aussi bien en droit algérien qu'en droit français³, d'une sanction prévue par les règles générales qui prévoient l'effacement rétroactif des obligations nées d'un contrat synallagmatique lorsque l'une des parties n'exécute pas ses prestations⁴.

Toujours en application des règles générales, le concédant est tenu de fournir les véhicules conformes à ceux faisant l'objet du contrat, en quantité et en qualité, et doit toutes les obligations que supporte un vendeur. Dès lors, les obligations du concédant ; constructeur, importateur ou fournisseur, consistent à délivrer les produits à la date et au lieu convenus. Il est à rappeler ici que le risque lié au transport est le plus souvent précisé au contrat cadre. Admettons maintenant que le concessionnaire ne prenne pas livraison des véhicules dûment livrés par le concédant, ce dernier peut demander alors au juge d'ordonner leur prise de

¹ ALI HADJ ALI, *le service après vente, ce que prévoit la loi* », El watan du 19 décembre 2005.

² D. FERRIER, *Le contrat de concession exclusive ne constitue pas un mandat d'intérêt commun*. Recueil Dalloz 1998 p. 333.

³ Art 364 du code civil algérien et art 1184 du code civil français

⁴ P. ANCEL, *Force obligatoire et contenu obligationnel du contrat*, RTD civ., 1999, p. 771 et s.

possession par le distributeur sous une astreinte financièrement dissuasive, de faire entreposer les marchandises chez un tiers aux frais du concessionnaire, d'invoquer la clause résolutoire si elle est insérée au contrat cadre ou, de manière définitive, intenter une action en résolution du contrat de distribution automobile¹. L'application de ces règles générales en cas de conflits entre le concédant et son concessionnaire a donné lieu à une riche jurisprudence en droit de la distribution automobile. Ainsi, par un arrêt rendu par la cour d'appel de Paris, il a été décidé que le constructeur fournisseur de véhicules neufs est responsable en cas de manquement aux modalités de la fourniture convenues au contrat, ce qui le rend débiteur d'une obligation de dommages et intérêts². Postérieurement, la cour d'appel de Colmar avait astreint un constructeur à l'exécution forcée de cette obligation envers son concessionnaire plaignant³. Quand à la Cour de cassation française, elle est venue rappeler récemment dans un arrêt qu'il appartient au concédant de respecter et de faire respecter l'exclusivité territoriale accordée au concessionnaire⁴.

Il en résulte que le concédant doit non seulement s'abstenir de fournir tout autre concessionnaire que celui pour qui il a accordé la zone d'exclusivité, mais aussi d'intervenir dès qu'il a connaissance d'une atteinte portée à celle-ci par l'un des membres du réseau. La haute juridiction française insiste donc sur le fait que l'exclusivité territoriale consentie au concessionnaire constitue l'une des clauses essentielles du contrat de concession automobile⁵. S'agissant de la quantité des produits, le concédant est tenu de respecter les quotas de livraison auxquels il s'est engagé.

Ainsi, il s'engage à livrer au concessionnaire au moins les quantités de véhicules prévues au contrat cadre. En fonction des disponibilités de son stock et de sa capacité de production, le constructeur est néanmoins libre de rejeter toute commande supplémentaire au dessus de ce qui a été convenu. Il avisera le concessionnaire de son refus dans les plus brefs délais. Le concédant est aussi tenu de garantir ses produits, il est alors soumis à la garantie des vices cachés.

S'agissant de produits complexes et de haute technicité, le fournisseur automobile est donc responsable de tous les vices de la chose livrée.

¹ A. LARBI-CHAHT, *les voies d'exécution*, Dar El Hoda 2007, p. 174.

² CA Paris, 27 mai 1980 ; D. 1981, p.312, note Le Tourneau.

³ CA Colmar, 18 octobre 1972 ; D. 1973, p.496, note R. Cabrillac et J- B. Seube – JCP 1973, éd. G., II, 17479, note Burst.

⁴ Cass. Com., 8 juin 2017, n°15-26755 et 15-27562 <http://www.gouache.fr/>

⁵ MORGAN CARBONNEL, *Retour sur les clauses d'exclusivité territoriale en droit de la distribution*, *Revue Concurrentialiste*, Août 2012 <https://leconcurrentialiste.com/>

En application des règles générales, le maître du réseau est enfin tenu de la garantie contre l'éviction, c'est-à-dire en permettre une possession paisible¹. Le concédant est naturellement obligé de respecter l'exclusivité du contrat de concession, il doit respecter le secteur réservé au concessionnaire, c'est pourquoi il ne doit pas le concurrencer sur ce secteur. Chaque fois que le concédant ne respecte pas l'exclusivité du concessionnaire, il engage sa responsabilité contractuelle². Le concédant doit encore garantir une assistance matérielle technique et commerciale au concessionnaire. Il s'agit alors de la mise à disposition de signes distinctifs, de matériels ou bien de la formation du personnel du concessionnaire. Le concédant doit permettre au concessionnaire d'utiliser tous les signes permettant le ralliement de la clientèle comme la marque ou l'enseigne. Le concédant accorde le plus souvent un droit d'usage seulement, c'est pourquoi le concessionnaire ne peut pas utiliser la marque en tant que nom de domaine. Lorsque le concédant ne respecte pas ses obligations contractuelles, il engage sa responsabilité, ce qui peut le conduire au paiement de dommages et intérêts au profit du concessionnaire. Et lorsque l'inexécution contractuelle est grave alors le contrat pourra être résolu.

Enfin, si le distributeur ne paie pas, le fournisseur peut soit exercer son droit de rétention en ne livrant pas la chose commandée, soit intenter une action en revendication afin de récupérer le bien livré, soit invoquer la clause résolutoire si elle est contractuellement prévue afin d'obtenir l'annulation rétroactive du contrat, soit demander en justice la résolution du contrat aux torts du distributeur, soit invoquer la clause de réserve de propriété, soit bien entendu assigner en paiement³. Visant à promouvoir et faire circuler l'image de marque du produit auprès des consommateurs, la publicité reste un facteur déterminant pour la réussite commerciale en matière de produits de luxe. De ce fait, le fabricant, promoteur du réseau prend en charge d'organiser une campagne publicitaire au niveau national et local. De plus le producteur est tenu de fournir le distributeur en documentation illustrative et matériel promotionnel en vue de mettre en valeur le produit pour développer les ventes⁴. Parce que le réseau automobile est impérativement fermé, le fabricant est obligé, aux termes du contrat, à assurer la défense du réseau contre toute violation interne par les membres agréés ou externe par les revendeurs hors réseau.

¹ F. COLLART-DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, op. cit, p. 269.

² PIERRE ARHEL, La pratique des accords de distribution, *EFE*, 2000. P. 122.

³F. COLLART-DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, précité

⁴ N. FERRY- MACCARIO, Droit du marketing, p.117.

Il s'engage de ce fait à assurer aux distributeurs qu'ils seront les seuls à pouvoir effectivement distribuer ses produits¹. L'analyse des obligations du fournisseur démontre, comme le fait remarquer un auteur, qu'elles sont moins nombreuses que celles souscrites par le distributeur agréé, ce qui peut causer une situation de déséquilibre contractuel au détriment du distributeur², mais qui n'affecte pas pour autant la validité de l'accord, l'égalité des obligations n'étant pas une condition d'existence d'un contrat synallagmatique³.

2) Les effets envers les tiers:

En application des règles du droit commun, les conventions une fois conclues, n'ont qu'un effet relatif entre les partis et ne peuvent créer des obligations à la charge des tiers⁴. Or, un contrat de distribution automobile une fois conclu devient opposable et impose au tiers le respect de sa bonne application entre les parties.

-Le principe de l'effet relatif des conventions:

En matière de distribution automobile, ce principe d'effet relatif des conventions donne-t-il donc le droit à un distributeur non agréé de mettre en vente des produits couverts par la distribution automobile sans engager sa responsabilité pour méconnaissance d'un contrat de distribution?

La réponse à cette question représente un vrai paradoxe. En effet, si en application du principe de la liberté du commerce et de l'industrie, le contrat de distribution automobile est inopposable aux tiers, le producteur, promoteur d'un réseau de distribution sélective peut toujours protéger son réseau en opposant le contrat aux tiers. Invoquée souvent par le distributeur non agréé en cas de litige avec un propriétaire d'un réseau de distribution automobile, la liberté du commerce et de l'industrie est un principe à valeur constitutionnelle. En France, ce même principe a été institué par le décret d'Allarde des 12 et 17 mars 1791⁵ selon lequel « il sera libre à toute personne d'exercer telle profession, art, ou

¹ D. FERRIER, *le droit de la distribution*, Lexis Nexis SA, 2006, p. 275.

² D. MAINGUY, *Le déséquilibre significatif entre contractants (professionnels)*. www.lexcellis-avocats.fr

³ A. SERIAUX, « *La notion de contrat synallagmatique* », Études offertes à Jacques Ghestin – Le contrat au début du XXI^e siècle, LGDJ, 2001, pp. 777-788.

⁴ Art. 113 du code civil algérien et art. 1165 du code civil français.

⁵ Avant le décret d'Allarde, la liberté du commerce et de l'industrie était désignée en France par la liberté d'entreprendre reconnu comme un principe général du droit. Ce n'est qu'en 1791, que cette liberté est exprimée sous la forme de liberté du commerce et de l'industrie.

métier qu'il trouvera bon »¹. En Algérie c'est la constitution qui consacre ce droit à l'article 37 qui dispose que « La liberté du commerce et de l'industrie est garantie. Elle s'exerce dans le cadre de la loi. » Assez récente en Algérie, cette liberté consiste dans le droit d'exercer librement toutes activités économiques et professionnelles dans le cadre des lois et règlements en vigueur. En effet, ce droit présente des limites qui peuvent être imposées soit par loi soit par des conventions².

-l'opposabilité du contrat de distribution automobile:

Le contrat de concession automobile, une fois conclu, ne génère des obligations qu'à la charge des parties contractantes. De ce fait les tiers ne peuvent être liés par les stipulations qui en résultent. Cependant, comme tout contrat, la concession automobile leur reste opposable, tant elle constitue une réalité juridique que toute personne étrangère au contrat ne peut ignorer³. En effet, le contrat de concession automobile crée un réseau par un ensemble de relations et d'engagements entre les membres de ce réseau de façon à exclure les tiers.

D'autant plus que l'automobile est un secteur économique très concurrentiel. Dès lors, l'application du principe de l'opposabilité du contrat aboutit à créer une zone d'exclusivité en faveur du concessionnaire et étouffe la liberté concurrentielle des tiers. Si le principe de l'opposabilité est suffisant à la protection des uns, il ne peut concourir à la préservation de la liberté concurrentielle des autres. Ainsi quelques questions se posent à ce niveau de l'étude. Est-ce que le concédant peut leur refuser la vente de ses produits? Il est vrai que la jurisprudence lui reconnaît ce droit. Mais alors, est-ce que les tiers peuvent s'approvisionner par des voies parallèles ?

Il faut bien avouer, après cette question, que si le contrat de distribution automobile n'est pas opposable en tant qu'acte juridique, il est en tant que fait juridique⁴.

¹ Le principe de la liberté du commerce et de l'industrie a aujourd'hui valeur constitutionnelle en France et ce, depuis la décision du Conseil Constitutionnel du 16 janvier 1982 relative aux lois de nationalisation. Cette même décision consacre également la *liberté d'entreprendre* qui constitue le corolaire de la *liberté* du commerce et de l'industrie et qui possède aussi une valeur constitutionnelle.

² M. MENOUEUR, *La liberté du commerce et de l'industrie en France et en Algérie*, Revue droit économique et environnement. n°1, juin 2008, p.83.

³ R. SAVATIER, Le prétendu principe de l'effet relatif des contrats, R.T.D. Civ., 1934, p. 544.

⁴ F. TERRE, Ph. SIMLER, Y. LEQUETTE, *Droit civil : Les obligations*, 10^e éd., Dalloz, coll. « Précis », 2009, n° 485 s.

En effet, l'opposabilité peut être définie comme l'obligation des tiers de ne pas porter atteinte au contrat et la situation créée par lui en tant que fait, en d'autres termes, ne pas entraver l'exécution du contrat en méconnaissant les engagements pris par les contractants¹. S'agissant de l'opposabilité du contrat de distribution automobile basé sur la sélection, la jurisprudence française a, dans un premier temps, exclu toute protection des contrats de distribution sélective suscitant de ce fait beaucoup de commentaires. Ainsi, les juges ont dans un deuxième temps, totalement inversé leur appréciation en condamnant sévèrement les détaillants non sélectionnés qui mettent en vente les produits relevant de cette forme de distribution².

Cette condamnation intervenait sur trois fondements:

1-l'article L.716-9 du code de la propriété intellectuelle français qui réprime de manière générale l'utilisation de la marque d'autrui sans son consentement puisqu'un tiers hors réseau qui commercialise les produits viole les droits du titulaire du réseau à savoir le promoteur du réseau propriétaire de la marque de luxe. En droit algérien L'ordonnance n° 03-06 relative à la protection des marques illustre en son article 26, de façon toute aussi claire, l'acte de porter atteinte à la marque d'autrui qui, selon les dispositions pénale du même texte, est passible de lourdes peines³.

2-l'article L.121-1 du code de la consommation français qui sanctionne le fait d'induire le consommateur en erreur par une publicité mensongère puisque le distributeur non agréé fait croire au consommateur qu'il a été sélectionné par le promoteur du réseau.

En droit algérien un tel fait est qualifié de pratique commerciale déloyale sanctionnée par l'article 28 de la loi n° 04-02 relative aux règles applicables aux pratiques commerciales⁴.

¹ R. SAVATIER, précité, J. GHESTIN, *Nouvelles propositions pour un renouvellement de la distinction des parties et des tiers*, RTD. civ. 1994, p. 777 et s.

² J. -M. HENRIOT-BELLARGENT, *Consécration de la distribution sélective des produits de parfumerie de marque aux plans économique et juridique*: Gaz. Pal. 1985, 2, doct. P. 406.

³ Un auteur algérien fait remarquer que les peines d'amendes prévues par le texte actuel sont beaucoup plus sévères que celles qui existaient dans l'ordonnance abrogée 57-66, tandis que les peines d'emprisonnement ont été allégées par le législateur de trois ans maximum à deux ans. F. ZERAOUI. SALAH, *Traité de droit commercial algérien: Les droits intellectuels: droits de la propriété industrielle et commerciale, droits de la propriété littéraire et artistique*, EditionsEdik, octobre 2006, p. 258.

⁴ D. ZENNAKI, *Droit de la concurrence*, cours de magistère, Faculté de droit, Université d'Oran, 2010/2011.

3-L'article 1382 du code civil français qui réprime la concurrence déloyale dont le distributeur hors réseau se rend l'auteur en commercialisant des produits objet d'un contrat de distribution sélective.

De même, le code civil algérien réprime l'acte de concurrence déloyale sur le fondement de l'article 124 prévoyant la responsabilité civile. Cependant, lorsque la concurrence déloyale est le résultat d'une entente ou d'un abus de domination, le législateur algérien a prévu des dispositions spéciales issues de l'ordonnance n° 03-03 modifiée et complétée par l'ordonnance n° 08-12. Par ailleurs, l'application du principe de la tierce complicité met en évidence la faute délictuelle commise par le distributeur non agréé qui, en s'approvisionnant chez le distributeur agréé, a participé à la violation de l'étanchéité du réseau, essence même du contrat de distribution sélective.

Néanmoins, pour bénéficier de la protection du contrat contre toute violation causée par un tiers, le propriétaire du réseau doit établir la validité de son contrat. A propos de la charge de la preuve, le fournisseur devait démontrer non seulement la licéité de son réseau, mais encore le caractère illicite de l'approvisionnement du tiers. Dorénavant la cour de cassation française affirme qu'il appartient au fournisseur d'apporter la preuve de la validité de son contrat, alors qu'il incombe en revanche au tiers de prouver que son approvisionnement était licite, en cas de refus de justifier la provenance des produits, le caractère illicite de l'approvisionnement pourra être déduit par le juge¹. Dans ce domaine, l'unanimité n'existe pas. Une partie de la doctrine reconnaît donc le caractère contractuel du réseau automobile, alors qu'une autre partie, au contraire, le met en doute, voyant qu'il s'agit, à l'instar de tout autre réseau de distribution, « d'un type d'organisation de la distribution plutôt qu'une catégorie de contrats proprement dite ».²

Paragraphe 02: L'organisation et la structure du réseau de distribution automobile

La concession automobile prend souvent la forme d'une entreprise indépendante liée à un constructeur automobile par un contrat. En droit européen et depuis la réforme de 2002, un concessionnaire peut être rattaché à plusieurs marques de constructeurs automobiles, on parle alors de multimarquisme ou concessionnaire automobile multimarque. Le contrat de concession automobile peut également fonctionner avec une exclusivité territoriale et c'est ainsi que le concessionnaire

¹ Déc. Yves Saint Laurent, 16 déc. 1991 Gaz. Pal. 1992 n° 136-137, p. 31.

² SCHAPIRA J. , Le TALLEC G., BLAISE J.B., IDOT L., *Droit européen des affaires*, PUF, Thémis, 2 volumes, 5^{ème} éd. 1999. p. 95.

peut avoir l'exclusivité de la vente des véhicules de la marque sur une zone géographique donnée¹. Par ailleurs, la concession automobile nécessite de lourds investissements et présente de nombreuses contraintes aussi bien pour le constructeur que pour l'entreprise concessionnaire. Pour palier à ces inconvénients, la réglementation permet dorénavant de faire intervenir d'autres acteurs de la distribution automobile en marge des membres intégrés au réseau. Chaque constructeur ou importateur a donc la possibilité de distribuer ses véhicules à travers un réseau structuré selon deux niveaux: le réseau primaire (filial et succursale) et le réseau secondaire (les concessionnaires).

A) Le réseau primaire:

Pour bien gérer son réseau de distribution, le concédant automobile a recours à certaines structures juridiques. Parmi ces dernières, il y a lieu de citer la filiale et la succursale. Ces deux formes de structures, souvent confondues en pratique, répondent à des réalités juridiques et fiscales distinctes que le concédant se doit de bien comprendre. Cette partie de l'étude propose de revenir en détail sur ce point.

1) Les succursales:

La succursale est un autre moyen pour une société d'étendre ses activités à l'étranger. Les sociétés qui ont atteint un degré de prospérité ont toujours cherché à conquérir d'autres marchés locaux, voire internationaux². Face à l'internationalisation du commerce automobile qui a connu une expansion sans précédent après la seconde guerre mondiale, les constructeurs automobiles ont été obligés de faire évoluer leur forme d'exploitation en fonction des opportunités du marché³. En effet, l'industrie automobile a très vite senti le besoin d'implanter ses structures dans de nouvelles zones pour être capable de rapprocher ses produits et services de ses clients à l'étranger, et surtout de séduire ces derniers en leur proposant des partenaires de proximité. Cette internationalisation accélérée du commerce automobile a obligé les constructeurs à étendre leurs réseaux de distribution à l'étranger. Ces réseaux prennent souvent la forme de succursales. La succursale est une entité qui, bien que ne bénéficiant pas de la personnalité juridique, dispose d'une certaine autonomie de gestion et de direction par rapport à la société mère à

¹ C. CHAMPAUD, La concession commerciale, RTD com. 1963, p. 451.

² Certains auteurs français qualifient la succursale de « *forme de rayonnement extérieur de l'entreprise* ». J. HAMEL et G. LAGARDE, *Traité de droit commercial*, t.1, Paris, Dalloz, 1958, n° 219.

³ V. notamment R. SANDRETTO, *Le commerce international*, Paris, 1995, p. 8.

laquelle elle est rattachée. Sur le plan juridique, la succursale ne dispose d'aucun patrimoine qui lui est propre et ne passe aucun contrat en son nom. La société mère se trouve donc tenue par les engagements contractés par sa succursale¹. Sur le plan fiscal, la succursale ne dispose, là encore, d'aucune autonomie vis-à-vis de la société mère. Ainsi, même si la comptabilité permet de distinguer les résultats de son exploitation, ceux-ci viennent se fondre dans le résultat de la société mère et sont imposables au nom de celle-ci lorsque la succursale est implantée en Algérie². L'établissement de succursale en territoire national par un constructeur automobile est également considéré en droit algérien comme un investissement étranger³. A ce titre, cet établissement est soumis aux mêmes conditions prévues pour les filiales⁴.

¹ La société-mère est représentée en Algérie par un préposé à la gestion de sa succursale qu'elle a nommé ; ce dernier étant capable d'engager la société étrangère à l'égard des tiers. La succursale ne doit donc pas mettre de conseil d'administration en place ni tenir d'assemblée générale. Pour le reste, la succursale reste toutefois dépendante des décisions prises au niveau du siège central.

² Contrairement à la filiale en droit algérien qui dispose d'une autonomie fiscale.

³ Le dispositif juridique applicable aux investissements étrangers se compose en droit algérien de la Loi 16-09 abrogeant les dispositifs de l'Ordonnance N° 01-03 relative au développement des investissements et de la Loi des Finances pour 2016 "LF 2016". En revanche, certains dispositifs du Code régissant les investissements sont régis par la Loi des Finances 2016. On retrouve trois dispositifs phares, notamment :

-Article 66 de la LF 2016 : Extirpé du Code de l'Investissement, cet article régit la règle du "49/51" et l'obligation de mise en conformité pesant sur les sociétés détenues majoritairement par des investisseurs étrangers ;

-Article 55 de la LF 2016: Cet article régit l'obligation de recourir au financement local des investissements ;

-Article 62 de la LF 2016: Cet article régit désormais la privatisation par ouverture du capital social des entreprises publiques économiques.

⁴La filiale se différencie de la succursale en ce qu'elle ne constitue pas une entité juridique distincte, mais un simple service délocalisé d'une entreprise étrangère. Néanmoins, la succursale n'est pas aussi une simple agence et elle a de ce fait une importance économique plus étendue que l'agence. Aussi, la succursale est dirigée par une ou plusieurs personnes ayant des pouvoirs généraux de gestion et elle dispose d'une certaine autonomie financière. Par ailleurs la succursale présente certains avantages sur les autres formes d'implantations. En effet, sa constitution est une formalité administrative simple à remplir. La décision est prise par le conseil d'administration d'une SPA, le gérant d'une SARL,... puis un dépôt aux services du CNRC d'une demande d'immatriculation de la succursale au RC.

La succursale n'a aucune autonomie juridique (personnalité morale propre) et pas de patrimoine (biens propres, capital) distinct de celui de la société mère. Elle n'est pas imposable séparément de sa maison mère pour le paiement de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS).

Lorsque la succursale est implantée en Algérie par une entreprise Française, ses résultats (bénéfices ou déficits) ne sont pas inclus dans la déclaration de l'entreprise "mère", mais imposés aux termes de conventions fiscales entre pays permettent de déduire les résultats de

Néanmoins, l'ouverture de succursale par des entreprises étrangères est difficilement envisageable en raison de l'absence de personnalité morale pour la succursale ce qui ne permet pas la mise en place du partenariat prévu par la loi relative à l'investissement¹. Sauf qu'il y lieu de signaler ici que la succursale présente sous des aspects différents, un avantage indéniable pour le maître du réseau. Premièrement, les succursales gérées par le constructeur forment son réseau propre et jouent le rôle de concessionnaires. Pour un constructeur, l'avantage d'une telle structure est de pouvoir maîtriser la vente de ses produits. Implantées au sein des grandes villes ou des zones à forte valeur ajoutée, les succursales, de ce point de vue, sont de vraies vitrines de démonstration qui profitent aux constructeurs pour donner la meilleure image de la marque avec des espaces très accueillants et un personnel bien formé et performant².

Deuxièmement, le recours par un constructeur automobile à une succursale demeure un bon moyen pour tester la commercialisation d'un nouveau véhicule. En effet, la succursale permet d'atteindre des objectifs en réalisant des économies puisque la création de celle-ci et son fonctionnement sont généralement moins onéreux que ceux d'une filiale. Troisièmement, le recours à une telle structure peut également être avantageux sur le plan fiscal en cas d'implantation à l'étranger.

Il convient toutefois de signaler que le choix de cette entité présente davantage de risques pour le maître du réseau dans la mesure où celui-ci est pleinement responsable sur le plan économique et financier en cas d'échec du projet³. De manière générale, la création d'une succursale est souvent un « premier pas » avant la création d'une filiale.

l'établissement stable. Contrairement à la succursale, la filiale est une société juridique à part entière (personnalité morale). Elle dispose de biens propres et agit en son nom propre. Elle est aussi fiscalement autonome et paie l'impôt sur les bénéfices qu'elle réalise dans le pays d'implantation, ce qui peut lui ouvrir des avantages fiscaux (habituellement réservés aux sociétés nationales).

¹ En vertu de la législation en vigueur, toute entreprise commerciale de droit algérien a la possibilité d'ouvrir une succursale. Tout établissement de ce type en Algérie a l'obligation de l'immatriculation au registre de commerce. L'immatriculation au registre de commerce permet à la succursale d'exercer une activité commerciale en Algérie, de développer une clientèle selon les mêmes règles que n'importe quel commerçant algérien ou société commerciale algérienne.

² J-P. LAGARDE, « La distribution automobile ». Eurostaf: Paris 1999, p. 46.

³ S. BOURDIN, A. LE THIEC et B. ELISSALDE, « Le changement spatial dans l'industrie automobile en Europe centrale et orientale : entre effets d'héritage, cycles de vie et transition », Géocarrefour, Vol. 84/3 | 2009, 193-204.

2) Les filiales:

La filiale est une société contrôlée par une société mère. Néanmoins, la filiale est une entité qui agit en son nom propre et dispose, par le biais de son dirigeant, d'une certaine liberté d'action. En effet, la filiale dispose d'une personnalité morale et donc d'un patrimoine qui lui est propre. Le code de commerce algérien donne une définition de la filiale en se basant sur un critère financier quantitatif, à savoir le pourcentage détenu par une société dans le capital d'une autre¹. Par référence au code de commerce algérien et par rapport au pourcentage du capital détenu qui est de plus de 50% dans la filiale, un auteur algérien fait la différence entre cette dernière et la prise de participation dont la fraction du capital détenu est inférieure ou égale à 50%². Cet auteur affirme que le législateur algérien organise, par le biais du code de commerce, les restructurations des sociétés commerciales par création de filiales ou par prise de participation ou de contrôle³. Dans le domaine de l'automobile, les filiales sont employées comme des antennes locales dans les pays où sont implantés les constructeurs automobiles. Les filiales peuvent aussi jouer le rôle d'importateur et de distributeur exclusif au sein d'autres pays dans lesquels le constructeur veut développer une commercialisation de ses véhicules. L'activité de la filiale peut sembler identique à celle du concessionnaire lié par un contrat, tant elle assure elle aussi la vente et la maintenance des véhicules⁴. Pour cette raison et pour des raisons de coûts de fonctionnement et de contrôle du réseau, les constructeurs automobiles filialisent leurs réseaux⁵. En effet, ce phénomène constitue aujourd'hui une réalité économique incontestable. Le nombre de groupes d'entreprises a été multiplié par 26 en 25 ans. En France, on comptait 1 306 groupes en 1980, ils sont devenus 34 000 en 2005⁶.

¹ Art. 729 al. 1er C. com. : "Lorsqu'une société possède plus de 50% du capital d'une autre société, la seconde est considérée comme filiale de la première".

² Art. 729 al. 2 C. com. : "une société est considérée comme ayant une participation dans une autre société, si la fraction du capital qu'elle détient dans cette dernière est inférieure ou égale à 50%".

³ M. SALAH, *Les sociétés commerciales*, EDIK, T.1, n°269, p. 172.

⁴ A. PUIG (dir.), *L'Automobile, Marchés, Acteurs, Stratégies*, Elenbi Éditions, 394-436.

⁵ PH. MALAVAL, CH. BENAROYA, *Marketing Business to Business*, 5^{ème} éd. Pearson France 2003. P. 446

⁶ É. VERGEAU et N. CHABANAS, « Le nombre de groupes d'entreprises a explosé en 15 ans », INSEE Première, 553, 1997 ; Jacqueline Brasseur, Jean-William Angel, Marie-Françoise Parent, Virginie Régnier et Jean-Pierre Bulot, « Images économiques des entreprises et des groupes au 1er janvier 2005 », INSEE Résultats, série Économie, 27, 2006.

Un "Groupe" est un ensemble d'entreprises appartenant à des personnes physiques ou morales juridiquement distinctes et indépendantes les unes des autres dont l'activité est contrôlée par une institution dite société mère, qui par l'intermédiaire d'un ou de plusieurs dirigeants, détient sur chacune d'elles un certain pouvoir financier, de gestion et d'administration économique¹. En effet, la filiale est juridiquement indépendante, mais détenue par le constructeur et dont il a besoin pour rester en contact direct avec l'évolution de son activité de distribution. Jouant le rôle d'intermédiaire entre la société -mère et son réseau de distribution, ce sont les filiales qui négocient les tarifs pour les concessionnaires du réseau, déterminent le marketing produit et les stratégies de distribution et adaptent la communication au pays où elles ont été affectées. En droit commercial une société filiale est une entreprise dont 50%² du capital a été formé par des apports réalisés par une autre société dite société mère qui en assure généralement la direction, l'administration et le contrôle par l'intermédiaire d'une ou de plusieurs personnes, administrateurs ou gérants qu'elle a désignés³.

En droit algérien, la législation a fixé des règles particulières pour les entreprises étrangères désirant investir dans le marché local par le biais de filiales⁴. En effet, la loi de finances pour 2016⁵ a posé des règles d'encadrement de l'investissement étranger. Aux termes de l'article 66 de cette loi: « l'exercice des activités de production de biens, de services et d'importation par les étrangers est subordonné à la constitution d'une société dont le capital est détenu, au moins, à 51% par l'actionnariat national résident». Il est bien clair de cet article que le législateur algérien ne mentionne pas l'activité de la distribution comme secteur susceptible d'implantation d'investissement étranger. Or le partenariat est applicable à tous les secteurs d'activité, y compris

¹ S. BRAUDO, Dictionnaire du droit privé. www.dictionnaire-juridique.com/

² Lorsque le capital d'une société est composé d'apports dont la valeur est supérieure à 10% mais inférieure à 50%, on se trouve en présence d'une simple participation. Il convient de noter qu'une société filiale peut être aussi commune à deux ou à plusieurs sociétés qui se partagent les 50% du capital de la société filiale. Voir en ce sens J. PAILLUSSEAU, «La notion de groupe de sociétés et d'entreprises en droit des activités économiques», D., 2003, n° 34, p. 2348

³ L. BOSSER, Degré d'autonomie et pouvoir de décision des filiales étrangères de firmes multinationales, Paris, édité par l'auteur, 1990. Storck, La définition légale du contrôle d'une société en droit français, Rev. soc., 1986, 385.

⁴ A. GUESMI, Réflexion sur le nouveau droit des investissements en Algérie, p. 291.

⁵ Loi N° 15-18 du 18 Rabie El Aouel 1437 correspondant au 30 décembre 2015 portant *loi de finances pour 2016*.

les activités bancaires et d'assurances¹. Peut-on donc comprendre que la loi permet aux constructeurs étrangers de distribuer leurs produits via des filiales dont ils auraient le capital et le contrôle ?

S'agissant de la distribution automobile, le législateur algérien ne mentionne pas non plus le terme distribution dans le texte relatif à la concession automobile pour évoquer la commercialisation de véhicules sur le territoire national. Toutefois, en donnant une définition à l'activité de concessionnaire, le législateur cite expressément le terme importation². Par conséquent, tout constructeur étranger souhaitant avoir une filiale dans le domaine de la distribution automobile est soumis aux dispositions de l'article 66 de la loi de finances pour 2016³. En effet, tout investissement est soumis à la création d'une société qui prendra la forme d'une société à responsabilité limitée⁴ ou une société par action⁵ qui ne peut se constituer sans capital⁶ et dont 51% doit être détenu par un actionnariat résident⁷.

¹ Y. BELLATRECHE, *Algerie: la nouvelle politique d'attraction d'investissements directs étrangers face à l'hésitation des investisseurs*.www.enssea.net

² Art. 02 du décret executif n° 15-58 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaires de véhicules neufs.

³ Les dispositions de l'article 66 imposent certaines contraintes aux investisseurs étrangers dont les plus importantes sont: le partenariat 51% 49%, le droit de préemption de l'Etat Algérien.....etc

⁴ Elle est régie par les articles 564 et suivants du Code de commerce, modifié et complété. Elle est instituée par deux ou plusieurs associés qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Le nombre d'associés ne peut être supérieur à 50. Si la société vient à comprendre plus de 50 associés, elle doit, dans le délai d'un an, être transformée en société par actions. A défaut de quoi, elle est dissoute, à moins que, pendant ledit délai, le nombre des associés ne soit devenu égal ou inférieur à 50. La société peut comporter un seul associé lorsqu'elle est sous forme d'entreprise unipersonnelle. Le droit algérien, par l'ordonnance n°96-27 du 9 décembre 1996, a consacré le principe d'une société à responsabilité limitée constituée d'un seul associé. Il a modifié en conséquence les articles 564 et suivants du Code de commerce relatifs à la société à responsabilité limitée. Lorsque la société à responsabilité limitée n'est constituée que d'une seule personne, en tant qu'associé unique, celle-ci est dénommée «entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée» (EURL).

⁵ La société par actions est régie par les articles 592 et suivants du Code de commerce, qui la définit comme « la société dont le capital est divisé en actions et qui est constituée entre des actionnaires qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports ».

⁶ M. SALAH, *op. cit.*, n°590, p. 58.

⁷ Citons le cas de Renault qui a prévu d'investir 50 millions d'euros pour une usine d'assemblage automobile dont le démarrage est prévu au deuxième semestre 2014, et qui sera au début consacrée à l'assemblage de kits importés ("CKD") de Roumanie ou de Turquie, tandis que les moteurs arriveront de France.

Les cocontractants sont: la société Renault, d'une part et la Société nationale de véhicules industriels (SNVI) et le Fond national d'investissement (FNI), d'autre part. en application de la règle de partenariat sus visée, le capital social sera réparti à hauteur de 49% pour Renault et

Avant d'envisager la création d'une filiale indépendante juridiquement et fiscalement, le choix du constructeur automobile peut par ailleurs répondre à un enjeu plus stratégique. Autre que la filiale, une succursale peut, par exemple, être un premier pas pour le constructeur vers l'implantation de son entreprise dans un pays étranger¹.

B) Le réseau secondaire

Ce sont des entreprises juridiquement indépendantes liées par un contrat de concession automobile au concédant qui peut être constructeur ou importateur. Intervenant directement ou indirectement auprès des clients, les concessions automobiles constituent l'un des acteurs du réseau secondaire dont l'activité principale est la vente et la maintenance des véhicules neufs. Ces derniers sont achetés aux concédants et revendus pour le compte propre des concessionnaires. Les concessions interviennent aussi comme des grossistes en pièces d'origine de la marque du constructeur qu'elles revendent à leurs agents et aux réparateurs indépendants. Il s'agit lors de cette partie du travail d'analyser le statut du concessionnaire en droit algérien, puis de voir sa relation avec d'autres intervenants dans le secteur de la distribution automobile.

1) Les distributeurs automobiles

Le distributeur automobile appelé aussi concessionnaire, jouit depuis la promulgation d'un texte spécial, d'un statut bien particulier qui le distingue clairement des autres intervenants dans la distribution comme l'agent commercial.

-Le statut du concessionnaire en droit algérien

La création d'un cadre légal tant attendu pour la profession automobile, fixant les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation des véhicules automobiles neufs en Algérie est survenue par étapes.

51% pour la partie algérienne. SNVI et le FNI percevront respectivement 34% et 17% du capital social. Ce sera le lancement en Algérie d'une véritable filière automobile qui soutiendra le développement du marché local. Les véhicules fabriqués de l'ordre de 25.000 unités par an au début et seront destinés au marché national avec une distribution couverte par 15 fournisseurs algériens. Le but est également de réduire les importations de véhicules et de réduire la facture des importations, tout en créant de l'emploi. Le premier modèle sera la nouvelle Symbol, dérivée du véhicule de type Dacia Logan.

¹ LOUBET JEAN-LOUIS, *L'industrie automobile (1905-1971)*, Genève, Droz, 1999, p. 152.

En effet, ce projet dont les premières pierres ont été posées en 2004, a vu le jour par le décret exécutif 07-390¹ dans un moment crucial en raison de l'anarchie totale du marché de la commercialisation des véhicules automobiles neufs, et ce au détriment du consommateur qui était totalement livré à lui-même². Le législateur algérien est venu ensuite abroger ce texte pour décréter de nouvelles dispositions en vue de palier encore une fois à certaines pratiques illicites, auxquelles s'adonnent certains concessionnaires, telles que les retards considérables dans les délais de livraison, l'exigence de paiement de la totalité du véhicule au moment de la passation de la commande et l'augmentation des prix des véhicules après le versement de l'acompte exigé.

Aussi l'intention du législateur par le décret exécutif 15-58³ était, à travers certains de ses articles, de faire évoluer ce secteur de l'économie nationale de manière à l'adapter au système mondial de façon général et au système européen de manière particulière. Par le nouveau texte, le législateur algérien considère l'activité de concessionnaire comme toute activité consistant en l'importation pour la vente de véhicules neufs, sur la base d'un contrat de concession liant le concessionnaire au constructeur⁴.

Ainsi le législateur fait du concessionnaire la tête du réseau primaire que tout constructeur automobile étranger pourrait utiliser pour faire écouler ses véhicules neufs en territoire national. Par ailleurs, la lecture du même article nous enseigne que le concessionnaire acquiert le produit contractuel par le biais de l'importation, ce qui le soumet à la réglementation relative à l'activité de l'importation pour la revente⁵.

¹ Le décret exécutif n° 07-390 du 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs. (Journal Officiel de la RADP n° 78 du 12 décembre 2007).

² H. DENNOUNI, De l'étendue de l'obligation de sécurité en droit Algérien, colloque Franco-algérien sur l'obligation de sécurité 17/ 18 mai 2003 travaux publiés sous la direction de Bernard SAINTOURENS et Dalila ZENNAKI, Presses Universitaires de Bordeaux Pessac 2003.

³ *Décret exécutif nA 15-58 du 18 Rabie Ethani 1436 correspondant au 8 février 2015 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaires de véhicules neufs.*

⁴ Art 02 du décret exécutif 15-58 précit.

⁵ Le décret exécutif n° 05-458 du 28 chaoual 1426 correspondant 30 novembre 2005, modifié et complété, fixant les modalités d'exercice des activités d'importation de matières premières, produits et marchandises destinées à la revente en l'état ;

En outre, la référence dans les nouvelles dispositions relatives aux modalités de perception de la taxe sur les transactions de véhicules automobiles et engins roulants¹, à la notion de « concessionnaire automobile » a été remplacée par « importateurs pour la revente en l'état », du fait qu'il a été clairement constaté par les administrations compétentes que l'importation de certaines marchandises soumises à la même taxe, est exercée par des importateurs, dont le statut de concessionnaire n'est pas exigé, tels les importateurs de cyclomoteurs, au sens du décret exécutif n°04-381, fixant les règles de la circulation routière².

-Concessionnaire automobile et agent commercial

Bien que le contrat d'agence soit un mandat spécial³, il présente certaines analogies avec le contrat de concession, en particulier le fait que les deux contrats sont des contrats de distribution qui régissent la collaboration entre des entreprises de différents échelons d'un même marché. À l'instar de l'agent commercial⁴, le concessionnaire est libre d'organiser son activité comme il l'entend et ce d'autant plus qu'il agit en son nom et pour son compte. C'est en effet sur ce point notamment que le contrat de concession exclusive se distingue du contrat d'agence. Ainsi, le concessionnaire est un distributeur indépendant supportant le risque commercial et organisant son entreprise comme bon lui semblerait, alors que l'agent exerce son activité au nom et pour le compte du fournisseur que ce soit dans le stade de la négociation ou de la conclusion des

¹ “ Au titre de la première mise en circulation, la taxe est prélevée par l'importateur pour la revente en l'état et reversée comme en matière de droit de timbre (le reste sans changement)”.

Les dispositions de l'article 147 sexies du code du timbre sont modifiées, complétées et rédigées comme ci dessus par la loi n° 15-18 du 18 Rabie El Aouel 1437 correspondant au 30 décembre 2015 portant loi de finances pour 2016.

² Le décret exécutif n° 04-381 du 15 chaoual 1425 correspondant au 28 novembre 2004, modifié et complété, fixant les règles de la circulation routière.

³ Contrairement au contrat de mandat proprement dit, le contrat d'agence est un contrat de durée. En effet, le contrat d'agence n'est pas limité à une affaire ponctuelle, même s'il n'est pas nécessaire que les parties conviennent d'une durée minimale.

⁴ *Le contrat d'agence commerciale est définie par le législateur algérien à l'article 34 du code commerce comme suit: “ Le contrat d'agence commerciale est la convention par laquelle une personne qui sans être liée par un contrat de louage de services, s'engage à conclure d'une façon habituelle des achats ou des ventes et, d'une manière générale, toutes autres opérations commerciales, au nom et pour le compte d'un commerçant ou, éventuellement, à effectuer des opérations commerciales pour son propre compte.”* aussi en droit français *le contrat d'agent commercial fait l'objet d'une définition légale ; selon l'article L.134-1 du Code de commerce: « L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale »*

contrats de distribution¹. A la différence des clients de l'agent qui deviennent les clients du fournisseur, le concessionnaire exclusif n'est pas tenu de faire profiter son fournisseur de l'avantage de cette valeur économique que constitue la clientèle. Les agents ou apporteurs d'affaires jouent le rôle de distributeurs mais, contrairement aux concessionnaires, ils ne traitent pas directement avec les constructeurs ou leurs filiales, soit parce qu'ils ne répondent pas aux exigences de la marque, soit parce qu'ils ne souhaitent pas s'engager dans un contrat de concession avec un constructeur. Néanmoins, l'agent commercial doit signer un contrat tripartite le liant au concessionnaire et au constructeur, de façon à ce que le constructeur peut tout de même garder un œil sur l'activité secondaire réalisée par ses distributeurs².

En règle générale, les agents commerciaux sont implantés dans de petites villes et dans les campagnes et sont situés dans la zone géographique dans laquelle intervient le concessionnaire qui leur revend ses produits. Pour un agent, l'activité principale consiste souvent, en matière automobile, à entretenir et à réparer les véhicules et accessoirement à vendre des véhicules. Les réparateurs sont les descendants directs des garagistes d'antan³. Néanmoins, l'évolution de la distribution automobile fait exister actuellement deux catégories de réparateurs. Les « représentants officiels de la marque » qui sont agréés par celle-ci et peuvent donc afficher son enseigne. On trouve aussi des garages indépendants qui n'ont aucun lien avec les constructeurs. En France, les réparateurs peuvent être soit totalement indépendants (il en existe encore quelques-uns, dans les campagnes généralement) ou rattachés à un réseau de garagistes type Feu Vert ou Norauto⁴. Le législateur algérien fait peser la tâche de la réparation et de l'entretien aux concessionnaires et aux revendeurs sans pour autant prévoir un texte spécial pour le métier de la réparation et ses relations avec le consommateur qui restent encadrées par les dispositions générales relatives à la

¹ Cour d'appel de Versailles, 6 novembre 1997. <http://lentreprise.lexpress.fr>

² L'activité de l'agent commercial est réglementée en France par la loi n° 91-593 du 25 juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants. Ce professionnel est chargé de conclure des contrats " au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels et de commerçants ou d'autres agents commerciaux ". Il est une sorte de mandataire " permanent " ou " professionnel " lié à des mandants. Le contrat d'agent commercial est ainsi à caractère civil même si ce dernier est amené à signer des contrats commerciaux. www.senat.fr

³ DUTERTRE EMMANUELLE, JULIEN BERNARD, « Les artisans de la réparation automobile face aux constructeurs. Vers l'affirmation d'un contre-modèle », *Revue d'anthropologie des connaissances*, 2015/3 (Vol. 9, n° 3), p. 331-350. DOI: 10.3917/rac.028.0331. URL: <https://www.cairn.info/revue-anthropologie-des-connaissances-2015-3-page-331.htm>.

⁴ Groupement interprofessionnel de l'automobile (GIPA)- étude conducteurs 2011, p. 270.

protection du consommateur¹. En effet, comme tout professionnel, le garagiste est tenu, tant en droit algérien qu'en droit français, à une obligation d'information. Cela englobe le contenu de la prestation qu'il va réaliser sur le véhicule pour son client, le prix et la durée de son travail. L'article L111-1 du code de la consommation français oblige le garagiste à le mentionner dans un écrit clair et compréhensible. En plus de cette obligation générale d'information, le garagiste a le devoir d'orienter son client sur les réparations adaptées qui sont à effectuer sur son véhicule. Il s'agit de l'obligation de conseil. Ces obligations d'information et de conseil pesant sur le garagiste sont des obligations de résultat, c'est-à-dire qu'il appartiendra au garagiste, en cas de conflit devant la justice, de démontrer qu'il a bien respecté ses obligations d'information et de conseil de façon claire pour le client².

Dans une volonté d'encourager le secteur de l'automobile en structure de réseau et afin de bien organiser les relations qui en découlent, le législateur européen et français n'admettent de protection efficace que pour les réparateurs agréés aux marques automobiles. Ainsi, les accords de distribution sélective qualitative conclus par les constructeurs avec des réparateurs agréés et/ou des distributeurs de pièces de rechange agréés peuvent relever de l'article 101, paragraphe 1 du traité³, si, dans le cadre de ces accords, l'une des parties agit de manière à évincer des opérateurs indépendants du marché, par exemple en s'abstenant de fournir à ces opérateurs les informations techniques nécessaires aux réparations et à l'entretien⁴.

¹ D. ZENNAKI, « Lacunes et apports du droit de la consommation ». , Revue Droit Economique et Environnement, éditée par le laboratoire de droit économique et environnement, faculté de droit d'Oran, n°02, septembre 2009, p. 93.

² Pour élucider le droit du consommateur et faciliter les actions des clients face aux professionnels, la jurisprudence française ne cesse d'étendre les obligations des garagistes, et de mettre à leur charge de prouver qu'ils n'ont pas commis de faute. Ainsi, depuis l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats français, l'obligation d'information du vendeur professionnel figure désormais dans le code civil. Une obligation d'information renforcée qui s'impose donc au réparateur automobile.

³ Le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), aussi appelé traité de Rome, est l'un des deux traités fondamentaux des institutions politiques de l'Union européenne avec le traité sur l'Union européenne. Il portait à sa création le 25 mars 1957 le nom de traité instituant la Communauté économique européenne, jusqu'à la signature du traité sur l'Union européenne le 7 février 1992 qui en modifia son contenu et le renomma en traité instituant la Communauté européenne. Il fut à nouveau modifié en profondeur à la signature du traité de Lisbonne le 13 décembre 2007 et devint le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

⁴ La liste des informations figurant à l'article 6, paragraphe 2, du règlement (CE) n°715/2007 et du règlement (CE) n° 595/2009 cite les logiciels, les codes d'erreur et autres paramètres, ainsi que les mises à jour, qui sont nécessaires pour travailler sur les unités de contrôle

Dans ce contexte, la notion d'opérateurs indépendants comprend les réparateurs indépendants, les fabricants et les distributeurs de pièces de rechange, les fabricants d'équipement ou d'outils de réparation, les éditeurs d'informations techniques, les clubs automobiles, les entreprises d'assistance routière, les opérateurs offrant des services d'inspection et d'essai et les opérateurs assurant la formation des réparateurs.

Pour l'ensemble de ces intervenants, ne pas avoir accès aux informations techniques requises pourrait contribuer, selon certains auteurs¹, à affaiblir leur position sur le marché, ce qui nuirait aux consommateurs en réduisant significativement le choix de pièces de rechange, en augmentant les prix des services de réparation et d'entretien, en réduisant le choix d'ateliers de réparation et en occasionnant éventuellement des problèmes de sécurité. C'est dire que la loi ne vise plus que les partenaires directs, mais aussi la partie vers laquelle le service est destiné et qui est le client.

2) Le concessionnaire et sa relation avec sa clientèle

On distingue deux catégories de clients. Les particuliers représentent les clients les plus nombreux et préférés des constructeurs².

-Les particuliers

En moyenne chaque année en France, la vente aux particuliers représente entre 60% et 70% des ventes des constructeurs¹. Ce sont les ventes les plus rentables car les remises sont moins élevées sur des ventes « uniques »².

électronique afin d'installer ou de rétablir les réglages recommandés par le fournisseur, les numéros d'identification des véhicules automobiles ou toutes autres méthodes d'identification des véhicules automobiles, les catalogues de pièces de rechange, les procédés de réparation et d'entretien, les solutions pratiques résultant de l'expérience concrète et répondant à des problèmes qui affectent un modèle ou un lot particulier, et les campagnes de rappel et autres avis signalant les réparations qui peuvent être effectuées gratuitement au sein du réseau de réparateurs agréés. Le code d'une pièce et toute autre information nécessaire à l'identification correcte d'une pièce de rechange de marque destinée à être montée sur un véhicule automobile donné (c'est-à-dire la pièce que le constructeur automobile fournit en principe aux membres de ses réseaux de réparation agréés pour réparer le véhicule automobile en cause) constitue aussi une information technique.

¹ ROUSSEAU-HOULE, T. (1982). Les garanties légales relatives aux automobiles neuves et d'occasion. Les Cahiers de droit, 23(4), 823–845.

² Le décret exécutif 15 – 58 ne fait aucune distinction entre les clinets particuliers, professionnels ou publics, en citant le terme “client” une fois à l'article 28 relatif aux conditions légales du contrat de vente de véhicules et l'article 32 relatif au non respect par le concessionnaire des termes de la commande passée par le client.

Mais la clientèle particulière est aussi la plus difficile à conserver. Elle est volatile, non pas pour abandonner l'automobile, mais pour aller de constructeur en constructeur³. Le marché algérien ne cesse également de s'accroître et de se développer. Un expert du domaine de l'automobile déclare à la presse nationale que « Le client algérien est de plus en plus exigeant avec d'avantage de connaissance sur les produits »⁴.

S'ajoutent aux clients privés, les professionnels qui ont aussi besoin de l'automobile et qui représentent une clientèle qui a des exigences spécifiques et avec laquelle il est plus facile d'établir une relation durable si l'on sait lui apporter un service de qualité. Ainsi, les loueurs de voitures sont devenus aujourd'hui des clients importants de l'industrie automobile. Ils comptent pour les constructeurs, mais également pour les distributeurs, avec de plus en plus d'agences de locations indépendantes ou franchisées, qui achètent directement les véhicules au distributeur sans que s'en mêle le constructeur⁵.

La pratique algérienne de la location de voiture est restée de façon classique axée sur le service rendu au locataire, tandis qu'en France les particuliers et les entreprises sont de plus en plus clients de la location, car les dernières offres, LOA (location avec option d'achat) et LLD (location longue durée) sont

¹ Ces chiffres sont publiés sur le site de l'Institut National de la statistique et des études économiques qui affirme sur son site que **le nombre d'immatriculations de voitures particulières neuves permet de suivre l'évolution du marché automobile français et constitue l'un des indicateurs permettant de calculer la consommation des ménages en automobile.**

² Dans le monde de l'automobile, la rémunération des concessionnaires, en plus de la marge prise sur chaque véhicule, provient en grande partie des primes. Or, ces primes sont liées aux volumes. En venant acheter en fin de mois, le client pourra plus facilement faire plier le professionnel si ce dernier a besoin de faire quelques ventes supplémentaires pour remplir ses objectifs. Cela s'avère encore plus vrai en fin d'année. Le législateur algérien fait obligation aux concessionnaires dans l'article 29 du décret exécutif 15 – 58 relatif à la concession automobile de faire figurer les remises si éventuellement elles existent.

³Garçon, Anne-Françoise, ed. L'automobile: Son monde et ses réseaux. Rennes: Presses universitaires de Rennes, 1997. P. 129.

⁴M. YEDDANE, expert dans le domaine automobile. www.algerie-eco.com

⁵ Il n'y a pas de formation spécifique exigée pour la profession de loueur de voitures. La plupart des acteurs du secteur pratiquent une activité annexe de revente ou de réparation automobile. L'inscription au registre du commerce et des sociétés est nécessaire tant en droit algérien qu'en droit français. A l'inverse de la loi algérienne qui n'exige rien de particulier, en France, le locataire doit remplir certaines conditions: être âgé de plus de 21 ans, posséder un permis de conduire valide depuis plus d'un an. Les dispositions relatives au contrat de location sont régies par le Code Civil en ces articles 54 et suivants en droit algérien et les articles 1719 et suivants en droit français. Sauf qu'en France cette activité est aussi encadrée par un arrêté ministériel du 18 avril 1991. La location de véhicules utilitaires est réglementée est soumise en France à la loi d'orientation des transports du 30 Décembre 1982.

devenues avantageuses, en proposant des formules « tout compris »: location du véhicule, assurance et entretien.

Même les distributeurs ont dû, avec ces nouvelles offres, se transformer en loueurs, ce qui n'est pas leur premier métier, mais constitue une adaptation aux nouvelles tendances de consommation automobile¹.

-L'Etat, les collectivités locales et les entreprises publiques

En Algérie un texte spécial régit le parc automobile public². En effet, les dispositions de ce texte ont pour objet de définir les parcs des véhicules administratifs et de fixer les règles de leur constitution ainsi que les conditions d'acquisition, d'affectation, de gestion, d'utilisation, d'entretien et de réforme des véhicules administratifs relevant des services de l'Etat, des collectivités locales, des établissements publics à caractère administratif et des institutions et organismes publics financés totalement sur le budget de l'Etat. Le législateur algérien fait organiser le parc public en dressant une classification par rapport au service rattaché et à la fonction de chaque véhicule³.

¹ V. CHIRON, la location automobile de courte durée ; portrait sectoriel. Ce dossier a été édité par l'Observatoire de l'Association Nationale pour la Formation Automobile. <https://observatoire.anfa-auto.fr>.

² Décret exécutif n° 10-115 du 3 Joumada El Oula 1431 correspondant au 18 avril 2010 relatif aux parcs des véhicules administratifs affectés aux services de l'Etat, des collectivités locales, des établissements publics à caractère administratif et aux institutions et organismes publics financés totalement sur le budget de l'Etat.

³ Art. 2. - Les parcs des véhicules administratifs sont constitués de véhicules officiels, de véhicules de servitude qui leur sont rattachés, de véhicules de fonction et de véhicules de service.

Art. 3. - Au sens du présent décret, il est entendu par:

- **véhicule officiel**: tout véhicule mis à la disposition exclusive d'un membre du Gouvernement ou d'un titulaire d'un emploi civil assimilé, dans le cadre de l'exercice de ses fonctions ;

- **véhicule de fonction de catégorie I**: tout véhicule mis à la disposition exclusive d'un secrétaire général de ministère ou d'un titulaire d'un emploi civil assimilé, dans le cadre de l'exercice de leurs fonctions, et des magistrats exerçant les fonctions judiciaires classées au 1er groupe du grade hors hiérarchie ;

- **véhicule de fonction de catégorie 2**: tout véhicule mis à la disposition exclusive d'un wali dans le cadre de l'exercice de ses fonctions ;

- **véhicule de fonction de catégorie 3**: tout véhicule mis à la disposition exclusive d'un titulaire d'une fonction - supérieure de l'Etat classée dans les catégories de E1 à G, ou titulaire d'un emploi civil assimilé dans le cadre de l'exercice de leurs fonctions, et des magistrats exerçant les fonctions de président de chambre à la Cour suprême et au Conseil d'Etat, de président de Cour et de procureur général près la Cour, de président de tribunal administratif et de commissaire d'Etat près le tribunal administratif ;

En application de l'article 13 du dispositif relatif à l'organisation du parc automobile public, un arrêté interministériel a été pris pour fixer les normes et spécifications applicables pour l'acquisition de véhicules administratifs affectés aux services publics¹. Force est de signaler que le législateur algérien fait exclure par l'article 03 et l'article 04 de l'arrêté interministériel du 23 juillet 2015, sous certaines conditions, les véhicules neufs importés s'inscrivant dans le cadre de marchés publics et les véhicules administratifs destinés aux services publics du champ d'application de l'arrêté du 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs. A l'instar donc de son homologue français, le législateur algérien sépare, par des textes de loi différents, le parc automobile public, dans sa constitution et sa gestion, du parc automobile privé. L'État français, les collectivités locales et les grandes entreprises publiques sont aussi une clientèle importante. Chaque année, ce sont en effet près de 15.000 véhicules qui sont achetés par ces clients. Chez les constructeurs, des services dédiés à la vente aux « grands comptes » comme ceux de l'Etat et grandes entreprises telles que la Poste ont été développés². En Algérie et beaucoup plus en France, l'industrie et la distribution automobile ont beaucoup changé ces dix dernières années.

- **véhicule de fonction de catégorie 4:** tout véhicule affecté à une collectivité locale et mis à la disposition exclusive d'un président d'assemblée populaire de wilaya ou de commune, dans le cadre de l'exercice de ses fonctions électives ;

- **véhicule de service:** tout véhicule affecté aux services de l'Etat, des collectivités locales, des établissements publics à caractère administratif, des institutions et aux organismes publics financés totalement sur le budget de l'Etat, soit pour effectuer des missions d'administration générale et/ou pour accomplir des missions de service public dévolues, en vertu de la législation et de la réglementation en vigueur, à l'administration ou à l'organisme affectataire ;

- **véhicule de servitude:** tout véhicule servant à l'escorte d'un véhicule officiel.

¹ Arrêté interministériel du 20 juillet 2010 déterminant les normes et spécifications applicables pour l'acquisition des véhicules administratifs affectés aux services de l'Etat, des collectivités locales, des établissements publics à caractère administratif et aux institutions et organismes publics financés totalement sur le budget de l'Etat.(JO n° 52 du 12/09/2010).

²La tâche des constructeurs sera désormais plus ardue avec les nouvelles exigences sur la protection de l'environnement. En effet, une série de décrets publiés le 12 janvier 2017 au journal officiel français indique comment des acteurs comme l'Etat ou les collectivités locales devront agir pour renouveler leurs flottes de véhicules afin de lutter contre la pollution de l'air. Rappelons que l'article 37 de la nouvelle loi sur la transition énergétique prévoit que les collectivités territoriales, lorsqu'elles « *gèrent directement ou indirectement un parc de plus de 20 autobus ou autocars* », doivent acquérir, lors du renouvellement de ce parc, 50 % de véhicules propres en 2020 et 100 % en 2025. LOI n° 2015-992 du 17 août 2015 relative à la transition énergétique pour la croissance verte.JORF n°0189 du 18 août 2015 page 14263 texte n° 1.

De nouveaux acteurs sont entrés en jeu, de nouvelles technologies ont émergé, de nouvelles manières de produire et de distribuer se sont développées et l'environnement économique a beaucoup évolué. Ces différents éléments interagissent entre eux conduisant à une nouvelle configuration de la structure de l'industrie et de la distribution automobile. Il est important donc que la loi suive pour structurer ces différents acteurs afin d'organiser au mieux le fonctionnement de la distribution automobile.

Chapitre 02:

Le fonctionnement du secteur automobile

L'industrie automobile fonctionne par un processus que l'on peut, en simplifiant, résumer aux étapes suivantes: innovation, conception, fabrication, vente et entretien. Les distributeurs automobiles, dans leur diversité, se trouvent dans une unité sous forme d'un réseau qui est constitué par une disposition de contrats identiques. La création d'un réseau commercial est un instrument stratégique pour un constructeur, un importateur ou un grossiste qui vise à faire élargir les débouchés de ses produits. Un bon réseau mène à couvrir une zone géographique étendue et par conséquent, une quantité considérable de clientèle. Cela est d'autant plus vrai sur le marché national que sur le marché international. Par ailleurs, l'existence du réseau et sa bonne gestion produisent des avantages certains à l'égard du constructeur concédant, du concessionnaire aussi, mais encore au profit du consommateur. Ainsi, l'efficacité du commerce automobile dépend du réseau par lequel les véhicules arrivent au dernier stade de la chaîne économique. Aussi et de façon indéniable, la richesse et la véritable spécificité de la distribution automobile surgit à travers les activités accomplies par les acteurs responsables de cette forme de commerce.

Ces acteurs sont aussi nombreux que différents, mais surtout complémentaires et qui assurent la production et la diffusion auprès des consommateurs. En effet, ces acteurs sont les constructeurs (et dans une moindre mesure équipementiers), les filiales, les concessionnaires ou distributeurs, les agents, les réparateurs agréés pour finalement arriver en bout de chaîne au client final. Il convient donc, à ce stade d'étude, de s'intéresser à l'activité qui précède la distribution des véhicules neufs et qui est leur production par une industrie qui est tout aussi structurée que la distribution.

Section 01: l'activité du constructeur automobile

Le constructeur est l'élément premier de la distribution automobile puisqu'il crée, fabrique, commercialise et organise le réseau de distribution automobile. En effet, le constructeur automobile est un agent économique qui intervient dans le secteur de la construction automobile. C'est une entreprise, qui, en règle générale, conçoit, fabrique et produit des véhicules. Les grands constructeurs automobiles sont des firmes de dimension internationale¹ dont les origines se retrouvent bien souvent aux Etats-Unis, en Europe occidentale (France, Allemagne, Italie, Grande-Bretagne) et en Extrême-Orient (Japon, Corée du sud)². Ainsi, il s'agit d'étudier en premier lieu la configuration du secteur de la construction automobile (paragraphe 01), pour ensuite se consacrer à la réglementation prévue par le législateur algérien et français (paragraphe 02).

¹ En 1914, on pouvait trouver jusqu'à 155 constructeurs automobiles en France. De nombreux petits constructeurs de voitures comme les Ateliers de construction de motocycles et d'automobiles (ACMA) implantés dans la Nièvre n'ont survécu qu'une douzaine d'années (de 1950 à 1962) avec la fabrication du scooter Vespa et de l'automobile Vespa 400. Berliet était à l'origine un fabricant automobile français, spécialisé dans les véhicules de luxe jusqu'en 1939. Après la Seconde Guerre mondiale, son activité se dirige vers les poids-lourds. Rattaché à Renault en 1975, il disparaît en 1978. Chacun à leur façon, tous ces petits fabricants de voitures ont amélioré un aspect technique ou esthétique du véhicule, avant de laisser leur place aux plus grands. Fridenson Patrick. Une industrie nouvelle: l'automobile en France jusqu'en 1914. In: *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, tome 19 N°4, Octobre-décembre 1972. pp. 557-578.

² Parmi les principaux groupes automobiles mondiaux, il y a lieu de citer:

- GENERAL MOTORS Chevrolet (USA), Opel-Vauxhall (Europe), Pontiac (USA), GMC (USA), Oldsmobile (USA), Saturn (USA), Cadillac (USA), Holden (Australie), Saab (Suède), Isuzu (Japon), Buick (USA).
- TOYOTA Toyota (Japon), Daihatsu (Japon), Lexus (Japon)
- FORD MOTOR COMPANY Ford (USA), Mazda (Japon), Volvo (Suède), Mercury (USA), Lincoln (USA)
- VOLKSWAGEN Volkswagen (Allemagne), Audi (Allemagne), Seat (Espagne), Skoda (Rép. Tcheque), Bentley (Grande Bretagne), Lamborghini (Italie), Rolls-Royce (Grande Bretagne)
- DAIMLER-CHRYSLER Dodge (USA), Mercedes (Allemagne), Chrysler (USA), Jeep (USA), Smart (Allemagne), Plymouth (USA), Mitsubishi (Japon)
- HYUNDAI Hyundai (Corée du Sud), Kia (Corée du Sud)
- HONDA Honda (Japon), Acura (Japon)
- PSA Peugeot (France), Citroën (France)
- NISSAN Nissan (Japon), Infiniti (Japon)
- RENAULT Renault (France), Dacia (Roumanie), Samsung (Corée du Sud)
- FIAT Fiat (Italie), Alfa Romeo (Italie), Lancia (Italie), Ferrari (Italie), Maserati (Italie)
- SUZUKI Suzuki (Japon), Maruti (Inde)
- BMW BMW (Allemagne), Mini (Grande Bretagne)

Paragraphe 01: la configuration du secteur de l'industrie automobile

La dimension organisationnelle du secteur de l'industrie automobile est largement étudiée par les chercheurs en sciences de gestion, de l'économie et du droit des relations d'affaires. L'examen de la recherche scientifique consacrée à cette forme de coopération entre entreprises révèle des thèmes récurrents traitant de la nature évolutive et importante de ce créneau, ainsi que de l'intérêt particulier portée par la loi à l'encadrement efficace et efficient de l'industrie automobile. Toutefois, il est très difficile de cerner la filière automobile en particulier quand on aborde l'ensemble des acteurs intervenant dans ce secteur de l'économie. Néanmoins, l'activité de la production automobile aussi bien nationale que mondiale présente une spécificité indéniable à travers des caractères propres.

A) les acteurs de la construction automobile

La filière automobile repose sur une organisation pyramidale au sommet de laquelle nous retrouvons les constructeurs, puis leurs partenaires privilégiés, les équipementiers de rang 1 dont l'activité est exclusivement consacrée à la fabrication d'équipements destinés aux véhicules et à la suite desquels se trouvent des fournisseurs sous-traitants d'une partie ou une autre du véhicule. Cette structuration, datant des années 80, a permis de soulager graduellement le rôle du constructeur dans des activités risquées sujettes aux fluctuations du marché. Cela conduit désormais ce dernier à se focaliser sur certaines parties du processus productif ainsi que sur la coordination de la production au niveau global. Ainsi l'étude de la chaîne menant à la construction de l'automobile peut être divisée en deux ; les constructeurs d'abord et les fournisseurs ensuite.

1) Les constructeurs automobiles:

Le dictionnaire Larousse définit le constructeur comme une personne qui construit ou fait construire des monuments, des édifices. Un groupe, une société qui construit des édifices ou des appareils. Tout architecte, entrepreneur ou technicien, tout vendeur d'immeuble après achèvement et, enfin, tout mandataire assimilé à un locateur d'ouvrage¹. La définition semble clairement mener vers un autre secteur qui est celui de la construction immobilière. Qu'en est-il de la construction automobile?

¹ Le Petit Larousse illustré 2013, Paris, Larousse, 2012, p. 253

Certains auteurs définissent le secteur de la construction automobile comme l'ensemble des activités économiques de conception, de fabrication et de commercialisation des véhicules de type tourisme et poids-lourds. La construction automobile est la production de véhicules de tourisme et de commerce¹. L'activité de ce secteur consiste donc pour les entreprises à concevoir, fabriquer et commercialiser leurs automobiles. Toutefois, les constructeurs ne sont actuellement que des assembleurs, autrement dit, ils ne font qu'assembler les pièces fabriquées par des équipementiers notamment². De ce fait, le texte algérien ne vise que les assembleurs, c'est-à-dire que ceux-ci n'ont plus que des usines pour effectuer l'assemblage des pièces produites par des « équipementiers » auxquels sont dévolues les tâches de conception et de fabrication des pièces ou des sous-ensembles. En effet, les dispositions du décret relatif au montage de véhicules concernent la ligne d'assemblage typique de production de véhicules qui assemble des pièces et des composants provenant de diverses usines de fabrication. Les éléments d'un véhicule peuvent être fabriqués au sein d'une même entreprise ou être achetés à d'autres entreprises étrangères par la voie de l'importation, ou locale par la voie de la sous traitance³. A juste titre, le législateur algérien laisse toutes les options ouvertes aux investisseurs étrangers travaillant en partenariat avec les intervenants locaux. Concernant le terme « constructeur », le texte précise clairement qu'il s'agit d'un investisseur étranger prenant participation dans le capital social d'une société algérienne⁴. Rappelons ici que la règle impose que les investissements

¹ L. CARROUE, Le cœur de l'automobile américaine a cessé de battre, *Le Monde diplomatique*, février 2009

² L. DE MAUTORT. Concurrence internationale et norme de production dans l'industrie automobile. In: *Revue d'économie industrielle*, vol. 19, 1er trimestre 1982. pp. 1-14.

³ À l'occasion de la 13e édition du Salon de la sous-traitance, de l'équipement automobile et les services de mobilité « Equip-Auto 2019 », le secrétaire général de la BASTP déclare que « La bourse algérienne de sous-traitance et de partenariat (BASTP) et des groupes industriels publics ont signé en 2018, pas moins de cinq conventions, pour faciliter l'accès des PME aux marchés de ces donneurs d'ordres ». Selon ses dires, ces conventions visent entre autres à fournir à ces donneurs d'ordres, à leur demande, des listes de sous-traitants locaux susceptibles de répondre à leurs besoins en matière de pièces détachées et autres fournitures industrielles fabriquées localement. <http://www.elmoudjahid.com/> Publié le : 15-03-2019.

⁴ Les investissements directs étrangers sont les mouvements internationaux de capitaux réalisés pour créer, développer ou maintenir une filiale à l'étranger ou pour exercer le contrôle sur la gestion d'une entreprise étrangère. Les IDE en abgégé sont motivés essentiellement par la réduction des coûts et l'exploitation à distance de ressources naturelles coûteuses. Aussi, l'utilisation d'une main-d'œuvre moins onéreuse et la recherche d'avantages fiscaux constituent des raisons pour lesquelles les grandes entreprises internationales investissent à l'étranger à la recherche de nouveaux marchés. Les investissements étrangers restent relativement profitable aux pays d'accueil. Grâce aux transferts de

étrangers ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital social¹.

Le domaine de prédilection du capital étranger en Algérie est essentiellement celui des hydrocarbures². Son introduction dans les autres créneaux d'activités est plus lente avec une présence plus forte dans le commerce et les services que dans la production industrielle³. Pour encourager cette dernière, la formule exigée par la loi reste le partenariat entre des entreprises nationales et étrangères. De 1994 à 2001, l'APSI⁴ a enregistré un bon nombre de projets déclarés en

technologie induits, Néanmoins, ces investissements sont plus discutés et ambigus sur leur emploi dans les pays investisseurs, sur les conditions de travail et sur l'environnement.

¹ Instaurée en vertu de la loi finances 2009, la règle dite 51/49 % fixe le seuil de la part de participation d'un investisseur étranger dans une société de droit algérien à 49% du capital social, contre un taux de 51% pour l'investisseur local. En 2016, cette règle a été retirée du code de l'investissement algérien, pour être encadrée, depuis, par les lois de Finances successives jusqu'à nos jours. Par contre, l'investissement étranger en France est libre de tout contrôle administratif, même s'il peut nécessiter une déclaration complémentaire. De plus, le législateur français ne le conditionne à aucun montant minimal investi en France ou à la création d'emplois. Ce sont donc les mêmes règles qui s'appliquent pour les investisseurs français, sauf si l'investissement étranger concerne un secteur « sensible », une autorisation préalable du ministère de l'économie est nécessaire. Sont notamment dits sensibles les secteurs des jeux d'argent, de la sécurité privée, l'évaluation et la certification de la sécurité dans les technologies de l'information. Il apparaît donc qu'une société algérienne ou une personne privée de nationalité algérienne qui souhaite investir en France sont soumises aux mêmes règles que des investisseurs français. Elles peuvent être amenées à devoir établir une ou deux déclarations mais cela n'alourdit pas sensiblement les formalités liées à une constitution de société ou une prise de participation. En ce sens, il n'y a pas d'obstacle à l'investissement étranger en France. Néanmoins, Le cadre juridique des investissements étrangers réalisés en France a été modifié dernièrement par la loi PACTE. Un décret (Décret 2019-1590) et un arrêté (Arrêté ECOT1937237A) publiés le 31 décembre 2019 viennent préciser le nouveau régime juridique et notamment la procédure d'autorisation préalable du ministre de l'économie.

² Le cadre juridique relatif à l'investissement en matière d'hydrocarbures en Algérie est constitué par la loi n° 05-07 du 28 avril 2005 modifiée et complétée par l'ordonnance n° 06-10 du 29 juillet 2006. Cette loi définit les modalités d'exercice des activités de recherche, exploitation, transport par canalisations, raffinage, transformation, commercialisation, stockage et distribution des produits pétroliers. Elle détermine également les droits et obligations des structures utilisées à cet effet. Dans le même esprit de la politique nationale, une clause de participation de l'entreprise nationale SONATRACH SPA doit figurer dans les contrats de recherche et d'exploitation. Le taux de participation de SONATRACH est d'au moins 51%.

³T. HAMAMDA MOHAMMED, « Privatisation des entreprises publiques en Algérie », *Géoeconomie*, 2011/1 (n° 56), p. 133-157. DOI: 10.3917/geoec.056.0133. URL: <https://www.cairn.info/revue-geoeconomie-2011-1-page-133.htm>

⁴ Initialement APSI, Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement de 1993 à 2001, puis ANDI, Agence Nationale de Développement de l'Investissement, cette institution gouvernementale s'est vue confier la mission de facilitation, de promotion et d'accompagnement de l'investissement. l'Andi a donc remplacé l'APSI dans le souhait

partenariat totalisant un montant considérable en investissement. Ce montant est partagé entre certains secteurs de l'industrie, l'emploi et les services. Pour la construction automobile et malgré le retard accusé par l'Algérie, il faut noter que le législateur s'y est pris de façon progressive pour introduire cette activité dans la sphère industrielle nationale. En effet, point de trace du terme montage ou production automobile dans le texte de 2007 relatif à la concession automobile. Le législateur définit l'activité de concessionnaire comme celle qui consiste en l'importation et la vente de véhicules automobiles neufs achetés à un constructeur étranger. La première disposition ayant imposé aux concessionnaires une activité industrielle et/ou semi – industrielle fut la loi n° 13 – 08 portant loi de finances de 2014. En effet, l'article 52 de ce texte exige pour la première fois des concessionnaires de dépasser l'importation comme seule façon d'exercer l'activité de concessionnaire¹.

En application de cet article est promulgué ultérieurement un arrêté du 26 mai 2014 émanant du ministre de l'industrie et des mines et dont le décret de 2015 va reprendre mot à mot l'article 03. En effet, l'article 24 du décret 15 – 58 impose au concessionnaire d'installer une activité industrielle et/ou semi – industrielle ou toute activité ayant un lien direct avec le secteur de l'industrie automobile. Ce n'est que deux ans après que l'Algérie verra sortir son premier texte relatif à l'activité de production et de montage de véhicules sur le territoire national. Ce nouveau texte stipule que cette activité est ouverte aux opérateurs constitués sous la forme de sociétés commerciales conformément à la législation en vigueur. Cette dernière impose à l'investisseur étranger de ne détenir que 49 % du capital social garantissant le reste pour les investisseurs locaux.

d'améliorer et de consolider l'image de marque de l'Algérie à l'étranger avec un slogan qui fait référence: « Pour ceux qui voient loin, l'Algérie c'est tout près ».

¹ Art. 52. Les concessionnaires automobiles ne sont autorisés à vendre les véhicules importés qui doivent répondre aux normes de sécurité reconnues à l'échelle mondiale que dans le cadre du réseau de distribution pour lequel ils sont dument agréés par les services habilités du ministère chargé de l'industrie.

Il est interdit aux concessionnaires automobiles d'importer des véhicules pour le compte d'autres concessionnaires en dehors de leur propre réseau de distribution, pour lequel ils sont dument agréés par les services habilités du ministère chargé de l'industrie.

Les concessionnaires automobiles sont tenus, à compter de la date de publication de la présente loi au Journal officiel, d'installer une activité industrielle et/ou semi-industrielle ou toute autre activité ayant un lien direct avec le secteur de l'industrie automobile, dans un délai maximum de trois (3) ans.

Le défaut d'entrée en production à l'expiration de ce délai entraîne le retrait de l'agrément. Les investissements réalisés dans ce cadre peuvent bénéficier des avantages consentis dans le cadre de l'ANDI.

Les modalités d'application du présent article sont définies par un arrêté du ministre chargé de l'industrie.

Certains auteurs algériens considèrent cette règle comme un frein au développement des investissements étrangers en Algérie¹. Conscients de cette situation, les pouvoirs publics², selon la presse nationale³, envisagent d'introduire des remaniements qui dérogeraient au principe de répartition des bénéfices proportionnellement à la part de chacun des associés dans le capital social. Cette dérogation pourrait figurer comme clause de contrat et dans les statuts de joint-venture, indépendamment de la règle des 51-49%. Pour y parvenir, faut-il une réforme ou la règle dérogatoire est-elle déjà prévue par les textes en vigueur ?

L'article 425 du Code Civil pourrait apporter une réponse à cette question. Selon le 1er alinéa de cet article: « Si la part de chacun des associés dans les bénéfices n'est pas déterminée dans l'acte de société, cette part est fixée en proportion de sa mise dans le fonds social ». Autrement dit, la répartition des dividendes n'est fixée en proportion des parts détenues par chaque associé dans le capital social que dans la mesure où les statuts n'ont pas prévu une autre répartition⁴. Ce principe, prévu au chapitre III du Code Civil algérien qui traite des règles communes du contrat de société, s'appliquerait donc à toutes les formes de sociétés⁵. En droit français, c'est l'article 1844-1 du Code Civil qui prévoit: « La part de chaque associé dans les bénéfices et sa contribution aux pertes se détermine à proportion de sa part dans le capital social et la part de l'associé qui n'a apporté que son industrie est égale à celle de l'associé qui a le moins apporté, le tout sauf clause contraire ».

Le principe, selon cet article est celui de la répartition proportionnel des résultats. Mais ce principe ne découle que d'une règle supplétive ; il s'applique sauf clause contraire des statuts⁶.

¹ A. TAIBI. Les limites du principe de la liberté d'investir en droit algérien. In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 65 N°3, 2013. pp. 763-787.

² Pour mémoire, en juin 2014, le ministre algérien de l'Industrie et des Mines, Abdesselam Bouchouareb avait expliqué que la règle 51/49 « est appelée à disparaître en 2020, année de l'entrée en vigueur de la disparition des barrières tarifaires et l'établissement de la zone de libre-échange, conformément à l'Accord d'association avec l'Union européenne ». Le Premier ministre algérien avait également évoqué un délai de grâce de 4 à 5 ans avant de revoir la règle 51/49 dans le cadre des négociations pour le processus d'adhésion de l'Algérie à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

³ « Projet de loi relatif au code de l'investissement: l'Etat lâche du lest », Elwatan; le Vendredi 27 Novembre 2015.

⁴ M. SALAH. Les sociétés commerciales. T1, les règles communes- la société en nom collectif- la société en commandite simple. EDIK 2005, p. 97.

⁵ Ibid.

⁶ COZIAN et VIANDIER, Droit des sociétés, Litec, 1996, p. 223.

Ainsi, les statuts peuvent prévoir qu'un associé qui apporte 51 % peut n'avoir que 20% des bénéfices. La clause relative à la répartition des dividendes doit, selon le code civil algérien, être intégrée dans les statuts de la société¹. Or, en droit français, elle peut être prévue dans un acte extérieur tel que le pacte d'actionnaire. Cependant, les deux législateurs ont prévu des limites à cette clause dérogatoire. En droit Algérien, aux termes de l'alinéa 1 de l'article 426 du Code Civil: « S'il est convenu d'exclure l'un des associés de la participation aux bénéfices ou aux pertes de la société, le contrat de société est nul ». Toutefois, l'article 733 du Code de Commerce prévoit: « La nullité de la société ne peut non plus résulter de la nullité des clauses prohibées par l'article 426 alinéa 1er du Code Civil ». L'alinéa 2 de l'article 1844-1 du Code Civil Français considère comme lésive, donc nulle, toute stipulation attribuant à un associé la totalité du profit dégagé par la société ou l'exonérant de la totalité des pertes. Cependant, l'article L235 du code de commerce précise: « ...La nullité de la société ne peut non plus résulter des clauses prohibées par l'article 1844-1 du code civil ». Compte tenu de ce qui précède il est permis de conclure qu'en l'état actuel de la législation, une clause dérogatoire à la règle 51-49% est possible.

Une doctrine algérienne affirme qu'il serait souhaitable que la réforme envisagée puisse permettre qu'une telle clause soit prévue dans un acte séparé et non exclusivement dans les statuts². Dans la même idée, une autre doctrine avance qu'une telle réforme encouragerait, sans aucun doute, les flux d'investissements, en particulier si elle est suivie d'un assouplissement de la réglementation nationale des changes pour les conditions de transfert des bénéfices des sociétés étrangères exerçant en Algérie³. Notons ici qu'avant l'empire de ce texte il n'existait pas d'usine d'assemblage ou de production intégrée de véhicules neufs en Algérie⁴.

¹ Taibi Achour. Les limites du principe de la liberté d'investir en droit algérien. Précité.

² A. BOZETINE, Les investissements étrangers en Algérie: Une clause dérogatoire à la règle 51-49% est-elle possible ?. <http://www.avocats-bah.com/>

³ *Hafiz Chems-Eddine*, La réforme du droit Algérien des investissements et ses défis. Publié sur le site le 11 juillet 2017 <http://www.fusions-acquisitions.fr/>

⁴ Exemption faite pour le groupe SNVI qui est une entreprise Nationale des Véhicules Industriels (SNVI), Entreprise Publique Economique constituée en société par actions depuis mai 1995, produit et commercialise des véhicules industriels. L'Entreprise nationale de véhicules industriels (SNVI) a pour vocation la conception, la fabrication, la commercialisation et le soutien après-vente d'une importante gamme de produits variés. Au capital social de 2.200.000.000 DA, détenu en totalité par l'Etat, la SNVI construit des camions et camions-tracteurs, autocars, des autobus, des équipements de carrosserie industrielle et des équipements ferroviaires. La SNVI a récemment pris part à deux projets que le ministère de la Défense nationale a conclus en juillet dernier avec le fonds émirati

La construction automobile dans notre pays ne fonctionnait qu'à travers l'import en CBU¹, c'est-à-dire que tous les véhicules vendus en Algérie sont importés déjà montés, en provenance des usines à travers le monde. Les liens avec des sous-traitants (fournisseurs ou équipementiers) locaux étaient inexistantes, le tissu industriel local n'offrant que très peu d'opportunités aux investisseurs étrangers pour développer ce type d'accords. D'autant plus que le secteur automobile algérien était uniquement un marché de distribution caractérisé par la multiplication des concessionnaires et un multi-marquisme en violation de toutes les normes de conformité et de sécurité. Les véhicules commercialisés en Algérie devront, désormais, satisfaire aux normes de sécurité et de protection de l'environnement, et notamment celles en vigueur dans le pays constructeur². Or, l'obligation d'investir dans la production existait déjà dans la législation économique algérienne. On la trouve consacrée dans la circulaire n° 63 du 20 août 1990 relative aux conditions d'installation des grossistes et des concessionnaires, rendue par le ministère du Commerce sur la base de l'article 41 de la loi de finances complémentaire de l'année 1990. Ce texte précurseur oblige ces deux catégories d'agents économiques agréés à « promouvoir la production sur place soit d'une manière directe (...) ou en s'associant à d'autres agents économiques (...) »³. L'exercice de l'activité de concessionnaire automobile exigeait, outre le registre du commerce, un agrément délivré par le ministère de l'Industrie. Effectivement, le législateur algérien a commencé par un assainissement du secteur de la distribution en 2015 pour arriver à celui de la production en 2017 en mettant les deux activités ensemble. Le nouveau texte, qui a, rappelons le, pour objet de fixer les conditions d'exercice de l'activité d'importation et de commercialisation de véhicules de tourisme ou utilitaires ainsi que les engins roulants, stipule clairement que les concessionnaires

«Aabar » et l'allemand Daimler Benz (partenaire technologique) pour construire des véhicules industriels en Algérie. Les deux projets, détenus à 51% par l'Algérie et 49% par le partenaire étranger, conformément à la loi en vigueur, produiront annuellement, à compter de fin 2013, quelque 16.500 véhicules industriels, dont 15.000 camions, de marque Mercedes-Benz. Ils permettront, selon les estimations, de multiplier par cinq la production actuelle de la SNVI qui a construit plus de 2.000 véhicules en 2011 d'un montant global de 20 milliards de DA.

¹ Completely built-up unit. Unité complètement construite.

² Article 21 § 2 du décret exécutif 15 – 58 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaire de véhicules neufs: « Les véhicules neufs importés doivent répondre aux normes de sécurité et de protection de l'environnement prévues par la législation et la réglementation en vigueur ou à défaut aux normes reconnues à l'échelle mondiale sans qu'elles ne soient en deçà de celles applicables dans le pays d'origine du constructeur ».

³ Loi n° 90 – 16 du 7 août 1990 portant loi de finances complémentaire pour 1990, JO n°34 du samedi 11 août 1990. P. 950.

automobiles ne peuvent désormais importer que les marques de véhicules mentionnées dans leur cahier des charges¹.

Les services habilités du ministère de l'Industrie doivent ainsi communiquer aux services concernés des ministères des Finances et du Commerce la liste des marques commercialisées par les concessionnaires. La volonté était claire de la part des autorités publiques d'interdire de manière définitive les concessionnaires multimarques. L'arrêté ministériel précise aussi que les concessionnaires automobiles «sont tenus de réaliser un investissement dans l'activité industrielle et/ou semi-industrielle portant notamment sur la fabrication d'ensembles et/ou sous-ensembles de pièces destinées à l'industrie automobile». Et d'ajouter que l'investissement devra être réalisé dans un délai de 3 ans à compter du 1er janvier 2014 pour les concessionnaires en activités, et de 3 ans à compter de la date d'octroi de l'agrément pour les nouveaux opérateurs admis dans le secteur, sans quoi ceux-ci se verront retirer leur agrément². De manière subtile l'Algérie montre par la loi, la transition d'une politique de consommation à une politique de production.

En effet, suite à ce texte relatif à la concession automobile, est promulgué le décret exécutif n° 17-344 qui fait des concessionnaires déjà exerçant sur le terrain, des assembleurs soumis à de nouvelles conditions d'exercice dans ce nouveau créneau de la production et du montage³. Par ailleurs, le nombre des concessionnaires voués à être des producteurs sur le marché local d'assemblage automobile sera "très limité", selon les déclarations des officiels algériens annonçant que l'application de la loi avait pour objectif de mettre de l'ordre dans le marché de l'automobile dans le cadre d'une démarche rationnelle visant à éviter un gaspillage des devises⁴.

¹ Article 27 du décret exécutif 15 – 58 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaire de véhicules neufs: « Le concessionnaire de véhicules neufs est tenu de s'approvisionner auprès d'un constructeur concédant et s'engage à n'importer que les véhicules dont les marques sont portées dans le cahier des charges. »

² Article 09 de l'arrêté du ministre de l'industrie et des mines du 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs.

³ Décret exécutif n° 17-344 du 9 Rabie El Aouel 1439 correspondant au 28 novembre 2017 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de production et de montage de véhicules. JO n° 68.

⁴ Lors de l'inauguration de la 26e édition de la Foire de la production algérienne (FPA), le Premier ministre, Ahmed Ouyahia, après avoir annoncé la décision de ne plus importer de véhicules à partir de 2018, a déclaré que "Il y a trop de demandes sur l'activité de l'assemblage l'automobile et l'Etat ne va pas consommer toutes les devises de l'Algérie en important des kits, nous mettrons de l'ordre dans ce marché"

Une analyse des dispositions du texte relatif à la concession et en particulier celles exigeant des installations de production comme condition de l'existence du concessionnaire et des intentions du gouvernement de limiter les intervenants dans le secteur de la production démontre clairement une opposition qui, si elle n'est pas à disparaître, fera disparaître bon nombre de concessionnaires qui, au sens de la loi, seront privés de l'agrément délivré par le ministère de l'industrie. Autrement dit, la profusion de demandes pour l'assemblage de véhicules en Algérie fait suite à l'obligation faite à tout concessionnaire qui commercialise des véhicules en Algérie de se convertir dans l'industrie automobile ou dans la fabrication de la pièce de rechange sous peine de voir son activité commerciale suspendue. Si l'on s'en tient aux propos du Premier ministre¹ qui fixe le nombre d'opérateurs à cinq pour l'automobile et cinq pour les camions, les places sont, pour ainsi dire, prises et l'Algérie n'autorisera aucun autre concessionnaire automobile à s'installer sur le marché. Aussi draconienne qu'elle soit, cette démarche du gouvernement est surtout dictée par l'affaiblissement des réserves de change du pays du fait de la baisse des cours du pétrole². Rappelons que le nouveau texte fait suite aux dispositions prises dans le cadre de la loi de finances, lesquelles concernent l'obligation pour les concessionnaires de n'importer que des véhicules respectant un certain nombre de normes de sécurité. Ces derniers ne sont aussi autorisés à vendre les véhicules que dans le cadre de leur propre réseau de distribution.

Le législateur algérien a, par ce texte, dévoilé son intention d'imposer plus de rigueur dans l'industrie automobile ainsi que les activités d'assemblage en Algérie, en édictant de nouvelles conditions, d'une part pour répondre aux objectifs économiques de relever un taux d'intégration acceptable et d'autre part pour réaliser des objectifs de régulation de façon à mettre terme à l'anarchie qui régnait dans le commerce automobile.

¹ Si le Premier ministre algérien s'approprie dans le domaine de l'automobile de larges prérogatives, c'est parce que de graves dérapages avaient été constatés auparavant dans des usines qui ont, d'une façon flagrante, violé les lois, notamment en matière de taux d'intégration. Désormais, le constructeur devra présenter un profil bien solide avant de pouvoir bénéficier du feu vert du ministère de l'Industrie, une autorité compétente en la matière, certes, mais devant désormais rendre compte au Premier ministre.

² Selon le Fonds monétaire international (FMI), sur la base d'un prix du baril de pétrole à 89 dollars, les revenus extérieurs de l'Algérie ne dépasseraient pas 48,9 milliards de dollars en 2015, contre 62,95 milliards en 2014 et 76,9 milliards en 2008. L'hypothèse d'un baril de pétrole à 89 dollars paraît, au demeurant, bien trop optimiste. Si les prix se maintiennent en 2015 à 50 dollars en moyenne, les recettes en devises seront divisées par deux et les recettes fiscales en recul d'un gros tiers.

Afin de mieux comprendre la stratégie de la politique nationale et la portée du dispositif normatif en matière d'intégration automobile, il faut mettre un peu de lumière sur les étapes de la fabrication d'un véhicule. En effet, le législateur algérien ne cite que les termes « production » et « montage » mettant à mal un processus de fabrication appliqué dans le monde. Avant d'arriver à la production ou au montage, une automobile passe par la conception qui est le travail effectué par une équipe pluridisciplinaire composée d'ingénieurs, de spécialistes de l'ergonomie¹, de stylistes intérieurs et extérieurs, de modélistes ou maquettistes et de spécialistes du marketing qui fixent les avantages et inconvénients liés au style, pour mener à la réalisation d'une automobile. Une fois conçue, l'automobile entame sa première étape de fabrication par l'emboutissage qui consiste dans la transformation des matières premières acquises par le fabricant sous forme des tôles d'acier, en pièces de carrosserie. Arrive ensuite la tôlerie qui constitue la deuxième étape du processus de fabrication. Les pièces de tôle et d'aluminium sont assemblées par soudure pour former la caisse du véhicule. La caractéristique de la tôlerie dans l'usine de fabrication est qu'elle est effectuée presque totalement de manière robotisée.

La peinture, troisième étape du processus de fabrication, a pour objectifs de protéger la caisse contre la corrosion et lui donner l'aspect final répondant aux exigences de qualité. Pour assurer l'étanchéité des véhicules, on applique du mastic sur chaque véhicule avant de le peindre². Le montage est l'étape la plus complète et la plus longue, c'est cette étape qui demande le plus de main d'œuvre en ce qu'elle est la moins automatisée³. Le Montage constitue la dernière étape du processus de fabrication. A cette étape sont assemblés et montés les éléments mécaniques, le poste de conduite, la miroiterie et l'habillage intérieur du véhicule (tapis, sièges...). La voiture doit pouvoir rouler normalement après le montage. Un minimum de 22 heures de travail est compté entre l'emboutissage et la livraison d'un véhicule en état de marche⁴. Le texte réglementaire du législateur algérien montre clairement un intérêt particulier porté par les autorités nationales à l'activité du montage. Or cette activité peut être effectuée à travers différents systèmes. Le législateur algérien fait consacrer à l'article 02 du décret exécutif 17 – 344 l'ouverture de notre pays à tous ces systèmes et la

¹ L'ergonomie est l'étude scientifique des conditions de travail et des relations entre l'être humain et la machine.

²F. BALLÉ, « AUTOMOBILE - Fabrication », *Encyclopædia Universalis* [en ligne], consulté le 26 novembre 2018. URL: <http://www.universalis.fr/encyclopedie/automobile-fabrication/>

³É. BÉZIAT, L'usine automobile de demain se passera de la ligne d'assemblage. Publié le 03 janvier 2017. www.lemonde.fr.

⁴ Ibid.

volonté claire de la politique nationale de respecter le processus technologique pour arriver à une production complète et nationale dite « made in bladi »¹. Ce processus doit passer par l'étape qui demeure la plus simple pour la construction d'une automobile. Appelée le DKD (dissembled knocked down), cette étape consiste en un remontage de véhicules démontés dans l'usine de provenance. Force est de constater que cette variante du montage véhicule n'apporte aucune valeur ajoutée à l'industrie locale, encore moins en termes de création d'emplois. C'est un système primaire que beaucoup de pays ont abandonné durant les années 1980 et 1990 à cause des surcoûts qui se répercutent sur le client final².

Est apparu ultérieurement le système SKD (semi knocked down) qui se pratique par le démontage d'un véhicule fabriqué sur une chaîne de production de la maison-mère. Une fois transféré via une logistique spécifique vers des unités de démontage, il fait l'objet d'un emballage très soigné de quelques composants du véhicule pour les envoyer à d'autres usines de montage où ils seront réassemblés. Les coûts de ce système sont onéreux et le sous-traitant devra concevoir des emballages assez personnalisés, notamment pour les fixations, la haute protection des composants et des pièces. Le prix moyen par véhicule varie entre 1 500 et 3 000 dollars que le Trésor public du pays d'accueil prend en charge³.

Dans le système qui suit, le MKD (medium knocked down) les carrosseries non finies sont envoyées vers le pays où la voiture devra être montée. Ces carrosseries peuvent au préalable être équipées d'autres composants préassemblés⁴.

¹**Activité de production ou de montage de véhicules:** Activités de fabrication de véhicules à partir de collections, composants, parties et pièces importés auprès d'un ou de plusieurs fournisseurs en un seul lot ou en lots séparés, formant un nécessaire complet d'assemblage par adjonction à des expéditions antérieures ou futures et/ou à un complément fabriqué par l'entreprise pour elle-même, ou par voie de sous-traitance ou d'acquisition auprès de producteurs locaux.

² C. CHARBIT, RAVIX JOEL-THOMAS, ROMANI PAUL-MARIE. Sous-traitance et intégration industrielle européenne. In: *Revue d'économie industrielle*, vol. 55, 1er trimestre 1991. L'économie industrielle internationale: une discipline en construction, sous la direction de Jacques Mistral. pp. 178-189.

³ HÉNIN PIERRE-YVES, RALLE, PIERRE, « Les nouvelles théories de la croissance: quelques apports pour la politique économique », *Revue économique*, Vol. 44, n° hors série, 1994.

⁴ Ce sont une soixantaine de pièces avec le moteur, la boîte, crémailler, suspensions, système de direction, de freinage, train arrière, les roues, ainsi que beaucoup de petites pièces (visserie, capteurs, etc).

Une fois l'opération validée, l'envoi est directement effectué vers les pays demandeurs où la production n'a pas encore commencé. Après, les carrosseries chargées sont finalement montées dans le pays de destination. Le coût avoisine aussi entre 1 000 et 2 000 dollars que le Trésor public du pays d'accueil prend en charge. Pour cause, les emballages personnalisés sont encore plus onéreux et sélectifs, allant d'un bon matériel pour la fixation optimale jusqu'à la protection des pièces unies¹. Actuellement, l'industrie algérienne est à l'étape SKD², la première d'une longue marche puisque, selon la loi, les constructeurs algériens devront passer au MKD au bout de deux ans avec un kit de plus en plus désassemblé, avant de basculer vers le CKD. Mais cela aura besoin de l'intervention d'un ensemble d'équipementiers locaux ayant réussi l'intégration et qui entourent l'usine de construction pour fournir les ensembles et les sous ensembles³.

Pour revenir au SKD, cette étape permet à notre pays l'utilisation d'un personnel qui est débutant dans l'industrie automobile, et ce contrairement aux MKD et CKD qui ont besoin d'une main d'œuvre expérimentée. Donc, l'industrie automobile en Algérie s'apparente maintenant à un grand centre de formation pour créer les futurs experts du CKD et du montage automobile. L'ambition de la politique nationale, dans 8 à 10 ans, est de construire le véhicule en CBU (Complete Built-up Unit) une fois le réseau de sous-traitants suffisant en place afin de passer à l'exportation du véhicule algérien sous licence de marque⁴.

¹Fédération Européenne Des Fabricants de Palettes et Emballages en Bois, règles de base communes pour l'emballage d'exportation. Septembre 2006. <http://www.seila.fr/>

² En définissant l'activité de montage à l'article 02, le législateur algérien évoque des composants en un seul lot (CKD), ou en lots séparés (MKD), formant un nécessaire complet d'assemblage.....

³ «L'industrie automobile est un écosystème dans lequel les constructeurs automobiles confient à leurs partenaires équipementiers une part importante non seulement de la production des composants, mais aussi de la conception des systèmes des automobiles.» Aschenbroich Jacques, «Le métier d'équipementier automobile du futur», *Annales des Mines - Réalités industrielles*, 2014/2 (Mai 2014), p. 35-39. DOI: 10.3917/rindu.142.0035. URL: <https://www.cairn.info/revue-realites-industrielles1-2014-2.htm-page-35.htm>

⁴ À partir de 1946, une distinction commence à s'imposer entre la production locale complète d'un véhicule (CBU, completely built up), et l'assemblage de véhicules, soit à partir de la totalité des pièces détachées (CKD, completely knocked down), soit à partir de sous-ensembles (SKD, semi-knocked down). Les pays qui assemblent des CKD ou des SKD ne sont pas considérés comme des pays producteurs d'automobiles. Freyssenet M., *La production mondiale des 50 premiers constructeurs automobiles existants, 1945-2015, tout véhicule*. 14 tableaux et graphiques. Document d'enquête. Édition numérique, freyssenet.com, 2009, 425 Ko. ISSN 7116 0941.

En effet, le décret exécutif relatif aux conditions et modalités d'exercice de l'activité de production et de montage de véhicules a comme mesure phare, l'obligation pour les investisseurs dans l'industrie de montage et celle dite «CKD» d'arriver à un certain taux d'intégration pour prétendre aux avantages d'investissement et de régime fiscal préférentiel prévus par la loi¹. Concernant les producteurs nationaux, les dispositions du texte les obligent clairement à inclure dans leur stratégie, l'exportation de leurs produits et à penser à mettre des prix concurrentiels². Désormais, tout constructeur national de l'automobile est appelé à exporter son produit et à fixer des prix plutôt «raisonnables» pour les consommateurs locaux. Le système dit « CKD » visé dans les années à venir par l'Algérie se veut un programme particulièrement lourd. Il consiste en l'envoi de composants automobiles de certains modèles de véhicules à partir de l'usine de fabrication des équipementiers fournisseurs à une autre usine située dans un autre pays où sera réalisé l'assemblage des éléments. La réussite de ce programme nécessite un transfert et une maîtrise des technologies à même de permettre au constructeur local d'intégrer des matériaux locaux³. L'autre mesure importante dans ce nouveau texte est l'exigence faite à ceux qui veulent installer des usines de montage en Algérie de s'associer avec le constructeur d'origine. L'article 02 réservé aux définitions désigne l'investisseur comme une entité de droit algérien entre une partie algérienne et un partenaire étranger. Ce dernier est cité par l'article 06 sous l'appellation de constructeur partenaire avec l'obligation d'une prise de participation dans le capital de la société de production de véhicules dont l'objet doit être mentionné dans les statuts en tant qu'activité de production et de montage de véhicules⁴.

¹ « Le bénéfice des avantages liés à l'investissement et au régime fiscal préférentiel prévus pour les collections destinées aux industries de montage et à celles dites CKD, est subordonné au respect des taux d'intégration tels que prévus par la réglementation en vigueur. » article 03 § 02 du décret exécutif n° 17-344 du 9 Rabie El Aouel 1439 correspondant au 28 novembre 2017 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de production et de montage de véhicules. JORA n°68.

² « L'opérateur est tenu de produire des véhicules compétitifs par référence aux produits importés du même modèle et s'engage à atteindre ce résultat dès la troisième année. A cette fin, il devra produire selon les pleines capacités de ses unités et exporter l'excédent de la production non écoulé sur le marché national. » Article 14 du deuxième chapitre relatif aux sanctions prévues pour le non respect des dispositions du décret exécutif n° 17-344.

³ Xavier Richet, Les Firmes multinationales du secteur automobile dans l'Europe du Sud - est européen et au Maghreb: intégrations régionales, stratégies nationales et concurrence. Colloque international « Attractivité territoriale et développement industriel » Organisé par le laboratoire LARAFIT Oran, 29 et 30 novembre 2015.

⁴ Sont désormais considérés en droit algérien comme investissement au sens de la nouvelle loi n°16-09 du 3 août 2016 relative au développement de l'investissement:

En effet, le législateur pose comme condition à l'obtention de l'autorisation provisoire d'exercice de l'activité délivrée par le ministre chargé de l'industrie « une participation du constructeur dans le capital social de la société de projet »¹.

Or en admettant que ces dispositions aient un effet rétroactif, la Société algérienne de fabrication des véhicules Mercedes Benz (SAFAV-MB), gérée par l'armée nationale algérienne et située à Tiaret, n'aurait pas le droit d'exercer. Constituée en 2014 sous la forme d'une société par action et dont les actionnaires sont l'entreprise de développement de l'industrie automobile (EDIV), le ministère de la Défense nationale (34 %), la SNVI (17 %) et le fonds d'investissement Emirati «Aabar» (49 %), cette société ne comprend pas parmi ses associés le partenaire étranger Mercedes Benz ce qui est contraire aux dispositions de l'article 02 et 06 du décret exécutif 127 – 344 relatif au montage et à la production automobile en Algérie. Les joint-ventures algéro-qatarie ne sont pas aussi concernées par ce décret puisque l'article 17 stipule que « Les dispositions du présent décret ne sont pas applicables aux opérateurs de production de véhicules auxquels sont associés des établissements publics à caractère industriel et commercial du ministère de la défense nationale »². Néanmoins, en séparant la définition de l'activité de production ou de montage de véhicules de la définition de constructeur par deux articles différents, le législateur opère, à juste titre et de façon claire, la distinction entre l'activité technique de la construction automobile et l'existence juridique de l'entité du fabricant de véhicules automobiles.

-
- Les acquisitions d'actifs dans le cadre de création d'activités nouvelles, d'extension de capacités de production et/ou de réhabilitation ;
 - **Les participations dans le capital d'une société.**
 - La reprise d'une activité dans le cadre d'une privatisation étant dorénavant exclue des dispositions de la présente loi, laquelle demeure régie par d'autres textes d'application
 - Les biens (état neuf et / ou rénovés), constituant des apports extérieurs en nature entrant dans le cadre d'opération de délocalisation d'activité à partir de l'étranger.
 - Bien faisant l'objet d'une levée d'option d'achat, par le crédit preneur, dans le cadre du leasing international (uniquement ceux introduits, sur le territoire national, à l'état neuf).

¹ Parmi les éléments nécessaires au dossier requis pour l'obtention de l'autorisation provisoire, le décret exécutif 17 – 344 exige une copie des statuts de la société, faisant ressortir l'activité de production et de montage de véhicules, ainsi que **la prise de participation du constructeur – partenaire dans le capital de la société de production de véhicules.**

² Il est utile de rappeler que, pour l'heure, l'Algérie compte l'unité de fabrication de Renault à Oued Tlelat (RPAOran), Tahkout Manufacturing company (TMC de Batna), l'usine GLOVIZ pour l'assemblage des véhicules Kia (Batna), l'usine Global Motors Industries pour l'assemblage des camions et bus Hyundai (GMI de Batna) et les joint-ventures algéro-qatari (SAFAV-MB) pour la fabrication de fourgons, de 4x4 et de camions Mercedes-Benz, sont en activité.

En France, une définition est donnée par l'Insee du terme secteur automobile. Cet organisme n'inclut dans sa définition que les entreprises dont le pourcentage de chiffre d'affaires est à 100 % dans le secteur Automobile¹.

« L'industrie automobile concerne aussi bien les équipementiers spécialisés que les constructeurs de voitures particulières, de véhicules de loisir, ou de véhicules utilitaires et les carrossiers. Cette activité intègre donc la filière complète, y compris moteurs et organes mécaniques en amont, dès lors qu'ils sont principalement destinés à des véhicules automobiles. La construction automobile mêle étroitement des producteurs intégrés, des concepteurs, des assembleurs, des donneurs d'ordre et des sous-traitants, ainsi que des prestataires de services d'aménagement de véhicules automobiles.²»

A l'inverse de l'Algérie qui débute dans ce secteur industriel, en France l'industrie automobile comprend deux sous-secteurs: la construction automobile et la fabrication d'équipements. Le premier sous-secteur réunit la construction de voitures particulières, de véhicules utilitaires et industriels, de caravanes et remorques de tourisme et la carrosserie. La fabrication d'équipements automobiles spécifiques concerne les équipements mécaniques, les équipements moteurs, du châssis et de la carrosserie. Elle ne comprend pas, par exemple, les équipements électriques et électroniques non spécifiques, les producteurs de matériaux plastiques et caoutchouc...

¹ L'INSEE est l'Institut national de la statistique et des études économiques en France. L'INSEE est un institut dont les missions consistent à collecter, produire, analyser et diffuser des informations à caractère économique et sociale en France. L'Insee est une administration publique qui dépend du Ministère de l'Économie.

² L'industrie automobile correspond en France à la division 29 de la NAF Rév. 2. Les nomenclatures d'activités et de produits ont été élaborées principalement en vue de faciliter l'organisation de l'information économique et sociale. Leur finalité est donc essentiellement statistique et d'ailleurs les critères d'ordre juridique ou institutionnel sont écartés en tant que tels dans leur construction. **La NAF, nomenclature d'activités française**, est une nomenclature des activités économiques productives. La CPF, classification des produits française, vise à classer les biens et les services issus des activités économiques.

Pour chaque code NAF, un lien avec la CPF permet de visualiser les codes et intitulés des produits associés à chaque activité et d'accéder à l'ensemble de la CPF. Ces codes et intitulés ont été actualisés pour tenir compte de la mise à jour de la CPF au 1er janvier 2015 (CPF rév. 2.1.). La NAF et la CPF constituent une infrastructure offerte à tous, permettant des classements économiques. Des précautions sont toutefois à prendre lors d'utilisations non statistiques des nomenclatures (lien vers circulaire ministérielle). En particulier, comme le précise l'article 5, alinéa 1 du décret 2007-1888, " L'attribution par l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), à des fins statistiques, d'un code caractérisant l'activité principale exercée (APE) en référence à la nomenclature d'activités ne saurait suffire à créer des droits ou des obligations en faveur ou à charge des unités concernées".

Au sommet de la chaîne de production se trouvent donc les constructeurs automobile qui ont été pour la plupart à l'origine de l'industrie automobile dans leur pays respectif. De cet héritage historique différent d'un pays à l'autre, les constructeurs conservent un rôle central dans la filière automobile¹. Le rapport de force avec les autres acteurs de cette filière reste favorable aux constructeurs en termes de poids, de rentabilité, de compétences, de maîtrise de marchés, de modèles d'organisation². Or, ces derniers temps, l'industrie automobile vire vers une tendance à l'externalisation d'importantes fonctions qui s'est renforcée depuis une dizaine d'années et qui a conduit à transférer 70 à 80% du coût global de fabrication d'un véhicule vers les fournisseurs externes³. Concernant le secteur algérien, la principale évolution récente de la régulation encadrant le fonctionnement de l'industrie automobile a été donc la promulgation du décret de 2017 et la mise en place d'un plan national de développement de l'industrie automobile dès le début des années 2000. L'objectif de ce plan est de réduire la dépendance du pays aux importations de véhicules en développant la production locale afin de répondre à la demande domestique. En effet, l'action du gouvernement tourne autour de cinq éléments clefs pour développer l'industrie automobile nationale: infrastructure, croissance du marché, normes, promotion de l'investissement et développement des compétences locales⁴.

¹ « Désormais, à l'instar de l'industrie automobile américaine, l'industrie européenne se trouve engagée à l'échelle mondiale, mais selon des méthodes très différentes. » Landry Albert. Le marché international et la situation de l'industrie automobile. In: *Revue économique*, volume 12, n°5, 1961. pp. 689-754.

² « jusqu'au début des années 1970, la domination du constructeur-donneur d'ordres sur ses fournisseurs est totale: technique, industrielle, commerciale et financière. Toutes ses décisions stratégiques s'imposent de facto, (le constructeur est) le « généraliste » omniscient qui conçoit un produit système complexe dont il concède la fabrication de certaines pièces en sous-traitance (...). Ce modèle relationnel était centré sur le critère du prix minimal pour les volumes requis. » Chanaron Jean-Jacques, Lung Yannick, *Économie de l'automobile*, Paris, La Découverte, 1995. P. 78.

³ O. ARCHAMBEAU, R. J. GARCIER. *Une géographie de l'automobile*. Presses Universitaires de France 2001, p. 23.

⁴ Dans une analyse de l'industrie algérienne et son apport à l'économie et au développement local, des auteurs algériens spécialistes en économie affirment que le gouvernement entend arriver à ses objectifs de booster l'économie algérienne en encourageant l'orientation et la promotion de la PME. En effet, ces auteurs pensent que les PME algériennes commencent à connaître un essor considérable dans tout le pays en étant des unités véritablement au service de l'économie locale et peuvent s'avérer d'un intérêt particulier pour les grandes unités industrielles, actuelles ou projetées. Sabiha HARRAR et Souhila, GHOMARI MALTI, Le secteur industriel algérien: Analyse des facteurs de compétitivité des petites et moyennes industries. Cas de la wilaya de Tlemcen. Les cahiers du MECAS. N° 13/ Décembre 2016. mecas.univ-tlemcen.dz.

Le gouvernement algérien espère que ce plan va permettre de conserver des réserves de changes, créer des emplois pour les jeunes et permettre des transferts technologiques¹. Aussi et de façon pertinente, la politique algérienne en matière d'automobile entend faire passer l'industrie algérienne du stade de l'assemblage à celui de la production censée, non seulement, approvisionner le marché local en véhicule et équipement, mais encore encourager les PME algériennes à l'exportation en devenant des fournisseurs de constructeurs mondiaux².

2) Les fournisseurs:

Le caractère complexe d'une voiture fait qu'elle est composée d'environ 30 000 pièces. Ce qui représente plus de 197 types d'équipements, de la carrosserie à la direction en passant par les suspensions, le freinage ou encore la transmission³. Pour obtenir l'ensemble de ces pièces, les constructeurs automobiles font appel à une multitude de fournisseurs, souvent installés aux quatre coins du monde. A titre d'exemple, le groupe PSA comptait dès le début des années 80 plus de 1 000 sociétés différentes parmi ses fournisseurs⁴. S'il est vrai que la voiture est un produit compliqué et que sa production exige des investissements lourds, pour quelles raisons donc les constructeurs à l'origine de la production automobile ont eu recours à d'autres acteurs pour réaliser l'essentiel de leurs produits?

Beaucoup de constructeurs ont pris aujourd'hui conscience des limites de la compétitivité par la seule baisse des coûts. Par conséquent, plusieurs activités pour la réalisation d'une automobile ont été reléguées en deuxième position⁵.

¹ La phase de transition de l'Algérie d'une économie planifiée vers l'économie de marché a incité les pouvoirs publics à mettre en œuvre dès l'année 2000 trois plans de relance macro-économiques. Le Plan de Soutien à la Relance Economique pour le quinquennat 2000-2004 (PSRE) ; le Plan Complémentaire de Soutien à la Croissance (PCSC) sur la période 2005-2009 d'un montant de 155 mds USD et enfin le programme de développement quinquennal 2010-2014 d'un budget de 286 mds USD dont 5 mds destinés à la création de trois millions d'emplois. Un quatrième plan de développement est en cours d'exécution (2015-2019) ayant pour objectif de maximiser la création d'emplois et maintenir la tendance baissière du chômage amorcée depuis les années 2000. La réalisation de ces objectifs doit s'établir à travers l'encouragement au développement de la Petite et Moyenne Entreprise (PME) dans les secteurs générateurs d'emplois comme l'industrie automobile.

² Le législateur algérien affiche clairement cette volonté à travers les dispositions de l'article 14 du décret exécutif n° 17 – 344.

³ A. BOUNFOUR, L'avenir de l'industrie automobile mondiale. Quelles stratégies ? LA DOCUMENTATION FRANÇAISE. N° 4831, 1987 - 6 48 F. p. 11.

⁴ P. MOUHOT. L'évolution des rapports entre le groupe automobile P.S.A. et ses fournisseurs francs-comtois. In: *Revue Géographique de l'Est*. Tome 27, N°3-4, année 1987. Varia. pp. 171-184.

⁵ O. ARCHABEAU, R. J. GARCIER. Une géographie de l'automobile. Précité.

Le véritable défi consiste maintenant à améliorer sans cesse les processus d'innovation, notamment en impliquant dans la conception du véhicule les modèles les plus attractifs pour gagner à la fois en diversité de clientèle, mais aussi en image de marque de la firme¹. A cet effet, les constructeurs ont commencé, dès les années 80, à développer des partenariats étroits avec des fournisseurs et des équipementiers qui ont vu le jour grâce aux raisons suivantes:

-Le manque de place dans les usines d'assemblage des constructeurs, les nouvelles technologies exigeant plus de mètres carrés par véhicule fabriqué, ce qui conduit les constructeurs à externaliser les activités dites « secondaires» et, de ce fait, à réduire les dépenses prévues pour les installations et les équipements².

-La faiblesse relative des coûts de production des fournisseurs par rapport aux constructeurs, en raison d'une main d'œuvre à prix bas³.

¹ Aujourd'hui, la voiture n'est plus réservée qu'aux hommes: 49% des conducteurs sont des conductrices. Des efforts considérables ont été fournis par les constructeurs pour séduire les femmes avec des modèles de plus en plus adaptés au sexe faible. Ajoutez à cela l'intérêt grandissant de la gente féminine pour le marché de l'automobile, et vous obtenez l'apparition d'une nouvelle clientèle à part entière, que les constructeurs ont déjà bien repérée. Selon une étude publiée par le site aufeminin.com, on sait par exemple que près de 50% des femmes européennes achètent seules leurs voitures. Compte-rendu de la réunion du Groupe Permanent de réflexion sur les véhicules automobiles du futur, 28 oct. 1999. Thème: l'automobile et les femmes (2000).

² Le législateur algérien exige à l'article 07 du cahier des charges inclus dans le décret executive 17 – 344 du candidat à l'autorisation provisoire de disposer des infrastructures, des installations et des équipements de production et de montage de véhicules appropriés et conformes aux normes et spécifications techniques exigées par la réglementation en vigueur relative aux activités industrielles. Néanmoins, le respect des conditions d'accès à l'activité de montage et de production automobile fait investir le candidat d'un droit d'être éligible aux avantages financiers et fiscaux relatifs à l'investissement.

³ Majoritairement composés de PMI PME, ces fournisseurs sont très liés au marché automobile et sont confrontés à des exigences croissantes des donneurs d'ordre (réduction des coûts, intégration de fonctions supplémentaires, qualité et innovation) ce qui a conduit à une forte précarisation de leur situation. Les entreprises les moins spécialisées, souvent des entreprises de capacité, produisant des pièces facilement transportables, sont confrontées à la concurrence directe et rude des entreprises installées dans les pays à faibles coûts de main d'œuvre. Les dispositions algériennes relatives à l'industrie automobile impose à l'opérateur agréé un cahier des charges qui l'oblige de disposer d'un personnel ayant les qualifications requises et/ou une expérience professionnelle suffisante dans le domaine. L'opérateur agréé doit également mettre en oeuvre un plan de formation de qualification du personnel d'encadrement local, en matière de management industriel et de gestion des chaînes de production, et du personnel de maîtrise et d'exécution aux techniques industrielles. L'opérateur agréé doit contribuer enfin à la promotion de l'innovation et de la recherche & développement appliquées à l'industrie nationale de véhicules. Articles 8 et 9 du cahier des charges relatif au montage et à la production automobile en Algérie.

-Les évolutions technologiques à l'œuvre dans les domaines de l'électronique et des nouveaux matériaux ont incité les constructeurs à tirer parti des connaissances accumulées par les fournisseurs¹.

La forte intensité concurrentielle entre les grands constructeurs automobiles a donc changé l'environnement et les relations structurelles dans l'industrie automobile. En effet, la survie de chaque constructeur dépendait d'une nécessaire réduction systématique des coûts devenue difficile dans leurs pays d'origine². De ce fait, L'externalisation figurait au cœur des stratégies des constructeurs automobiles depuis une trentaine d'années, ce qui a favorisé le recours à la sous-traitance internationale et, plus encore, le développement de fournisseurs de grande taille et d'un degré de spécialisation considérable³. Ainsi, les donneurs d'ordres qui concevaient et développaient seuls les pièces et les outils se transformaient en clients ensembleurs, et les sous-traitants qui exécutaient les cahiers des charges de fabrication devenaient des fournisseurs importants, concepteurs de sous-ensembles et systèmes complets (par exemple, un siège, une planche de bord...). Maintenant que plus de la moitié des prix de revient des véhicules sont externalisés, la concrétisation des objectifs économiques des constructeurs repose, dans une grande partie, sur les épaules des fournisseurs⁴. D'ailleurs, ces fournisseurs sont appelés actuellement par les constructeurs des "partenaires privilégiés" faisant partie intégrante de la stratégie de l'entreprise. Les fournisseurs de l'automobile comprennent les équipementiers automobile de rang 1 qui ont des relations contractuelles directes avec les constructeurs automobiles, les sous-traitants de rang 2 et plus, entreprises d'ingénierie, de la mécanique, de la plasturgie, du caoutchouc et des polymères, de l'électronique dont l'activité est principalement dirigée vers l'automobile. Ces entreprises fournissent deux marchés.

¹« En seulement quelques années, les équipementiers automobiles de premier plan sont devenus des valeurs technologiques de croissance. Et leur capacité à imposer leurs prix devrait continuer à se renforcer ! » GUILHON, B. (1993). Les relations entre constructeurs et fournisseurs: l'exemple de l'industrie automobile. *Revue internationale P.M.E.*, 6(1), 87-99. <https://doi.org/10.7202/1008165ar>

² C'est pourquoi, par exemple, Ford a lancé un vaste programme de restructuration (programme "Ford 2000"), et Renault a fixé comme objectif stratégique une économie de 1 milliard FF correspondant à une diminution de prix de 3000FF par véhicules pour 1997 (programme "synergie 500"). ALTERSHON C. De la sous-traitance au partenariat industriel, Ed. L'Harmattan 1992, p. 45.

³ V. FRIGANT et J. B. LAYAN. « Géographie d'une industrie automobile modulaire: le cas des équipementiers français en Europe de l'Est », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, vol. novembre, no. 4, 2009, pp. 711-737.

⁴ GUILHON, B. précité.

En premier lieu, les constructeurs de véhicules particuliers et industriels de 1ère monte dont le marché est cyclique et dépend de la croissance du marché de l'automobile¹. En second lieu, le marché de rechange pour les véhicules déjà en circulation. Sur ce marché, beaucoup plus stable, les clients des équipementiers sont les constructeurs automobiles, les centres de distribution automobile, les chaînes spécialisées et la grande distribution². En dépit de l'augmentation mondiale du nombre de véhicules en circulation, la croissance de ce marché est ralentie par l'allongement de durée de vie et la bonne qualité des équipements montés sur les nouveaux véhicules³. Dès les années 1990, l'Algérie s'est engagée dans un processus de restructuration de son secteur industriel, constitué à 80% d'entreprises publiques. La nouvelle organisation du tissu industriel détenu par l'Etat a commencé en 1995, avec la création de holdings qui avaient pour mission de préparer les entreprises publiques à ouvrir leur capital, avec l'objectif de trouver des partenaires à même de maintenir l'emploi, d'équilibrer leur trésorerie et de les mettre à niveau tels que la Société Nationale de Véhicules Industriels (SNVI)⁴. L'objectif désormais affiché des autorités algériennes est d'accélérer le désengagement de l'Etat dans l'activité économique.

Au niveau micro-économique, cela nécessiterait, pour les autorités locales, de pouvoir s'appuyer non seulement sur une dynamisation accrue des IDE mais aussi sur une meilleure logique d'implantation. Cette dernière se traduirait par un changement de la stratégie des opérateurs étrangers, d'une logique commerciale à une logique de partenariat industriel.

¹ Les équipements automobiles de 1ère monte entrent dans l'assemblage des véhicules. Ce marché concerne tous les acteurs qui participent aux côtés des constructeurs à la conception et à la fabrication des pièces ou de composants directement utilisés lors de l'assemblage d'un véhicule neuf sur leurs chaînes de montage. Les équipements ou pièces de rechange (ou de 2nde monte) sont affectées à l'entretien et la réparation des véhicules. Ce marché englobe toutes les activités de vente, de réparation et de service relatives aux pièces détachées, accessoires et produits qui se réparent, se posent, ou s'utilisent sur une automobile après son achat.

² L'article 16 du cahier des charges engage l'opérateur automobile dans le marché algérien à assurer la disponibilité des pièces de rechange et des accessoires à travers ses distributeurs. En cas d'arrêt de l'activité, l'opérateur agréé est tenu d'assurer la disponibilité de la pièce de rechange et des accessoires d'origine ou de qualité équivalente homologuée pendant une durée minimale de dix (10) ans.

³J.-L. LOUBET, *Citroën, Peugeot, Renault et les autres. Soixante ans de stratégies*, Le Monde Éditions, 1995

⁴ SALAH MOMAMED, ZERAOUI FARHA - Le holding public de droit algérien: des déficiences organisationnelles évidentes (ordonnance nO 95-25 du 25 septembre 1995 relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat), Oran, éd. de l'Univ. d'Oran, coll. Les cahiers du CRIDSSH, 1997,34 p.

En effet, l'opérateur étranger doit être tenu d'investir en capital, de transférer des technologies et de faire partager les intervenants locaux de son savoir faire. Toutes ces conditions doivent jouer pour une politique de promotion de la qualité de la production hors hydrocarbures algérienne¹.

Voulant profiter de cette restructuration dans le domaine de l'automobile, les pouvoirs publics algériens envisagent de soutenir les entreprises sous-traitantes pour la fabrication des composants, éléments et pièces de rechange utilisés dans le machinisme agricole et l'automobile². Cette démarche, qui doit impérativement faire substituer la production nationale à l'importation, est suivie de près par les grandes entreprises algériennes qui activent notamment dans le domaine de l'industrie automobile³. Dans ce contexte, la SNVI semble bien partie dans le domaine de l'équipement automobile. En effet, des contrats ont été signés avec le constructeur allemand Daimler-Mercedes-Benz et le groupe émirati Aabar Investments portant sur la production annuelle de 15 000 cars, bus et camions au site de Rouiba, de 8000 véhicules utilitaires/an sur le site de Bouchekif (Tiaret) et une production annuelle de 25 000 moteurs au site d'Oued Hamimine (Constantine), de la même qualité technique que ceux produits en Allemagne⁴.

¹ M. LIASSINE, Les réformes économiques en algérie, une transition vers l'économie demarché? Annuaire de l'Afrique du Nord, tome XXXV, 1996, CNRS ÉDITIONS, p. 49.

²Le machinisme agricole et les agroéquipements, moyens de production indispensables au développement de l'agriculture, évoluent plus vite par rapport aux autres activités humaines et notamment de l'industrie. Un intérêt particulier à la mécanisation agricole est impératif pour l'Algérie à même de réaliser l'amélioration des productions agricoles. La fabrication de la machine agricole est une vieille tradition en Algérie. Sa création remonte aux années 1970, puisqu'au lendemain de l'indépendance, l'agriculture algérienne était sous-mécanisée. Vu le rôle décisif de l'agriculture dans l'économie du pays, il était urgent de lancer de nombreux projets pour la fabrication de matériels agricoles nécessaires à l'essor et au développement de l'agriculture. Pour ce qui est de la distribution, l'Epe « PMAT » est une entreprise publique, née en 1998, à l'issue de la restructuration des entreprises nationales. Filière du groupe mécanique « CIMOTRA », elle a pour mission la distribution du matériel agricole dont elle assure également le service après-vente.

³ Au moment où l'Algérie souffre une lourde facture d'importation des collections CKD/SKD destinées à l'industrie de montage des véhicules, le Patron de Cevital, Issad Rebrab annonce un nouveau partenariat avec Siebnwurths, leader mondial de l'outillage automobile. En fait, ce partenariat témoigne de la volonté du patron de Cevital de dépasser l'activité de distributeur exercée pendant de longues années de la marque Hyundai pour mettre la main dans la pâte dans le développement de l'industrie automobile en Algérie. www.express-dz.com/

⁴ www.huffpostmaghreb.com

Dans le domaine des ensembles et des sous ensembles, un projet de partenariat est en cours de finalisation entre la SNVI et la firme allemande Mercedes-Benz pour la fabrication des boîtes de vitesses¹. A cet effet, des mesures d'encouragements sont proposées aux investisseurs du créneau de la sous-traitance industrielle. En effet, l'intérêt porté à la sous-traitance commence déjà par la création d'une Direction de la sous-traitance au Ministère de l'industrie et des mines mais aussi, à travers la loi de finances 2017² qui, dans son article 110 prévoit d'exonérer des droits de douanes et de la taxe sur la valeur ajoutée pour une période de cinq ans, les composants et matières premières, importés ou achetés localement par les sous-traitants et destinés aux équipements dans les branches de l'industrie mécanique, électronique et électrique³.

Par ailleurs, l'apport de la Bourse algérienne de sous-traitance et de partenariat (BASP) reflète l'intérêt porté par les 1200 PME de sous-traitance et de fabrication industrielle qui ont été identifiées sur le territoire national, ainsi que 150 potentiels sous-traitants algériens pour la fabrication de la pièce de rechange⁴. En Algérie, la nouvelle loi d'orientation sur le développement de la PME, modifiant et complétant la loi de 2001, vise l'encouragement de l'émergence des PME, l'amélioration de leur compétitivité et leur capacité

¹En plus de la convention signée avec Mercedes-Benz, la Société nationale de véhicules industriels (SNVI) et ZF- Algérie ont signé une convention de partenariat pour la fabrication de la boîte de vitesse destinée exclusivement au montage de véhicules utilitaires de la marque italienne Iveco, dont l'usine sera implantée à Bouira. www.elwatan.com 20 OCTOBRE 2015.

² Les dispositions de la loi de finances pour 2017 s'articulent autour des axes suivants:

- Mesures d'amélioration du recouvrement et de l'élargissement de l'assiette fiscale ;
- **Mesures d'encouragement à l'investissement et promotion de la production nationale ;**
- Mesures de lutte contre la fraude et l'évasion fiscales
- Mesures de simplification et d'allègement des procédures fiscales
- Mesures visant le renforcement des garanties des contribuables ;

³ Le législateur algérien va plus loin à l'article 88 de la même loi, en assurant qu'un régime fiscal préférentiel est accordé aux entreprises activant dans le domaine de l'assemblage. Le code des marchés publics, dans sa section 7 consacrée à la promotion de la production nationale, précise qu'un avis d'appel d'offres national est obligatoirement lancé par l'entreprise, quand la pièce en question peut être fabriquée localement.

⁴ Créée en 1992 avec l'appui du Ministère de l'Industrie, soit au début de l'ère des réformes économiques, la bourse algérienne de la sous-traitance et du partenariat est organisée sous la forme d'une association professionnelle d'utilité publique et à but non lucratif. C'est une véritable banque de données mise au service des PME. La BASP dont l'activité correspond au système de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) (partenaire du programme international de coopération avec l'Algérie), joue un rôle incontournable sur le marché national et international en matière de mise à disposition des entreprises économiques, des sous-traitants, fournisseurs et partenaires potentiels selon le profil recherché.

d'exportation ainsi que l'amélioration du taux d'intégration nationale et la promotion de la sous-traitance. De même, un plan d'action a été élaboré par le gouvernement permettant le développement des PME, prévu pour 2018. Ce plan d'action sera axé, à la lumière du texte suscité sur l'encouragement du développement des PME nationales activant notamment dans le domaine de la sous-traitance industrielle, ainsi que celui de l'exportation, en cohérence avec la politique économique et sociale du pays et en vue principalement de réduire la facture d'importation du pays et d'encourager la maîtrise de la technique et le développement d'un savoir faire algérien¹. Les PME Algériennes sont donc au centre des politiques industrielles et des préoccupations politiques de L'Etat soucieux, par ailleurs, de préserver et de développer l'emploi. La nouvelle loi², qui abroge celle de 2001, définit la PME comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services:

- employant une à deux cent cinquante personnes ;
- dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un milliard de dinars algériens ;
- qui respecte le critère d'indépendance tel que défini au point 3, ci-dessous.
- L'entreprise dont le capital n'est pas détenu au minimum à 25% par une ou plusieurs autres entreprises ne correspond pas à la définition de la PME³.

¹ Mis en place par l'Algérie et l'Union Européenne en 2009, le Programme d'Appui (PME II) vise à contribuer à la modernisation et au développement du secteur des petites et moyennes entreprises algériennes. Ce programme intervient sous la tutelle du Ministère de l'Industrie de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement. En application de ce programme, l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement fait savoir sur son site que:

La performance d'une entreprise se mesure par la capacité de:

- maîtriser le savoir-faire indispensable du métier pour:
- satisfaire le marché et les clients en termes de coûts, délais, qualité,
- anticiper et pérenniser le progrès continu.

Le programme d'appui aux PME/PMI et à la maîtrise des Technologies d'Information et de Communication. <http://www.andi.dz/>

² Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME)

³ Sont exclus du champ d'application de cette loi:

- les banques et les établissements financiers ;
- les compagnies d'assurances ;
- les agences immobilières ;
- les sociétés d'import.

B) Les caractéristiques de la construction automobile

L'industrie automobile est souvent présentée comme l'archétype de l'industrie mondiale. Cette globalisation est survenue par le biais des stratégies d'internationalisation des oligopoles automobiles sous forme de fusions-acquisitions, implantation dans les pays émergents, investissement direct étranger¹. Elle joue également un rôle moteur dans l'établissement d'une économie puissante et durable. Elle contribue évidemment à la création et au maintien de l'emploi. Sa contribution la plus évidente est associée, par ailleurs, à des innovations qui ont vu le jour dans cette industrie avant de se diffuser dans l'ensemble des secteurs, à l'image de « la production de masse », inventée et mise au point par Henri Ford².

1) L'industrie automobile est oligopolistique³

Dans un marché organisé et loyal, il devrait y avoir de nombreux offreurs et demandeurs pour favoriser la concurrence. Or, dans la réalité, ce n'est pas toujours le cas. Il est à constater que sur beaucoup de marchés comme la téléphonie mobile, l'automobile ou le pétrole, il y a peu de producteurs formant des oligopoles ou un seul producteur détenant le monopole. La réalité démontre que l'évolution des marchés conduit à la concentration de certaines entreprises jusqu'à détenir une position dominante par rapport aux autres entreprises impliquées dans le même secteur⁴. L'automobile n'échappe pas à cette réalité. En effet, le secteur automobile peut constituer de ce point de vue une excellente illustration. Les producteurs automobiles font de la concentration la meilleure arme stratégique pour supprimer en partie la concurrence dans les limites plus ou moins strictes qu'imposent les dispositifs du droit de la concurrence⁵. Le fait que les producteurs optent pour des structures oligopolistiques trouve sa justification dans l'idée qu'il existe une corrélation entre concentration et profits. Plus le nombre d'intervenants dans le secteur automobile est réduit plus les profits sont élevés.

¹ « Le nouveau visage de la mondialisation industrielle ; Fusions-acquisitions et alliances stratégiques transnationales ». OCDE 2001. P. 09.

² MARSEILLE JACQUES. J-P BARDOU, J-J CHANARON, P. FRIDENSON, J. M. LAUX, *La Révolution automobile*. In: *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*. Année 1981, N. 2. pp. 327-329.

³ L'oligopole est une structure de marché où les entreprises en concurrence sont peu nombreuses et les produits qu'elles vendent sont de proches substituts.

⁴ M. MENOUEUR, *Droit de la concurrence*, Édition Berti, Alger, 2013. P. 133.

⁵ H. KRIFA, *Concurrence oligopolistique et concentration dans le secteur automobile*. <http://gerpisa.org>.

Un petit aperçu de l'histoire de l'automobile confirme cette théorie de l'oligopole qui règne dans le secteur de l'industrie automobile. Cette vague de concentration des grands producteurs mondiaux est passée par trois périodes. Une première période se situe en effet aux Etats-Unis dès le début du siècle, avec la naissance de General Motors (GM) le premier constructeur mondial aujourd'hui par concentration de diverses entreprises. En 1909, la marque américaine rassemble déjà Buick et Cadillac, Oldsmobile et une vingtaine d'autres entreprises. La concurrence qui règne dans l'industrie automobile américaine conduit à la concentration et dès les années 30, un oligopole est formé, dominé par les trois grands producteurs ; General Motors, Ford et Chrysler¹.

La deuxième période a lieu entre les deux guerres et affecte l'Europe. La concurrence à haut niveau entraîne la disparition d'un grand nombre de petits producteurs. L'Europe comptait 50 constructeurs en 1945 contre une quinzaine aujourd'hui². L'arrivée en Europe des constructeurs américains, Ford, GM et Chrysler, a amplifié le mouvement de concentration. GM, notamment, poursuit sa croissance en faisant son marché en Europe: il rachète Vauxhall en 1925 et Opel en 1929. En Allemagne, Daimler fusionne avec Benz en 1926. La troisième période se déroule toujours en Europe entre 1950 et 1980 dominée par des opérations de concentration: Volkswagen achète Audi (1965) ; Fiat rachète Lancia et Ferrari (1969), GM prend une participation significative dans le capital d'Isuzu (1971) et Volvo dans celui de DAF (1972). La période actuelle débute dès 1970 et le trait qui la distingue probablement le plus des périodes précédentes est la prédominance des opérations à caractère transnational.

Les opérations entre producteurs automobiles de nationalités différentes ont ainsi représenté 80% de l'ensemble des opérations recensées sur la période 1969-2001 ; 13 % d'entre elles ont été réalisées entre 1969-1979, 31% entre 1980 et 1990 et 56% entre 1991- 2001³. Sur l'ensemble de la période actuelle, certaines industries nationales sont passées sous le contrôle de producteurs étrangers.

¹ P. CARMIGNANI. L'automobile dans la fiction americaine: pieces detachees et morceaux choisis. VECT-Mar Nostrum EA 2983. AUTOMOBILE ET LITTERATURE, Presses Universitaires de Perpignan - Collection ETUDES, pp.121-158, 2005.

² LOUBET JEAN-LOUIS, « Les virages de l'automobile française », *Outre-Terre*, 2012/3 (n° 33-34), p. 253-261. DOI: 10.3917/oute.033.0253. URL: <https://www.cairn.info/revue-outre-terre1-2012-3-page-253.htm>

³ BRICIU LUCIAN, NIVOIX SOPHIE, « Mise en perspective d'un siècle de fusions-acquisitions en Europe et aux Etats-Unis », *Management & Avenir*, 2009/6 (n° 26), p. 52-73. DOI: 10.3917/mav.026.0052. URL: <https://www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2009-6-page-52.htm>

C'est le cas de l'industrie automobile britannique dont les marques les plus prestigieuses telles qu'Aston Martin, Lotus ou Jaguar sont passées sous contrôle des firmes américaines à la fin des années 1980 et Rolls-Royce et Bentley sous celui des firmes allemandes à la fin des années 1990¹. Tout au long de ces périodes, les producteurs ont donc fait de la fusion acquisition un moyen rapide et efficace pour arriver à la mondialisation de l'automobile². L'internationalisation est ensuite portée par l'investissement direct étranger (IDE) dans les années 50 et jusqu'au début des années 70. Cette période voit aussi l'émergence du mouvement de décomposition internationale de la production, l'automobile s'y prêtant remarquablement bien, en raison du nombre élevé de composants et de la diversité des métiers utilisés³.

Les producteurs automobiles devenus des oligopoles constituent désormais des réseaux continentaux qui encouragent la spécialisation de leurs filiales dans les pays de la région dans la production d'équipements et la réalisation de l'assemblage final pour destiner à la fin leur production principalement au marché régional. Les constructeurs américains procèdent ainsi en Europe avec la mise en place du Marché commun⁴. De leur côté, les firmes japonaises commencent à réaliser, au début des années 70, des investissements directs dans la zone Asie-Pacifique ayant la même stratégie que les américains. Dans le processus de globalisation des productions et des marchés, la montée en puissance de nouveaux pays dans la production automobile est replacée dans les processus à long terme de recherche de nouveaux espaces de consommation et de production par les grandes entreprises de ce secteur⁵. En effet, mutualiser les moyens entre constructeurs automobiles permet d'augmenter la capacité à investir ou à produire, d'élaborer avec le partenaire de nouveaux produits à haute valeur technologique et d'accéder à de nouveaux marchés.

¹J.J CHANARON, L'industrie automobile britannique dans les années quatre-vingt. /in *Economie prospective internationale*, n° 35 (3ème trimestre 1988)

² « Le nouveau visage de la mondialisation industrielle ; Fusions-acquisitions et alliances stratégiques transnationales ». OCDE 2001. P. 13.

³N. BOURASSI, « Comment les équipementiers automobiles français se sont imposés au monde ». www.latribune.fr. 26/01/2018.

⁴ SAUZAY MICHEL. L'industrie automobile dans les années 80: Jeux de Meccano et façades en trompe l'œil. In: *Revue d'économie industrielle*, vol. 19, 1er trimestre 1982. pp. 58-64.

⁵ S. BOURDIN, A. LE THIEC et B. ELISSALDE, « Le changement spatial dans l'industrie automobile en Europe centrale et orientale: entre effets d'héritage, cycles de vie et transition », *Géocarrefour*, Vol. 84/3 | 2009, 193-204.

En droit algérien, l'opération de fusion a été prévue dans les dispositions du code de commerce algérien, articles 744 à 746, mais dans un contexte de liquidation pour les différentes formes juridiques¹. Toutefois, aux termes des dispositions de l'article 15 de l'ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence, une opération de concentration est réalisée:

-Lorsque deux ou plusieurs entreprises antérieurement indépendantes fusionnent (fusion);Lorsqu'une entreprise acquiert le contrôle d'une autre entreprise (prise de contrôle).

-Lorsqu'une entreprise commune accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome est créée par deux ou plusieurs entreprises distinctes.

Les opérations de concentration ne sont soumises à autorisation que si leur importance dépasse un certain seuil. Pour apprécier cette importance, on dispose de différents critères comme la part de marché ou le chiffre d'affaires des entreprises concernées². En application de l'article 17 de l'ordonnance précitée, le seuil retenu en Algérie pour la déclaration d'une concentration est un seuil en part de marché supérieure à 40% des ventes ou des achats en cause et les opérations qui doivent être déclarées au Conseil de la Concurrence sont donc toutes les concentrations qui, du fait qu'elles dépassent ce seuil, sont donc susceptibles de porter atteinte à la concurrence sur un marché donné, quelle que soit – a priori – l'importance de ce marché. Les entreprises participantes ne sont pas autorisées à réaliser l'opération de concentration tant que celle-ci n'a pas été notifiée et que le Conseil ne l'a pas déclarée compatible avec le fonctionnement de la concurrence en application des articles 20 et 61 de l'ordonnance modifiée et complétée n° 03-03 du 19 juillet 2003³.

¹SALAH MOHAMED. Le dysfonctionnement de l'entreprise publique économique en Algérie. In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 43 N°3, Juillet-septembre 1991. pp. 627-676.

² En 2009, Sonatrach a procédé à la fusion-absorption de la société nationale de raffinage de pétrole (Naftec), et des Entreprises de Gestion des zones industrielles d'Arzew (EGZIA) et de Skikda(EGZIK).

Aux termes des actes notariés respectifs, les sociétés Naftec, EGZIA et EGZIK sont dissoutes le 30 juin 2009 par la procédure de fusion-absorption et leurs activités respectives intégrées dans l'objet social de Sonatrach dès le 1er janvier 2009, date «effective» de la fusion-absorption, selon les termes des contrats respectifs approuvés par les assemblées générales de ces sociétés. Au capital social de Sonatrach (500 milliards de dinars) vont désormais s'ajouter 50 milliards de DA de Naftec, 3,256 milliards de da d'EGZIA et 160 millions de DA d'EGZIK, selon la même source.

³Peu de modifications ont été apportées, en matière de concentration, par les textes postérieurement à la promulgation de l'ordonnance sur la concurrence en 2003. En effet,

La situation d'oligopole dans le secteur automobile résulte de la tendance à la concentration des producteurs. Ces derniers ont intérêt à grossir pour réaliser des économies d'échelle qui génèrent des gains de productivité¹. Si ce résultat n'est atteint qu'en situation de monopole, les institutions politiques et juridiques s'y opposent pour prendre en compte les intérêts des consommateurs. En effet, la loi favorise l'émergence de nouveaux offreurs ou le maintien d'offeurs existants. Les deux tendances, concentration des entreprises et lutte contre les monopoles, s'équilibrent avec la situation d'oligopole. Sauf que dans un oligopole automobile, les producteurs peuvent se livrer à une concurrence féroce ou bien réaliser des ententes. En effet, disposant d'une position dominante, les entreprises automobiles en situation oligopolistique sont tentées de s'accorder sur les prix et sur les quantités offertes afin de se partager le marché et d'optimiser leurs profits.

l'article 19 de la loi n°08-12 vient ajouter à côté du ministre chargé du commerce, habilité seul par l'ordonnance 03-03, le ministre du secteur concerné par la concentration pour donner un avis au conseil de la concurrence afin qu'il autorise ou rejette, par décision motivée, la concentration. Aussi l'article 21 bis de la loi 08-12 vise à compléter l'article 08 de l'ordonnance 03-03 en ajoutant l'exemption directe et sans demande formulée au conseil de la concurrence pour les concentrations d'entreprises qui résultent de l'application d'un texte législatif ou réglementaire. Une deuxième exemption est prévue par la nouvelle modification pour les concentrations dont les auteurs peuvent justifier qu'elles ont notamment pour effet d'améliorer leur compétitivité, de contribuer à développer l'emploi ou de permettre aux petites et moyennes entreprises de consolider leur position concurrentielle sur le marché. Néanmoins, le législateur fait soumettre l'octroi de cette deuxième exemption à un examen préalable du conseil de la concurrence après demande des auteurs de la concentration. Par ailleurs, il est à noter que la loi 10-05 n'a apporté aucune modification à l'ordonnance 03-03 dans ses dispositions relatives aux opérations de concentrations. En raison de l'inaction du législateur pour changer les dispositions relatives aux concentrations et au droit de la concurrence de manière générale, le président du Conseil de la concurrence, Amara Zitouni a mis en avant la nécessité de revoir la plupart des articles de l'ordonnance n° 03-03 sur la Concurrence afin d'actualiser ce texte de loi, l'adapter aux développements de la conjoncture économique nationale et internationale, et le mettre en conformité avec la nouvelle Constitution qui a consacré les principes de la concurrence loyale sur le marché. <http://www.aps.dz/>

¹Une économie d'échelle correspond à la baisse du coût unitaire d'un produit qu'obtient une entreprise en accroissant la quantité de sa production. On parlera ainsi d'économie d'échelle si chaque bien produit coûte moins cher à produire lorsque les quantités produites ou vendues augmentent. [/fr.wikipedia.org](http://fr.wikipedia.org)

De telles ententes, qui risquent de créer, selon certains auteurs¹, une situation de pseudo monopole, sont interdites par le droit de la concurrence². Les spécialistes algériens estiment que le marché algérien connaissait des situations de monopole et de quasi-monopole et que le fait d'avoir maintenant de nombreux intervenants sur le marché n'est pas forcément un signe d'un marché concurrentiel. Dans ce sens, ils plaident pour un rôle accru de l'Etat régalien et même pour l'oligopole dans certains secteurs. Ainsi ces auteurs pensent qu'une régulation efficace des marchés par l'Etat est plus que jamais indispensable car dans certains secteurs tels les télécoms, la recherche et développement, l'industrie, la pharmacie et l'énergie, l'oligopole peut s'avérer plus efficace que la concurrence³. Soumise au droit européen, la France, dont les autorités de concurrence étaient réticentes à l'égard des concentrations et des oligopoles, a commencé dès janvier 2004 à prendre en considération les gains d'efficacité selon lesquels un projet peut être sauvé bien que néfaste à la concurrence, s'il présente par ailleurs des garanties de procurer des avantages au nom de l'intérêt général.

¹LE BOURVA JACQUES. Les conditions favorables aux ententes et leurs variations. In: *Revue économique*, volume 6, n°5, 1955. pp. 717-756. Pour le cas algérien, Sidali Amzal, Industrie automobile: D'une situation d'anarchie à un monopole autorisé, www.algerie-eco.com/ publié le 25 décembre 2017.

² Le droit Algérien de la concurrence (Art 6 de l'ordonnance 03-03 du 19/07/2003 relative à la concurrence) comme le droit français prohibent de façon assez similaire les ententes anticoncurrentielles.

Art. 6 de l'ord 03-03: «Sont prohibées, lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la libre concurrence dans un même marché ou, dans une partie substantielle de celui-ci, les pratiques et actions concertées, conventions et ententes expresses ou tacites et notamment lorsqu'elles tendent à:

- Limiter l'accès au marché ou l'exercice d'activités commerciales ;
- Limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;
- Répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement ;
- Faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;
- Appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
- Subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.
- permettre l'octroi d'un marché public au profit des auteurs de ces pratiques restrictives».

³ M. C. BELMIHOUB: «Grandeur et décadence du monopole public: réflexion sur les changements dans la gestion des activités de service public de réseau », in revue IDARA N° 25, 2003, P 187.

En effet, le règlement européen relatif au contrôle des concentrations entre entreprises admet l'idée de prendre en compte de tels gains d'efficacité lors de l'analyse d'une concentration allant même jusqu'à éliminer les effets anticoncurrentiels qui résulteraient de la fusion entre deux entités économiques¹. Les gains d'efficacité pris en compte par le règlement lors des fusions peuvent être de différents types:

– les gains de productivité: la réunion de deux entités permettrait de rationaliser la production grâce à une meilleure coordination ou à une réduction du risque. Ces gains de productivité permettent ainsi d'améliorer le bien être des consommateurs qui peuvent acheter les biens à moindre coût ;

– l'existence d'économies d'échelle ;

– l'amélioration des services aux consommateurs et à la collectivité ;

– l'amélioration des capacités d'innovation et le renforcement des moyens de recherche et de développement ; – la protection et le développement de l'approvisionnement national ;

– l'amélioration de la compétitivité internationale de l'entreprise².

En droit algérien, l'ordonnance 03 – 03 pose en son article 18 un critère non pas pour interdire mais pour soumettre la concentration menant à l'oligopole au contrôle³.

¹ “Il est possible que les gains d'efficacité résultant de la concentration contrebalancent les effets sur la concurrence, et notamment le préjudice potentiel pour les consommateurs, qu'elle aurait sinon pu avoir et que, de ce fait, celle-ci n'entrave pas de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci, notamment du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante.” Règlement (CE) no 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises.

² L'ancienne rédaction de l'article 2 paragraphe 2 de l'ancien règlement de base 4064/89 relatif au contrôle des concentrations dispose que « les concentrations qui créent ou renforcent une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci doivent être déclarées incompatibles avec le marché ». La réforme du critère par le règlement 139/2004 a réduit la position dominante à une simple forme d'entrave. La nouvelle rédaction de l'article 2, Par 3 fait obligation à la Commission d'interdire toute concentration « qui entraveraient de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci, notamment par la création ou le renforcement d'une position dominante ».

³ Le législateur algérien commence par l'article 17 qui prohibe toute concentration contraire à la concurrence et renforçant la position dominante d'une entreprise ou un groupe d'entreprises. Dans sa rédaction française l'article dispose que «Les concentrations qui sont de nature à porter atteinte à la concurrence en renforçant notamment la position dominante

Pour que la concentration soit contrôlée, il faut à la fois qu'elle soit de nature à porter atteinte à la concurrence et atteindre un niveau égal ou supérieur à 40% de parts de marché¹. Par conséquent, quand bien même la concentration est de nature à porter atteinte à la concurrence, elle ne pourra être contrôlée que dans le cas où, par un cumul de parts de marché, la nouvelle entité oligopolistique détiendrait 40% des ventes ou des achats. Or, il est possible qu'une concentration entrave le jeu de la concurrence sur le marché sans atteindre le seuil fixé par le texte relatif à la concurrence. En effet, les entreprises dominantes peuvent réellement poser des problèmes de concurrence lorsqu'elles sont en mesure de fixer leurs prix en toute indépendance même si des fois elles n'atteignent pas le seuil d'interdiction posé par le législateur. Pour l'industrie automobile, une situation d'oligopole se rencontre lorsqu'il y a, sur un marché, un nombre faible d'offreurs qui sont les producteurs et un nombre important de demandeurs qui est l'ensemble du marché algérien. On parle aussi de situation de marché oligopolistique. Quant à la formation des oligopoles automobiles en Algérie, il ne faut pas négliger certaines règles relatives à l'investissement étranger voulant s'installer dans notre pays². En effet, la règle 59/41n'est pas reprise par le législateur algérien dans la loi 16-09, ce qui laisserait penser à une refonte totale de la politique algérienne³. Mais rien de tout cela n'est vrai, puisque le législateur algérien fait marche arrière en la reprenant encore une fois par la loi de finances pour 2016⁴.

d'une entreprise doivent être soumises par leurs auteurs au Conseil qui prend une décision dans les trois mois ».

¹ Une entreprise est dite « dominante » lorsqu'elle détient une part substantielle d'un marché donné, et que cette part est nettement plus importante que celle de son concurrent le plus sérieux. On considère généralement en droit français qu'une entreprise est dominante lorsqu'elle détient une part de marché de 40 pour cent ou plus.

² Sont qualifiés comme investissements aux termes de l'article premier et l'article 2 de la loi 16-09 « les acquisitions d'actifs entrant dans le cadre de création d'activités nouvelles, d'extension de capacités de production et/ou de réhabilitation » et « les participations dans le capital d'une société ».

La définition au sens de la nouvelle loi de l'investissement est donc modifiée, puisqu'elle exclut dorénavant les opérations de restructuration et de privatisation. Sont accueillis, toutefois, comme investissements les projets incluant des biens rénovés et ceux étant l'objet de leasing international. Les apports étrangers sous forme de biens rénovés sont donc considérés comme investissements et sont dédouanés en dispense de toutes formalités du commerce extérieur et de la domiciliation bancaire.

Pour le bénéfice des avantages prévus par les dispositions de la présente loi, les investissements doivent faire, préalablement à leur réalisation, l'objet d'un enregistrement auprès de l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) dont les modalités d'enregistrement des investissements sont fixées par voie réglementaire.

³ Loi n° 16-01 du 6 mars 2016 - Journal officiel n° 14 du 7 mars 2016

⁴ Art 66 de la loi de finances pour 2016.

Cette règle qui permet à l'investisseur étranger de détenir au maximum 49% d'une société de droit algérien a été introduite par la loi de finances complémentaire de 2009 et est maintenue jusqu'à nos jours¹. Concernant les différends nés entre un investisseur étranger et l'Etat Algérien, ils sont soumis aux juridictions algériennes territorialement compétentes, sauf si le pays de l'investisseur a signé une convention bilatérale ou si une convention multilatérale existe ou encore une clause compromissoire a été convenue².

2) L'industrie automobile est un secteur innovateur

L'organisation de coopération et de développement économique « OCDE » définit le processus de l'innovation comme l'ensemble des démarches scientifiques, technologiques, organisationnelles, financières et commerciales qui aboutissent, ou sont censées aboutir, à la réalisation de produits ou procédés technologiquement nouveaux ou améliorés³. Certains auteurs proches de l'analyse économique affirment qu'il y a innovation lorsqu'une entreprise introduit sur le marché de nouveaux produits et procédés (biens et services) ou des procédés et produits considérablement améliorés⁴. D'autres auteurs ajoutent qu'il y a aussi innovation lorsque l'entreprise adopte de nouvelles façons pour produire, c'est l'innovation organisationnelle⁵. La doctrine opère aussi une distinction entre la définition classique de progrès technique et la nouvelle définition concernant le terme « innovation ». Au sens strict, le progrès technique se réfère à l'amélioration des moyens de production, alors que l'innovation concerne à la fois les produits, les matières premières, les moyens de production, les processus de production et les réseaux de distribution⁶. Enfin, Un auteur pionnier dans la recherche en management définissait depuis longtemps l'innovation dans un sens managérial en affirmant que: « l'innovation est un processus dont l'aboutissement incertain est une réalisation originale, et qui comporte des attributs créateurs de valeur »⁷.

¹ Article 58 de la loi de finances complémentaire pour l'année 2009, Journal Officiel de la République Algérienne n°44 du 26 juillet 2009.

² Art 24 de la loi n°16-09 du 3 août 2016 relative à la promotion de l'investissement.

³Rapport de l'OCDE sur le financement de l'innovation, publié le 12/12/2016. <http://www.aides-entreprises.fr>

⁴ANCAOUA, DAVID, et al. « Les enjeux économiques de l'innovation. Bilan du programme CNRS », *Revue d'économie politique*, vol. 114, no. 2, 2004, pp. 133-168.

⁵DUBOULOZ, SANDRA et RACHEL BOCQUET. « Innovation organisationnelle. S'ouvrir pour innover plus ? », *Revue française de gestion*, vol. 235, no. 6, 2013, pp. 129-147.

⁶ Innovation ou progrès technique, de quoi s'agit-il ? Publié le 08/11/2015. <http://archives.lesechos.fr>

⁷ P. Y. BARREYRE: « Stratégie d'innovation dans les PME », Paris Hommes et techniques, 1975. P., 32.

Grâce à l'innovation, le monde de l'automobile est entré dans une nouvelle ère. On le voit bien à travers plusieurs facteurs.

D'abord, l'omniprésence des technologies dans le processus de production et la recherche de nouveaux matériaux toujours plus performants ont changé notre rapport à l'automobile. Les voitures sont de plus en plus connectées, de plus en plus tournées vers le confort et la sécurité du conducteur et de ses passagers. Dans un avenir proche, la notion même de conducteur sera peut-être bientôt obsolète avec l'avènement presque imminent de la voiture autonome¹. Ensuite, l'innovation a touché la fonction de la distribution en la changeant d'un modèle économique qui repose sur une distribution traditionnelle avec des concessionnaires en propre et indépendants à des réseaux dont la relation avec le consommateur est plus bâtie sur internet que sur la présence réelle à travers un maillage de showrooms. Certains producteurs ont même révolutionné le commerce automobile en effectuant eux – même et sans intermédiaire la vente aux consommateurs ce qui supprime complètement la fonction de la distribution². Enfin, le resserrement réglementaire des normes environnementales pousse de plus en plus l'automobile à se doter d'une véritable innovation dans les systèmes de dépollution. De fait, les entreprises proposent toute une panoplie d'équipements innovants pour réduire les émissions de polluants³. C'est dire que l'innovation est partout dans ce secteur qui est en mutation sans cesse. En France, l'industrie automobile participe directement de l'effort national d'innovation à la base désormais de toute politique de compétitivité entre les grands producteurs internationaux. C'est ainsi que ces dernières années, d'après l'Institut National français de la Propriété Industrielle, les groupes Renault, PSA et Valéo se sont classés parmi les cinq premiers dépositaires de brevets⁴.

¹ J-P LAGARDE, « Voiture autonome, le défi de la sécurité. » Le Monde | 10.04.2018. www.lemonde.fr

² LUC LENOIR, « Tesla accumule les records de ventes et... les défis. » Le figaro. Publié le 04/04/2017. <http://www.lefigaro.fr>

³ Les grands constructeurs appliquent maintenant le « Downsizing » qui passe par une diminution de la cylindrée et du nombre de cylindres dans le moteur. Parallèlement, la construction automobile poursuit toujours le développement de véhicules hybrides rechargeables de type « essence » et d'une seconde génération de véhicules électriques pour un lancement en 2019. A noter que le législateur algérien, à l'instar de son homologue français, insiste dans la nouvelle réglementation relative à la construction et la distribution automobile sur toutes ces technologies écologiques.

⁴ En 2004, sur 3536 brevets délivrés par l'INPI en France, Renault s'est classé au 1er rang avec 317 brevets (près de 9 % du total), Valéo 3ème (248 brevets) et Peugeot Citroën 4ème (avec 239 brevets), devant le groupe France Telecom.

En Algérie, les pouvoirs publics se sont lancés le défi de chercher plus de places pour la PME algérienne sur le marché international. En effet, cette dernière est encouragée à se fixer l'objectif de devenir plus concurrentiel et plus compétitif sur le double plan de la qualité et du prix. D'où l'impératif de l'innovation que seul un bon système national coordonné et intégré peut concrétiser. Notre pays a commencé récemment par accorder une attention particulière à la promotion des industries qui sont soit inexistantes (nouvelles industries) soit pour lesquelles l'Algérie accuse un retard régional. Il s'agit en particulier des industries liées aux TIC et à l'automobile. En d'autres termes, les politiques de développement industriel couvrent quatre grands domaines: mise à niveau des entreprises, innovation, développement des ressources humaines et promotion de l'investissement direct étranger¹.

L'innovation et la production des idées sont aujourd'hui le moteur du développement. Un système d'innovation endogène doit nourrir le développement du secteur industriel algérien. Or ce processus, qui ne pourra pas être assuré par la seule dynamique du marché, nécessite l'intervention des pouvoirs publics. Un système national d'innovation (SNI) est sur le point d'être élaboré et mis en place pour soutenir une politique de promotion et de développement du progrès technique. Cela a commencé par des réformes de fond effectuées dans trois lois importantes qui ont traité, de manière directe ou indirecte, de la question de l'innovation industrielle. Il s'agit des lois relatives à la compétitivité industrielle telles que la métrologie² et la normalisation¹ ainsi

¹ DJEFLAT, ABDELKADER. "les difficultés de l'intégration inter-industrielle en algérie et la dépendance technologique." *Africa Development / Afrique Et Développement* 10, no. 3 (1985): 137-85. <http://www.jstor.org/stable/24495942>.

² Loi n° 17-09 du 28 Jomada Ethania 1438 correspondant au 27 mars 2017 relative au système national de métrologie. Ce texte englobe la métrologie légale, mais aussi la métrologie fondamentale et la métrologie industrielle. La métrologie est la science de la Mesure associée à l'évaluation de son incertitude. Elle est de l'ordre de trois spécialités:

Métrologie fondamentale ou scientifique: couvre tous les aspects généraux théoriques et pratiques relatifs aux unités de mesure, aux étalons de mesure, aux méthodes et résultats de mesure (calculs d'erreurs et incertitude)

Métrologie industrielle: couvre toutes les activités métrologiques dans l'entreprise: contrôle des processus de mesure, gestion des instruments de mesure, procédures de vérification /étalonnage (traçabilité des mesures)

Métrologie légale: ensemble des règles et exigences légales et réglementaire imposées par l'Etat concernant le système national d'unités (unités légales, la fabrication et l'utilisation des instruments de mesure utilisés dans le domaine du commerce, de la santé, de la sécurité et la protection de l'environnement.

L'Office National de Métrologie Légale (ONML), dont les objectifs sont la sauvegarde de la garantie publique, la protection de l'économie nationale sur le plan des échanges nationaux et internationaux et la protection du consommateur, est un établissement public à caractère

que la loi d'orientation des petites et moyennes entreprises², avec l'introduction du concept de l'entreprise innovatrice et des startups ainsi que les fonds d'amorçage.³ Il y a également les avantages fiscaux sous forme de crédits impôts concédés aux entreprises qui intègrent des activités de recherche et de développement.⁴

administratif (EPA), relevant du Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement doté de l'autonomie financière et créé en 1986 par décret n°86-250 du 30 septembre 1986.

Sa mission principale est de s'assurer de la fiabilité de la mesure des instruments nécessitant une qualification légale et ayant incidence directe sur l'équité des échanges commerciaux, la santé, la sécurité, l'environnement et la qualité de la production industrielle.

¹ Décret exécutif n°05-464 du 4 dhou el kaada 1426 correspondant au 6 décembre 2005 relatif à l'organisation et au fonctionnement de la normalisation.

² Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).

Art. 17. Il est créé un établissement public à caractère spécifique, ci-dessous dénommé « l'agence », chargé de la mise en œuvre de la stratégie de développement de la PME.

Art. 18. L'agence assure la mise en œuvre de la politique de développement des PME en matière d'émergence, de croissance et de pérennisation, y compris **l'amélioration de la qualité, la promotion de l'innovation et le renforcement des compétences et des capacités managériales des PME**. Les missions, l'organisation et le fonctionnement de l'agence, sont définis par voie réglementaire.

³ La loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise cité ci-dessus introduit une nouveauté qui consiste à mettre en place des Fonds d'amorçage pour encourager la création de start-up innovantes.

Art. 21. Il est créé, auprès du ministère chargé de la PME, des fonds de garantie des crédits et des fonds d'amorçage, conformément à la réglementation en vigueur afin de garantir les crédits aux PME et de promouvoir les start-up **dans des projets innovants**.

Les modalités d'application du présent article sont déterminées par voie réglementaire.

Le capital d'amorçage, ou capital-amorçage est le premier apport en capital d'une entreprise ; les fonds sont parfois réunis avant la création même de l'entreprise. Le fonds d'amorçage visé par le texte algérien est une aide au financement des petites et moyennes entreprises qui « amorcent » une nouvelle activité ou un projet de développement. En France, le Fonds National d'Amorçage (FNA), doté de 600 millions d'euros dans le cadre du Programme d'Investissements d'Avenir (PIA) est géré par la Banque Publique d'Investissement. Tant en Algérie qu'en France, ce fonds va permettre d'assurer la location de locaux, la recherche et le développement, le prototype, les différents conseils et enfin la mise sur le marché du premier produit de la start-up. Appelée aussi « jeune pousse », la start-up décrit une jeune entreprise de haute technologie qui présente un potentiel important de croissance.

⁴Les avantages fiscaux accordés au domaine de la recherche scientifique:

-Fixation à 10% du revenu ou du bénéfice imposable, dans la limite de cent millions de dinars (100.000.000 DA), du montant à déduire, des dépenses engagées dans le cadre de la recherche développement au sein de l'entreprise, sous condition du réinvestissement du montant admis en déduction dans le cadre de cette recherche. Les montants réinvestis doivent être déclarés à l'administration fiscale et également à l'institution nationale chargée du contrôle de la recherche scientifique. Les activités de recherche développement sont définies par un arrêté conjoint du ministre chargé des finances, du ministre chargé de la recherche scientifique et du ministre sectoriellement compétent (Art. 171 du CIDTA).

Conscient du potentiel d'innovation que peut apporter le secteur automobile, le législateur algérien accorde, à travers les textes en vigueur, une grande importance au développement des projets innovants dans le domaine de l'automobile. Conscient également du manque d'expérience des entreprises algériennes et de leur retard par rapport aux grandes entreprises internationales, le législateur commence son initiative pour encourager l'industrie et le développement technologique chez les opérateurs algériens par favoriser l'intégration qui est une étape essentielle pour le transfert du savoir et des connaissances techniques et leur application. En effet, l'article 03 du décret exécutif 17-344 relatif à la production et au montage automobile et inclut dans le chapitre relatif aux engagements et obligations des entreprises favorise l'intégration sur l'innovation pour le bénéfice des avantages liés à l'investissement et régime fiscal préférentiel. Ainsi le législateur préfère rationaliser les aides de l'Etat pour encourager la réalisation de l'intégration afin d'arriver à un produit entièrement national¹.

-Il à préciser que selon l'article 170 du même code, cette déduction est opérée au titre de l'exercice au cours duquel ces dépenses ont été exposées.-Exonération permanente de la taxe foncière au profit des propriétés bâties appartenant aux établissements publics à caractère administratif exerçant une activité dans le domaine de l'enseignement, de la recherche scientifique. (Art.250 du CIDTA).

-Exonération des droits de mutation par décès, les legs dont la valeur n'excède pas un million de dinars (1.000.000 DA) opérés au bénéfice des institutions résidentes agréées de la recherche scientifique .Ces legs doivent être déclarés à l'administration fiscale et à l'institution nationale chargée de contrôle de la recherche scientifique(Art. 304bis du code de l'enregistrement).

-Exonération de droits et taxes des équipements acquis sur le marché local ou importés destinés aux activités de la recherche scientifique, au profit des centres, établissements et autres entités de recherche habilités et agréés. La liste et les modalités de mise en œuvre seront fixées par voie réglementaire. Décret exécutif n° 11-36 du 29.01.2011 (Article.72 de la LFC pour 2009).

¹ Le secteur industriel privé a commencé à se développer, à la faveur d'un nouveau dispositif législatif et réglementaire mis en place, notamment, par la loi n°88-25 du 12 juillet 1988 relative à l'orientation des investissements économiques privés nationaux. Néanmoins, la libération de l'économie nationale, amorcée au début des années 1990, a mis l'entreprise publique face à des situations concurrentielles auxquelles elle n'était pas préparée. Aujourd'hui, la contribution du secteur industriel privé à la production industrielle nationale se situe autour de 35%. Le législateur algérien compte encourager la densification du tissu industriel, notamment les industries qui contribuent à l'intégration d'activités actuellement situées aux dernières étapes de la chaîne de production liées à l'assemblage et au conditionnement comme les industries électriques et électroniques, industries pharmaceutiques et vétérinaires, industries agroalimentaires, industries des biens d'équipement. Or ce processus ne peut aboutir que par la mise à niveau des entreprises qui fait l'objet d'un programme de modernisation des entreprises lancé par les pouvoirs publics. L'innovation suscite aussi un intérêt majeur de la part de l'Algérie. En effet, l'innovation et la production des idées sont aujourd'hui le moteur du développement et la cause principale qui a

Le législateur entend développer la production des accessoires automobiles pour passer ensuite à la production du véhicule national. Ainsi, l'innovation peut être une priorité dans d'autres secteurs et bénéficie de tous les avantages accordés par la loi¹, mais dans le domaine de la production ou la distribution automobile, ni l'industrie, ni la loi ne sont arrivées au stade existant dans les pays développés.

Paragraphe 02: la réglementation de l'industrie automobile en Algérie

Forte de sa position géopolitique et de son savoir-faire notamment en matière de véhicules lourds, l'Algérie doit s'imposer, dans les années à venir, comme un fer de lance de l'automobile sur le continent. La première phase amorcée par notre pays dans le domaine automobile concernait le développement d'un réseau de concessionnaires spécialistes dans la distribution et le service après vente. La phase dont s'occupent actuellement les autorités publiques correspond au démarrage d'une vraie industrie initiée dès l'année 2017 avec la promulgation de certains textes législatifs et réglementaires relatifs à la fabrication et au montage de véhicules neufs dans notre pays. L'ensemble de cette législation porte soit sur les conditions d'accès à cette industrie naissante, soit aux conditions de sécurité, de qualité et de protection de l'environnement dont le législateur tient à faire respecter.

A) La réglementation liée aux conditions d'accès à l'activité

La liberté du commerce et de l'industrie est un principe fondamental aussi bien en droit algérien² qu'en droit français¹. Néanmoins, l'exercice de toute activité

mené à l'essor de beaucoup de pays. Un système d'innovation endogène doit nourrir le développement du secteur industriel algérien. A cette fin, un système national d'innovation (SNI) sera élaboré et mis en place pour soutenir une politique de promotion et de développement du progrès technique.

¹A l'instar de l'automobile, L'innovation s'impose de plus en plus dans le secteur des télécommunications en Algérie. Un consultant international, professeur en économie et management, écrit dans un article en collaboration avec un autre auteur que «L'innovation constitue le levier indispensable de dynamisation et de développement du secteur des TIC en Algérie. » AMEZIANE NAWAL. BELMIHOUB M. C., « Dynamique des TIC et stratégies d'innovation: les limites à l'innovation dans le contexte algérien » Revue d'économie et de statistique appliquée. Volume 15, Numéro 1, Pages 35-52.

² Art. 37 de la constitution algérienne de 1996- "La liberté du commerce et de l'industrie est garantie. Elle s'exerce dans le cadre de la loi". En matière de jurisprudence algérienne, il y a lieu de citer la décision n° 226391 en date du 24 avril 2000 et par laquelle le Conseil d'Etat algérien tranche un litige opposant le gouverneur de la Banque d'Algérie contre Union Banque en affirmant que "la liberté du commerce et de l'industrie est une liberté fondamentale garantie par la constitution et que le rôle du pouvoir judiciaire selon l'article 139 de la constitution est de protéger la société et les libertés et droits fondamentaux". Sur ces motifs, le Conseil d'Etat considère que Union Banque n'a touché de façon injustifiée, selon les

commerciale nécessite, au préalable, le respect des conditions générales. En effet, le droit algérien fait une distinction entre les activités réglementées et celles qui ne le sont pas. Les activités non réglementées sont ouvertes à tous les postulants pouvant réunir les conditions générales liées à la qualité de commerçant². Néanmoins, le législateur algérien consacre quelques conditions spéciales aux personnes étrangères³. En ce qui concerne les activités réglementées⁴, leur exercice reste soumis à une autorisation préalable délivrée

allegations du gouverneur de la Banque d'Algérie, à un service public, mais exerçait ses activités dans le cadre de sa liberté du commerce et de l'industrie. "de quelques décisions du conseil d'Etat algérien" www.startimes.com

¹ La liberté du commerce et de l'industrie a été consacrée en France par le décret d'Allarde de 1791.

² Au sens général, le commerçant est celui dont le commerce est la principale activité.

Aux termes des dispositions de l'article premier (1er) du code de commerce algérien, le commerçant est toute personne physique ou morale qui accomplit des actes de commerce et en fait sa profession habituelle, sauf si la loi en dispose autrement. Le commerçant, personne physique acquiert cette qualité en s'inscrivant au registre du commerce, quant à la personne morale qui est la société, celle-ci jouit de la personnalité morale qu'à compter de son immatriculation au registre du commerce.

En droit algérien, n'ont pas le caractère commercial, les activités agricoles, les artisans, les sociétés civiles, les associations, les coopératives à but non lucratif, les professions civiles libérales, les établissements à caractère administratif...

Le commerçant, personne physique ou morale, peut être un producteur, un grossiste, un détaillant, un importateur - exportateur ou un prestataire de services. La loi fait obligation au commerçant de tenir des livres de commerce enregistrant les opérations effectuées, de faire annuellement un inventaire des éléments actifs et passifs et établir à chaque fin d'exercice, son bilan et le compte de ses résultats. Le commerçant est également soumis à la faillite ou au règlement judiciaire.

³ les investissements étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens et de services ainsi que l'importation en vue de la revente des produits importés en l'état ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital social et ce conformément aux dispositions de l'article 4 bis de l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001, relative au développement de l'investissement, modifié et complété.

En application des dispositions du décret exécutif n°06-454 du 11 décembre 2006, relatif à la carte professionnelle délivrée aux étrangers exerçant sur le territoire national une activité commerciale, industrielle et artisanale ou une profession libérale, tout opérateur économique de nationalité étrangère est immatriculé au registre de commerce à l'instar des assujettis de nationalité algérienne, ils sont soumis aux mêmes conditions d'inscription. Il est à préciser que le décret exécutif susvisé a abrogé la disposition du décret exécutif n°97-41 du 18/01/1997, modifié et complété, qui exigeait la présentation préalable d'une carte de commerçant étranger.

⁴ Est considérée, au sens du décret exécutif n°97-40 du 18 janvier 1997, comme activité ou profession réglementée, toute activité ou profession soumise à inscription au registre du commerce et requérant par sa nature, son contenu, son objet et les moyens mis en oeuvre, la réunion de conditions particulières pour autoriser son exercice. À noter que ce décret a été modifié par le législateur algérien en 2005 et dorénavant, le législateur fait référence à l'article 05 du nouveau texte qui est le décret exécutif n° 15-234 et dont le contenu est

par les administrations compétentes habilitées à cet effet. Il y a lieu de rappeler que conformément aux dispositions de l'article 25 de la loi 04-08 du 14/08/2004, modifiée et complétée, relative aux conditions d'exercice des activités commerciales, les agréments ou les autorisations provisoires sont recevables pour l'inscription au registre du commerce pour l'exercice d'une activité réglementée. L'activité de production et de montage de véhicules fait l'objet, en Algérie, d'un texte spécial et requière pour son exercice certaines conditions fixées dans un cahier des charges et une autorisation préalable à un agrément définitif délivré au postulant à cette activité.

1 - Le cahier des charges:

Après plusieurs années de préparation au niveau du département de l'industrie, le décret exécutif n° 17-344 du 28 novembre 2017 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de production et de montage de véhicules, ainsi que le cahier des charges auquel devront se conformer les constructeurs vient s'ajouter à la réglementation déjà existante en Algérie et relative à l'activité du concessionnaire. Un nouveau texte qui édicte d'ailleurs des conditions différentes, que ce soit en termes d'accès à l'activité, d'engagement des constructeurs en termes de taux d'intégration, de taux d'exportation et de taux d'emploi, ainsi que pour ce qui est des sanctions qu'encourraient ceux qui ne respecteraient pas leurs engagements¹. En effet, le législateur algérien met l'exercice de l'activité de production et de montage automobile sous la condition de la souscription d'un cahier des charges constitué de deux chapitres contenant 21 articles dont 18 sont prévus pour les engagements et obligations à la charge

comme suit: L'activité ou la profession réglementée doit faire l'objet conformément à l'article 24 de la loi n° 04-08 du 27 Jomada Ethania 1425 correspondant du 14 août 2004, modifiée et complétée, relative aux conditions d'exercice des activités commerciales, d'une réglementation spécifique prise par décret exécutif, sur proposition du ministre ou des ministres concernés.

¹ Le nouveau cahier des charges joint au décret n°17-344 édicte de lourdes sanctions en cas de non respect des engagements de l'opérateur économique. Il s'agit:

- du retrait des avantages liés au régime fiscal préférentiel prévu pour les collections destinées aux industries de montage et aux collections dites CKD ;
- du retrait et/ou le remboursement des avantages de l'investissement accordés dans le cadre du dispositif ANDI ;
- la révision des conditions de la concession de terrain ;
- le retrait définitif de l'agrément et du registre du commerce, ainsi que l'application de lourdes amendes variant d'un million à 10 millions de dinars, tels que stipulé dans le cadre de la loi de finances 2018.

Concernant les opérateurs économiques déjà sur le terrain et soumis aux dispositions du décret 15-58, le législateur leur accorde un délai de grâce de 12 mois pour se conformer aux nouvelles dispositions réglementaires entrées en vigueur en 2017.

du souscripteur et 3 articles consacrés aux sanctions à encourir en cas d'inobservation des obligations. Le législateur consacre aussi une dernière partie à une fiche d'engagement dont il présente explicitement l'importance à l'article 06 relatif aux pièces à fournir pour le dossier requis pour l'obtention de l'autorisation provisoire. A l'alinéa 02 de l'article 06 et après avoir cité la demande manuscrite formulée par le postulant comme première condition de forme, le législateur insiste sur le cahier des charges paraphé, daté, signé et portant la mention « lu et approuvé » sur la fiche d'engagement. De façon générale, le cahier des charges est un document technique qui a une valeur juridique¹. C'est aussi un document contractuel² décrivant ce qui est attendu du maître d'oeuvre par le maître d'ouvrage. Un cahier des charges doit également contenir tous les éléments permettant au maître d'oeuvre de juger de la taille du projet et de sa complexité afin d'être en mesure de proposer l'offre la plus adaptée possible en termes de coût, de délai, de ressources humaines et d'assurance qualité³. Le législateur a donc choisi la technique du cahier des charges pour présenter de façon détaillée ce qui est attendu des agents économiques voulant intervenir dans le secteur de la production et du montage de véhicules. Il s'agit à ce titre d'un document de référence, permettant de lever toute ambiguïté sur ce qui est voulu par la loi et ce que le souscripteur est censé réaliser⁴.

¹ Art. 26 du décret présidentiel n° 15-247 du 16 septembre 2015 portant réglementation des marchés publics et des délégations de service public: "Les cahiers des charges, actualisés périodiquement, précisent les conditions dans lesquelles les marchés publics sont passés et exécutés.

Ils comprennent notamment:

- les cahiers des clauses administratives générales applicables aux marchés publics de travaux, de fournitures, d'études et de services, approuvés par décret exécutif ;
- les cahiers des prescriptions techniques communes, qui fixent les dispositions techniques applicables à tous les marchés publics portant sur une même nature de travaux, de fournitures, d'études ou de services, approuvés par arrêté du ministre concerné ;
- les cahiers des prescriptions spéciales qui fixent les clauses propres à chaque marché public."

² La détermination de la nature juridique du cahier des charges a donné lieu à d'importantes discussions doctrinales. Il s'agit de savoir si l'on se trouve en présence d'actes de nature contractuelle ou réglementaire. Le Conseil d'Etat français a alors répondu « que dans une telle hypothèse, les dispositions du cahier des charges ont peut être un caractère réglementaire pour l'administration contractante avant la conclusion du contrat, mais qu'elles revêtent à partir de la conclusion un caractère contractuel ». M. LONG, P. WEIL, G. BRAIBANT, P. DELVORÉ et B. GENEVOIS, *Les Grands Arrêts de la jurisprudence administrative*, Paris, Dalloz, 2009, 16^e éd. P. 56.

³ P. VERDIER, *Guide pratique de la correspondance administrative*, Editions Berger-Levrault, Paris 2008. P. 125.

⁴ Ibid.

Le cahier des charges inclus dans le décret n° 17-344 commence par l'article premier décrivant l'objet, c'est-à-dire qu'il est consacré à l'activité réglementée de production et de montage de véhicules. Très rapidement, le cahier des charges passe au chapitre premier qui permet à toute personne voulant investir dans ce secteur de comprendre les engagements et les obligations auxquels elle doit se soumettre. Etant un secteur sensible de l'économie nationale et déclarée par la loi comme une activité réglementée, l'industrie de la production et le montage automobile est soumise à des obligations dont l'Etat a élaboré unilatéralement des clauses contractuelles dans un cahier des charges. Ce dernier a été entièrement établi par l'administration et soumis à la personne privée qui ne peut qu'accepter ou refuser les conditions qui lui sont présentées¹. D'autant plus que l'Etat, en son caractère d'autorité administrative, est libre de choisir le procédé le plus opportun pour réguler un certain secteur et même de se déterminer intuitu personæ pour sélectionner son cocontractant ou, à vrai dire, la personne la plus appropriée pour bénéficier d'un agrément définitif à l'exercice de l'activité de production et de montage de véhicules².

Le cas le plus remarquable du pouvoir unilatéral de l'Etat est celui de la concession. La concession est le contrat par lequel l'administration confie à son cocontractant la gestion d'un service public par le biais d'un cahier des charges³. Pour ce qui est de l'industrie automobile, il ne s'agit pas d'un service public à concéder, mais d'une activité importante à réguler. Cette régulation ne peut s'imposer à tout opérateur économique qu'à travers une série d'obligations qui consacrent, selon l'article 02 du cahier des charges le respect des dispositions législatives et réglementaires applicables, notamment en matière de concurrence, de pratiques commerciales, de protection du consommateur, de sécurité, d'hygiène, de salubrité, de travail, d'assurance et d'environnement.

¹ Le cahier des charges est un document contractuel permettant d'encadrer un soumissionnaire ou un fournisseur en vue d'un contrat ; il regroupe des informations sur les objectifs, les besoins, les spécifications et l'impact d'un projet, ainsi que ses relations avec d'autres projets. Un cahier des charges peut être fonctionnel, technique, organisationnel. Rien n'empêche les administrations ni l'ensemble du secteur privé qui ne sont pas dotés de l'autorité publique de s'inspirer des outils élaborés pour les marchés publics afin d'intégrer eux-mêmes des conditions et des engagements dans les cahiers des charges liés aux marchés qu'ils souhaitent conclure. Il est toutefois recommandé de faire appel aux services d'un spécialiste pour toute question juridique avant de mettre en œuvre ces directives au sein de votre entreprise.

² ALIBERT, T. "L'intuitus Personae" Dans La Concession De Service Public: Un Principe En Mutation ?" *La Revue Administrative* 43, no. 258 (1990): 507-512.

³ Ibid.

2) les engagements et obligations du postulant:

L'obligation la plus significative imposée aux sociétés de montage et de production de véhicules opérant en Algérie est celle d'atteindre un taux d'intégration minimal de 15% au terme de la troisième année d'activité, à compter de la publication du cahier des charges, et de 40% à 60% au terme de la cinquième année d'activité. Ce taux, selon le cahier des charges, sera désormais calculé selon le taux local, lequel participera à un maximum de 50% du taux global, du taux d'emploi et du taux d'exportation¹. Le taux local est calculé sur la base des coûts locaux (salaires, formation), des achats locaux, des exportations de véhicules et des achats via les importations, tandis que le taux d'exportation est lui fixé par le ratio entre la valeur des exportations des véhicules produits en Algérie et la valeur des intrants importés pour approvisionner les unités de montage et de production². Quant au taux d'emploi, il est fixé selon le nombre d'emplois indirects créés dans le cadre de la sous-traitance³.

¹ Tout le monde ne s'accorde pas à dire que le taux d'intégration fixé par le législateur algérien soit facilement réalisable. En effet, le président de l'Association des Constructeurs et des Concessionnaires Automobiles en Algérie (AC2A) estime que ce taux n'est pas exclusif à la matière, mais aux coûts de cette dernière qui influerait sur le prix du véhicule, d'une part, et sur sa compétitivité à l'exportation, d'autre part. Or, les autorités publiques déclarent par le biais du ministre de l'Industrie que «les objectifs affichés en termes d'intégration sont parfaitement réalisables par rapport à notre réalité industrielle». Pour Mr le ministre, «la démarche prévue présente une souplesse qui concilie plusieurs objectifs, à savoir: l'intégration physique, la sous-traitance locale, l'exportation de véhicules, l'exportation des produits issus de la sous-traitance et le développement du capital humain». <http://lecourrier-dalgerie.com/>

² Des calculs faits à partir des chiffres officiels montrent que le coût d'un véhicule importé en kits en 2017 est de 15.000 dollars l'unité, contre 13.744 dollars pour le véhicule importé « fini ». En 2016, le coût d'un véhicule importé "fini" était encore beaucoup plus bas, à 10.783 dollars, soit un écart de 30%. Abed Charef, « Le coût faramineux en devises des véhicules CKD-SKD. » www.huffpostmaghreb.com. 20/02/2018.

³ Dans l'urgence de revisiter le code du travail, celui en vigueur étant jugé quelque peu obsolète dans certaines de ses dispositions, le législateur prépare un nouveau projet de code du travail, qui comprend 670 articles et qui vient renforcer les droits des travailleurs et consacrer les libertés syndicales, tel que stipulé par la Constitution. Ce projet de code du travail met l'accent sur "le consensus entre les différentes parties, y compris les partenaires sociaux, et ce, dans le cadre de la démarche du dialogue social. Etant un pays disposant d'une industrie diversifiée, la France ne cesse de modifier à chaque fois son arsenal juridique relatif aux travailleurs pour l'adapter au mieux à la situation interne et au droit européen. Néanmoins, un auteur français affirme qu'en matière des pratiques des entreprises concernées par la sous-traitance dans l'industrie en France, «l'augmentation du recours à la sous-traitance n'est pas tant liée à une incertitude accrue qui justifierait une adaptation du droit du travail, qu'à des comportements de substitution par lesquels les entreprises privilégient des contrats commerciaux aux contrats de travail. Cet article conclut alors sur le besoin d'un

Le décret fait obligation aux constructeurs automobiles voulant produire leurs véhicules en Algérie d'être détenteurs de marques de renommée mondiale mais aussi de disposer de sites de production dans au moins deux pays. L'entité juridique de droit algérien dans laquelle ils prennent des participations et qui est constituée également d'une partie nationale doit, quant à elle, avoir au moins trois années d'expérience dans le secteur automobile et disposer d'un agrément définitif de concessionnaire automobile délivré par le ministère de l'Industrie¹. En attendant d'obtenir cet agrément, sans lequel elle ne peut opérer dans le secteur, elle doit demander au même ministère une autorisation provisoire nécessaire aux conditions de forme pour réaliser l'investissement². Le dossier avec lequel cette demande d'autorisation provisoire est présentée comprend, selon les dispositions du décret exécutif, les documents suivants, entre autres: la fiche d'engagement, le cahier des charges approuvé, la décision du Conseil national de l'investissement concernant le projet d'investissement, les statuts de la société précisant la part prise dans son capital par le constructeur-partenaire, une étude technico-économique du projet, un contrat de licence de production du constructeur et l'engagement de ce dernier portant sur la vente de collections et autres de la société au même prix pratiqués par ses propres usines³. Le dossier de l'agrément définitif doit comprendre, lui, les documents attestant l'existence des infrastructures et des équipements nécessaires à la production et au montage de véhicules ainsi que la qualification du personnel, des documents relatifs au programme de qualification des sous-traitants locaux et d'accompagnement des nouveaux investisseurs sous-traitants. Il doit aussi comprendre la liste des équipementiers du constructeur qui accompagnent le projet par des investissements en Algérie.

renforcement du droit du travail destiné à améliorer les protections des travailleurs concernés par ces pratiques. »Corinne Perraudin, Nadine Thèvenot, Bruno Tinel et Julie Valentin, « Sous-traitance dans l'industrie et ineffectivité du droit du travail: une analyse économique », *Économie et institutions*, 9 | 2006, 35-55.

¹ Le législateur avait, pour rappel, décidé en 2014 par le décret exécutif n°15-58 d'imposer aux concessionnaires de développer une activité industrielle ou semi-industrielle, faute de quoi, ils se verraient retirer leur agrément.

² Dans l'article 5 du décret exécutif 17-344, il est précisé que le postulant à l'activité de production et de montage de véhicules est soumis à l'obtention d'une autorisation provisoire délivrée par le ministre chargé de l'industrie. Devant un nombre important de dossier à traiter et ayant accordé un nombre limité d'autorisation, le gouvernement semble aussi avoir mis un terme à tous les autres projets en attente de validation, comme celui du groupe Emin Auto (JAC/JMC), Renault Trucks/Volvo, du groupe Cevital, Fuso (Diamal), Scania, Suzuki et Saipa du groupe Tahkout, Kiv/Foton, Fiat, et la liste est encore très longue.

³ Article 06 du décret exécutif 17-344 relatif au montage et à la production automobile.

Les sociétés en activité dans le secteur automobile et ce, avant l'entrée en vigueur du décret, ont un délai de grâce de 12 mois pour se conformer aux nouvelles dispositions réglementaires. Le décret exécutif exclut à l'article 17 du champ de son application les opérateurs de production de véhicules associés des établissements publics à caractère industriel et commercial du ministère de la Défense nationale. De même, le pourvoyeur du projet devra avoir le quitus du Conseil national de l'investissement (CNI), impliquer dans ses statuts la participation du partenaire étranger dans le capital de la société, fournir une étude technico-économique complète du projet, décliner le contrat de licence de production du constructeur-partenaire et d'utilisation de la marque, signer un engagement du constructeur-partenaire pour la non-concurrence et le soutien à l'exportation, et, surtout, s'engager à vendre les véhicules au même prix "sortie usine" que celui appliqué à ses propres unités, usines et filiales.

Autrement dit, les tarifs à appliquer sur le produit fini devront ressortir sur le catalogue de chaque modèle exposé dans les succursales et les showrooms¹. En termes plus clairs, cette loi vient mettre fin aux aberrations de certains agents et revendeurs qui appliquent, actuellement, des marges bénéficiaires allant de 20 à 40% sur le prix initial affiché à la sortie d'usine². Cela dit, la loi n° 18-13 du 27 Chaoual 1439 correspondant au 11 juillet 2018 portant loi de finances complémentaire pour 2018 prévoit une TVA de 19% sur les collections CKD et SKD destinées aux véhicules montés en Algérie, au lieu du taux réduit de (9%)

¹ Le terme "showroom" est étranger au droit algérien. En effet, le législateur ne le cite à aucun texte prévu pour la distribution ou la production automobile, lui préférant les termes "points d'exposition" ou "enceinte d'exposition".

² Les vendeurs indiquent que les prix sont élevés en raison de l'augmentation de la taxe sur les véhicules neufs (TVN) instaurée par la loi de finances complémentaire 2015. parue sur le journal officiel N°40 du 23 juillet 2015, ce dispositif instaure une taxe qui concerne, lors de leur première mise en circulation, les véhicules de tourisme et utilitaires, les camions et engins roulants, les véhicules de transport de personnes, ainsi que les motocyclettes et les cyclomoteurs. La tarification vient comme suit:

Véhicules de tourisme à motorisation diesel

-jusqu'à 1500 cm³: 120.000 DA

-supérieure à 1500 cm³ et inférieure ou égale à 2000 cm³: 160.000 DA

-supérieure à 2000 cm³ et inférieure ou égale à 2500 cm³: 180.000 DA

-supérieure à 2500 cm³: 400.000 DA

Véhicules de transport de personnes:

-supérieur à neuf (9) places et inférieur ou égal à vingt (20) places: 200.000 DA

-supérieur à vingt (20) places et inférieur ou égal à trente (30) places: 250.000 DA

-supérieur à trente (30) places: 350.000 DA

prévu par le projet de la même loi¹. Finalement, c'est le taux normal qui sera appliqué. Les constructeurs ayant des usines de montage de véhicules ont bénéficié d'une batterie d'exonérations fiscales et parafiscales dont la TVA, pour une période de cinq ans en vertu des dispositions de l'article 61 de la loi de finances complémentaire 2009 et l'article 18-2 de la loi 16-09 du 3 août 2016 relative à la promotion de l'investissement, et ce pour la commercialisation des véhicules produits localement. Néanmoins, cette TVA ne sera pas supportée directement par les consommateurs vu qu'elle va concerner les importations de collections CKD et SKD. Mais son instauration pourrait conduire à une hausse des prix des véhicules neufs. Les constructeurs devraient en effet la répercuter totalement ou en partie sur le produit fini, à moins que le législateur reste à cheval sur le contrôle des prix². Soucieux également de l'impact du temps sur les investissements et la réussite des projets, le législateur a porté des modifications considérables aux délais. Comme nouveauté à ce sujet, la réduction des délais dans l'étude des projets au niveau du ministère de l'Industrie. Celui-ci devra, selon ce décret, délivrer une autorisation provisoire de 24 mois et dans un délai ne dépassant pas les 15 jours ouvrables qui suivent la date de la délivrance du récépissé de dépôt. De même si le projet n'est pas avalisé, le pourvoyeur du projet devra être notifié dans les mêmes délais³. Cette disposition vient mettre fin à la bureaucratie et la discrimination entre les investisseurs et au délit d'initié qui a fait que beaucoup de projets viables n'ont jamais vu le jour. Et contrairement au décret précédent, le début de l'activité ne sera autorisé qu'une fois que l'agrément définitif a été délivré. Celui-ci est

¹ Art. 2. — Il est institué un droit additionnel provisoire de sauvegarde applicable aux opérations d'importation de marchandises mises à la consommation en Algérie. Le taux de ce droit est fixé entre 30% et 200%

Les règles d'assiette, de liquidation, de recouvrement et de contentieux applicables en matière de droit de douane sont étendues au droit additionnel provisoire de sauvegarde. Aucune exonération ne peut être accordée au titre du droit additionnel provisoire de sauvegarde.

La liste des marchandises soumises au droit additionnel provisoire de sauvegarde et les taux correspondant sont déterminés périodiquement par voie réglementaire.

² Pour encourager l'industrie automobile, le gouvernement, faut-il le rappeler, a fait bénéficier les constructeurs ayant une activité de montage de véhicules ou pièces de rechange d'exonérations fiscales et parafiscales, dont la TVA, et ce pour une période de 5 années. Actuellement, cette levée de l'exonération peut provoquer une réaction de la part des partenaires des constructeurs qui ne s'attendaient pas à ce genre d'instabilité dans les décisions. Le PDG du groupe Sovac Mourad Oulmi a récemment demandé au gouvernement d'avoir «une législation stable et un climat serein» afin d'arriver à faire de «l'Algérie un pays exportateur de pièces automobile». 06/06/2018 www.algerie-eco.com/

³ Article 07 du décret exécutif 17 – 344 relatif au montage et à la production automobile.

assujetti notamment à la présentation du justificatif du numéro d'identification mondiale du constructeur WMI propre à l'usine installée en Algérie¹.

A coté de ces obligations, le législateur insiste sur des normes connues au plan international et qui ne cessent d'évoluer tant elles sont compliquées et concernent l'intégrité physique l'être humain et la préservation de son environnement.

B) La réglementation liée à la qualité, la sécurité et à la protection de l'environnement

Le parc automobile en Algérie, avec ces 3, 9 millions de véhicules recensés en juillet 2008², possède le deuxième parc le plus important d'Afrique après l'Afrique du Sud³. En effet, le parc de véhicules de notre pays ne cesse de croître. Pendant le premier semestre de l'année 2008, l'Algérie a importé près de 151.194 véhicules⁴, il est de loin au premier rang des pays maghrébins⁵. Le parc de véhicules doit connaître un rajeunissement sans précédent, puisque l'âge moyen du parc reste cependant élevé: 77 % des véhicules ont plus de 10 ans d'âge et seulement 17 % ont moins de 5 ans d'âge. Par le nouveau décret relatif à la production et au montage entre autres, les autorités cherchent à renouveler ce parc à travers certaines mesures:

¹ Le code constructeur-WMI (« WMI » pour « *World Manufacturer Identifier* », en français: « Identifiant mondial de constructeur ») est un code d'identification attribué par l'organisme international basé aux USA et appelé « la SAE International, anciennement Society of Automotive Engineers », à chaque constructeur automobile.

² Les données du parc national automobile découlent de la collecte faite auprès des services de carte grise au niveau des wilayate par les agents des quatre annexes régionales de l'Office National des Statistiques à savoir Alger, Oran, Constantine et Ouargla. C'est un fichier national informatisé qui recense tous les véhicules mis en circulation en Algérie et pour lesquels une carte grise a été établie par les services de la wilaya.

³ « Avec une production annuelle de 535 000 véhicules en 2007, et une augmentation attendue à 630 000 en 2008, l'Afrique du Sud peut être considérée comme un contributeur mineur à la production mondiale de véhicules qui a atteint 73 millions d'unités en 2007. » publié le 24 août 2008 www.brandsouthafrica.com/

⁴ Chiffres publiés sur le site de l'Office National des Statistiques, <http://www.ons.dz/>

⁵ Le parc automobile marocain est estimé en 2007 à 1,9 million de véhicules et celui de la Tunisie à 1,3 million de véhicules. Slimane Himouri, L'industrie automobile au Maghreb: A la recherche d'un leadership. Le quotidien d'Oran 28 août 2008.

- l'interdiction, depuis le 26 septembre 2005, d'importer des véhicules d'occasion¹;
- l'obligation du contrôle technique automobile instaurée depuis le 21 avril 2005²;
- l'accès des ménages au crédit bancaire instauré en 2001, cette formule s'est consacrée à l'automobile au détriment de sa vocation première, le crédit-logement³.

¹ Le législateur algérien permettait jusqu'en 2004 l'importation de véhicules d'occasion en application de l'article 49 de la loi de finances pour 2004.

Art. 49. — Nonobstant les dispositions de l'article 48 ci-dessus, est autorisé en dispense des formalités de contrôle du commerce extérieur et jusqu'au 31 décembre 2004, le dédouanement des véhicules de tourisme usagés ne dépassant pas trois (3) ans d'âge importés par les particuliers pour leurs besoins et sur leurs devises propres. L'âge du véhicule est déterminé par rapport à la date d'importation.

Au cours de l'année 2005, le législateur opère un revirement spectaculaire pour contrôler le parc automobile algérien. En effet, l'ordonnance n° 05-05 du 18 Joumada Ethania 1426 correspondant au 25 juillet 2005 portant loi de finances complémentaire pour 2005 vient abroger les dispositions citées ci-dessus.

Art. 10. — Les dispositions de l'article 49 de la loi n° 03-22 du 4 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 28 décembre 2003 portant loi de finances pour 2004 sont abrogées et cessent de produire leur effet dans un délai de deux (2) mois à compter de la promulgation de la présente loi.

² Le dispositif relatif à l'obligation du contrôle technique existait dès 2003 par le décret exécutif n° 03-223 du 10 juin 2003 relatif à l'organisation du contrôle technique des véhicules automobiles et les modalités de son exercice (JO n°37 du 15/06/2003). Le contrôle technique des véhicules automobiles a été rendu obligatoire et généralisé au niveau européen par la directive communautaire n° 77/143/CEE du 29 décembre 1976.

Le législateur algérien définit le contrôle technique à l'article 02 comme suit:

Contrôle technique: La visite technique destinée à vérifier l'état d'entretien du véhicule automobile et son aptitude à circuler sans danger sur la route. Le contrôle technique peut prendre la forme d'un contrôle périodique, d'un contrôle non-périodique ou d'une contre-visite tels que prévus par les dispositions du présent décret.

³ Il y a lieu de souligner qu'après son introduction en 2001, le législateur algérien avait suspendu en 2009 le crédit à la consommation à savoir le crédit auto. La nouvelle disposition contenue dans l'article 75 de la loi de finances complémentaire 2009 avait stipulé que "les banques ne sont autorisées à accorder des crédits aux particuliers que dans le cadre des crédits immobiliers".

Le crédit à la consommation a été réintroduit par l'article 88 de la loi de finances 2015 et est destiné exclusivement aux produits fabriqués ou assemblés localement.

Son lancement effectif date de janvier 2016 suite à la publication d'un arrêté interministériel portant sur les conditions et modalités d'octroi de ce type de crédit.

Composé de cinq (5) articles, ce texte réglementaire fixe essentiellement la liste des produits industriels fabriqués ou assemblés localement éligibles au crédit à la consommation.

La liste contient sept (7) catégories de produits tels les voitures, les ordinateurs, les produits électroménagers, les meubles et quelques matériaux de construction.

La progression qu'a connue le parc automobile depuis les années 2000 est une preuve du dynamisme de ce marché. En effet, le parc national de véhicules a connu, de 2000 à 2007, un accroissement substantiel se traduisant par l'entrée de 1 million de véhicules représentant un peu plus du tiers du parc existant en 2000¹. En 2008, un algérien sur 9 possède un véhicule (tous véhicules confondus), ce taux de motorisation place le pays du point de vue de la mobilité en pole position en Afrique². Cela revient pour une large part à cette démocratisation de la voiture en Algérie³. Néanmoins, cela ne va pas sans un impact direct sur le cadre de vie des citoyens. En effet, le législateur s'est penché, à travers le nouveau texte, sur l'environnement et la sécurité routière, en adoptant les normes internationales de sécurité, de qualité et de protection de l'environnement⁴. Autrement dit, la loi sur l'industrie automobile encourage les innovations en faveur du développement durable et de la sécurité routière. Faire coïncider les avancées technologiques avec le développement durable de notre pays relève, selon certains auteurs, de la responsabilité propre de l'entreprise⁵. Il convient pour citer les obligations prévues par le cahier des charges de s'intéresser d'abord à celles relatives à la qualité et la sécurité, pour ensuite détailler les obligations tenant compte de l'environnement.

1) la qualité et la sécurité:

Le secteur automobile est l'un des secteurs les plus fortement réglementé dans le monde, principalement pour des raisons de sécurité, d'économie d'énergie et de protection de l'environnement. Cette réglementation a tendance à se généraliser dans le monde et pour qu'un véhicule puisse être commercialisé dans un pays, il doit se soumettre à un contrôle et respecter un certain nombre de réglementations relatives aux normes et en vigueur sur le plan international.

¹ <http://www.ons.dz/IMG/pdf/aqc2000.pdf>

² Thèse Pour l'obtention du diplôme de Doctorat En Sciences Commerciales présentée et soutenue publiquement par: Mme DJELLAL AMEUR NEZHA., « Dynamique mondiale du marché automobile et participation de l'Algérie à la chaîne de valeur ». Année 2016 -2017. P. 242. <http://www.univ-oran2.dz/>

³ Il convient également de souligner que **les conducteurs en Algérie sont de plus en plus souvent des conductrices**. En effet, la poursuite de l'augmentation du nombre d'automobiles ces dernières années s'explique essentiellement par la généralisation progressive de la seconde voiture dans une famille. En l'an 2000, une étude menée en France attestait que 25 % des ménages disposaient d'au moins deux automobiles, contre 14,8 % en 1980. Ce chiffre est encore plus élevé pour les femmes de 25 à 49 ans: en 1999, 57 % d'entre elles appartenaient à un foyer qui comptait deux voitures ou plus

⁴ Dr. A. ABDOUNI, « Gestion de la qualité et sécurité du produit en Algérie », Revue des sciences humaines. n°15, juin (2001), 39-44.

⁵ KERZABI, A. « Entreprises, développement et développement durable: Le cas de l'Algérie », *Marché et organisations*, vol. 8, no. 1, 2009, pp. 61-77.

-Procédures et contrôle:

En Europe, les constructeurs doivent passer par une procédure d'homologation appelée « réception communautaire par type », pour obtenir un certificat de conformité de leur véhicule. Il existe plus de 1000 normes ISO pour le secteur, elles abordent tous les aspects: sécurité, ergonomie, performance, méthodes d'essai, impact sur l'environnement et déploiement de technologies innovantes¹. Le Certificat de conformité européen est un document fourni par le constructeur pour les véhicules neufs et attestant de leur conformité aux normes européennes. La directive européenne établit depuis 2009 un cadre commun à tous les pays de l'UE pour la réception des véhicules à moteurs².

Il s'agit de la procédure par laquelle un Etat membre de l'Union européenne constate qu'un type de véhicule est conforme aux prescriptions techniques et aux normes de sécurité fixées au niveau européen. Le succès de l'application de cette directive en France vient du fait qu'elle-même établit que:

- Les normes automobiles dans l'union européenne sont un cadre harmonisé contenant les dispositions techniques à caractère général applicables à la réception par type des véhicules neufs ainsi que des systèmes, des composants et des entités techniques destinés à ces véhicules, en vue de faciliter leur immatriculation, leur vente et leur mise en service dans l'UE;
- Les normes automobiles sont des dispositions applicables à la vente et à la mise en service des pièces et des équipements du véhicule³.

En droit algérien, les exigences en matière de véhicules et de leur montage ont beaucoup évolué depuis la promulgation du premier texte relatif à la concession automobile⁴. Ainsi, les véhicules neufs d'aujourd'hui doivent répondre à des normes élevées dictées par des standards internationaux, notamment dans les domaines du confort, de la sécurité, de la performance, de l'efficacité, et de plus en plus dans le domaine des attentes légitimes des consommateurs.

¹Gorgeu Armelle, Mathieu René. « L'assurance qualité fournisseur de l'industrie automobile française. » In: *Revue d'économie industrielle*, vol. 75, 1er trimestre 1996. Normalisation et organisation de l'industrie, sous la direction de J. THOMAS RAVIX et PAUL-MARIE ROMANI. pp. 223-237.

²Directive 2007/46/CE établissant un cadre pour la réception des véhicules à moteur et de leurs remorques

³ Encourageant les échanges commerciaux entre Etats membres et en dehors de l'Europe, la directive applique les normes sur le véhicule en tant que produit fini et sur les équipements de véhicules destinés au marché européen et à l'exportation.

⁴ Décret exécutif n° 07-390 du 3 Dhou El Hidja 1428 correspondant au 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs.

En effet, l'article 04 du décret exécutif de 2007 relatif à la commercialisation automobile insistait sur la conformité des véhicules neufs importés aux modèles homologués par l'autorité chargée du contrôle de conformité des véhicules. L'homologation est la certification conforme d'un produit à une norme, ou une réglementation. En matière automobile, l'homologation garantit au consommateur que le véhicule qu'il achète correspond à ce qu'il est en droit d'en attendre. Le législateur précise que cette opération est faite par l'autorité chargée du contrôle de conformité des véhicules, à savoir la Direction des Mines¹. Une petite enquête chez les concessionnaires démontre une application contraire au texte de loi qui ne donne qu'un pouvoir d'approbation d'une homologation faite ailleurs du véhicule entré dans le territoire national. L'homologation est, en fait, réalisée par le constructeur lui-même ou par des laboratoires accrédités ISO 17020 ou ISO 17025 dotés des équipements adéquats². En Algérie, il s'agit pour, la direction des mines, seulement d'une réception par type régie par l'arrêté du 4 septembre 1984 dont nous n'avons pas trouvé de copie. Les Directions des mines en Algérie ne font jamais d'homologation. Le représentant du constructeur ou du concessionnaire importateur est tenu de présenter un dossier accompagné d'une notice descriptive de 10 chapitres, généralités, constitution du véhicule, poids et dimensions, transmission, moteur, direction, suspension, freinage, carrosserie, éclairage et le divers qui englobe les options et les indications et codes du véhicule.

Concrètement donc, la procédure de réception des véhicules est mise en application par le directeur des mines qui mobilise un ingénieur des mines pour se déplacer chez le concessionnaires afin de vérifier le prototype de véhicule et sa conformité à la notice descriptive remise précédemment par le concessionnaire et lui délivre, parès ce contrôle, un procès-verbal de réception.

¹ Le législateur algérien a introduit une nouvelle réglementation issue du décret exécutif n° 15-15 du Aouel Rabie Ethani 1436 correspondant au 22 janvier 2015 portant création, missions et organisation de la direction de wilaya de l'industrie et des mines. L'article premier crée une direction de l'industrie et des mines au niveau de chaque wilaya et fixe les missions de cette direction. Elle est chargée au niveau local en ce qui concerne le volet investissement, du développement du tissu industriel et la promotion de l'investissement. En effet, cette direction, constituée dorénavant de 5 bureaux, a une mission d'assister les entreprises du secteur industriel dans la formalisation de leur action en matière de compétitivité industrielle et de collecter, analyser, consolider et diffuser les informations et données statistiques sur les activités industrielles.

² L'ISO 17020 et 17025 sont des normes d'accréditation des organismes de contrôle et d'inspection. Ces normes spécifient les critères techniques d'indépendance et d'organisation précis qui doivent être respectés par les organismes d'inspection et des centres de contrôle technique de véhicules légers et lourds.

De son côté, le concessionnaire est tenu de remettre à l'autorité chargée du contrôle de conformité les motifs descriptifs tels que prévus par l'arrêté du 5 septembre 1984 ainsi que les P-V établis par des laboratoires certifiés ISO 17020 et ISO 17025 concernant des essais sur les émissions, le bruit, le vitrage, le freinage, l'ancrage de sécurité des ceintures et des sièges et des crash-test frontaux et latéraux¹. Le cahier des charges issu de l'arrêté du 23 mars 2015 du Ministère de l'industrie et des mines, dans son article 18, stipule par ailleurs que ces essais doivent être conformes aux normes européennes et des accords de Genève sur la qualité du véhicule et de ses composants. Le législateur s'aligne donc sur les normes européennes pour la qualité et la sécurité des véhicules importés, montés ou produits en Algérie.²

-Les normes:

Au plan mondial, l'ISO/TS 16949 de 2009 dont le descriptif selon l'organisation internationale de la normalisation³ est: "Systèmes de management de la qualité — Exigences particulières pour l'application de la norme ISO 9001: 2008 pour la production de série et de pièces de rechange dans l'industrie automobile". Cette norme ISO 16949 est de plus en plus exigée par les grands fabricants automobiles du monde entier. Elle est aussi appelée norme ISO pour l'automobile⁴. Cette norme d'envergure internationale, concerne directement les PME algériennes souhaitant entrer dans le secteur du montage, puisqu'elle est applicable aux entreprises de fabrication de produits automobiles ainsi qu'aux entreprises de service de la chaîne d'approvisionnement du secteur automobile comprenant notamment:

- Les sites de conception et d'assemblage des voitures, camions (légers, moyens et lourds), les autobus, tramway, etc.;

¹ Article 22 de l'arrêté du 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatives aux modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs.

²MARINE MOGUEN-TOURSEL, « Demande de sécurité des véhicules et normes automobiles depuis les années 1960 », *L'Atelier du Centre de recherches historiques* [En ligne], 02 | 2008, mis en ligne le 06 décembre 2008, URL: <http://journals.openedition.org/acrh/453> ; DOI: 10.4000/acrh.453

³ L'ISO (Organisation Internationale de Normalisation) dont le secrétariat central est situé à Genève en Suisse, est une organisation internationale non gouvernementale, indépendante, dont les 161 membres sont les organismes nationaux de normalisation. Par ses membres, l'Organisation réunit des experts qui mettent en commun leurs connaissances pour élaborer des Normes internationales d'application volontaire, fondées sur le consensus, pertinentes pour le marché, soutenant l'innovation et apportant des solutions aux enjeux mondiaux.

⁴ Paul Serre, « La coproduction de la norme automobile », décembre 2002. <http://www.annales.org/>.

- Les sites des sous-traitants qui fournissent des pièces à valeur ajoutée, composants, produits, sous-ensembles et des services à la chaîne d'approvisionnement;
- Les sites des sous-traitants des services de finition tels que le traitement thermique, le soudage, la peinture, etc., pour les pièces automobiles.

Il convient de souligner que cette norme est une extension de la norme ISO 9001: 2008 sensiblement plus spécifique et contraignante, mais elle apporte à ce titre de précieuses illustrations de la mise en œuvre de ce référentiel sous une forme plus poussée, dans tous les secteurs liés à l'automobile¹.

En Europe, très peu de voitures russes ou chinoises peuvent avoir le droit de rouler. Et cela s'explique: elles passent difficilement les normes d'homologation car elles ne respectent que rarement les normes européennes, les plus strictes du monde. Ces normes européennes sont entrées en vigueur en Europe, pour toutes les voitures homologuées à partir du 1er novembre 2012. Elles sont devenues obligatoires, pour toutes les voitures vendues à partir du 1er novembre 2014². Ces normes ont été reprises par le législateur algérien dans de nouvelles dispositions venues appuyer le texte relatif à la concession et qui fait obligation aux concessionnaires de développer une activité industrielle ou semi-industrielle³. D'abord, le montage en série d'au moins deux ancrages "Isofix", à l'arrière, pour les sièges enfant. Ce sont des pattes métalliques, qui permettent de fixer solidement tout siège pour bébé – ou pour enfant – sans risquer d'avoir un mauvais montage, ou une installation pas assez maintenue, qui n'apporte aucune sécurité. C'est un gros progrès en faveur du consommateur algérien⁴. Encore dans le domaine du transport des enfants, mais uniquement en Europe, de nouvelles étiquettes – qui vont être d'un format "standard" – pour bien indiquer qu'il ne faut pas placer un siège enfant à la place avant droite, si l'airbag

¹ Publiée en 1999, la première version de l'ISO/TS 16949 a réalisé la synthèse de quelques normes nationales: américaine avec QS9000, française avec EAQF 94, allemande avec VDA 6.1 et italienne avec l'AVSQ 94. La dernière version (ISO/TS 16949: 2009) est une copie de la norme ISO 9001: 2008 complétée d'exigences spécifiques.

² Révisée en 2016 avec des constructeurs et équipementiers automobiles européens et américains pour mieux répondre aux enjeux actuels du secteur, la norme ISO TS 16949 est devenue l'IATF 16949. Les agents économiques internationaux ont jusqu'au 14/09/2018 pour se conformer à la nouvelle version de la norme.

³ L'arrêté du 2 Joumada Ethania 1436 correspondant au 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs.

⁴ L'article 23 de l'arrêté du 23 mars 2015 du ministère de l'industrie et des mines fixe des conditions appliquées à l'échelle mondiale en matière de qualité et de sécurité.

passager n'a pas été déconnecté – ou ne peut pas l'être – ce qui est le cas sur plusieurs voitures¹.

La présence désormais obligatoire d'un témoin, au tableau de bord, pour le bouclage de la ceinture du conducteur. Un indicateur sur la pression des pneus ; indicateur qui vous alerte, en cas de baisse de pression anormale ; afin d'avertir le conducteur en cas de crevaison. Enfin, une norme, pour la résistance de la banquette arrière, qui devra résister à la poussée des bagages contenus dans le coffre, en cas d'accident. Parce que tout ce qui est transporté dans le coffre exerce une pression très forte, en cas de choc. Tout cela va donc apparaître sur les voitures homologuées, produites ou montées dans le territoire national et qui arriveront chez les concessionnaires pour finir sur nos routes. Certaines dispositions de l'arrêté ministériel de mars 2015 relatif aux cahiers des charges sur les conditions d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs ont été modifiées par un autre arrêté ministériel publié au Journal officiel n° 24 du 13 mai 2015. Le nouvel arrêté ministériel, daté du 12 mai 2015, stipule dans

¹ Le code de la route français interdit de transporter un enfant de moins de 10 ans aux places avant de tous les véhicules, sauf s'il est installé dos à la route dans un siège prévu à cet usage ou s'il y a impossibilité de procéder autrement.

• Le non-respect de la loi peut être sanctionné par une contravention de quatrième classe dont le montant peut atteindre jusqu'à 750 euros.

La nouvelle norme R129 (ou Isize) lancée en juillet 2013 renforce la sécurité des enfants en voiture en imposant le système de fixation « Isofix », en classant les sièges selon la taille de l'enfant et non plus son poids et en allongeant la période obligatoire d'installation dos à la route (15 mois et 80 cm minimum). Cette norme remplacera progressivement le standard R44. La norme R44* distingue cinq groupes correspondant au poids de l'enfant. Elle sera progressivement remplacée par la norme R129** qui classe les sièges selon la taille de l'enfant.

Un siège peut être homologué pour plusieurs groupes de poids ou de taille.

*Groupe 0: de la naissance à 10 kg / **jusqu'à 70 cm Installé dans un siège placé dos à la route, à l'avant ou à l'arrière de la voiture, l'enfant bénéficie d'une protection maximale en cas de choc frontal. Les nourrissons peuvent être installés dans un lit nacelle, disposé parallèlement au dossier de la banquette arrière et fixé par des sangles aux points d'ancrage des ceintures de sécurité.

*Groupe 0+: de la naissance à 13 kg / **jusqu'à 80 cm Version surdimensionnée du précédent, ce siège permet de transporter l'enfant dos à la route, dans une position semi-allongée. Il doit être installé dans les mêmes conditions que le siège du groupe 0.

*Groupe 1: de 9 à 18 kg / **jusqu'à 1 mètre L'enfant se tient bien assis et peut résister aux forces qui le propulsent vers l'avant lors d'un freinage. Il peut être installé dans un siège doté d'un harnais (siège-baquet) ou dans un siège avec tablette de protection (siège à réceptacle) susceptible de se fixer aux deux points d'ancrage de la ceinture médiane.

*Groupe 2 (15 à 25 kg) et groupe 3 (22 à 36 kg) / **jusqu'à 1 m 50 La taille et la corpulence de l'enfant imposent de l'installer dans un siège ou sur un coussin rehausseur. Il y restera jusqu'à ses 10 ans.

son article 2 modifiant l'alinéa 1 de l'article 2 du précédent arrêté que "les véhicules automobiles dont les opérations d'importation ont fait l'objet d'une domiciliation bancaire avant le 15 avril, ne sont pas concernés par les dispositions de l'article 23 du cahier des charges prévu à l'article 3 ci-dessous".

Cet article 3 auquel fait référence le nouvel arrêté ministériel du 12 mai indique que "les points concernant le contrôle électronique de stabilité (ESC, ESB) et les deux airbags latéraux cités au niveau de l'article 23 du cahier des charges fixant les conditions et modalités d'exercice de l'activité des concessionnaires de véhicules automobiles, remorques et semi remorques neufs (...) sont supprimés". A rappeler que l'alinéa 1, désormais modifié, de l'article 2 de l'arrêté de mars dernier indiquait que "les commandes véhicules automobiles neufs passées et ayant fait l'objet d'une ouverture d'une lettre de crédit avant la date de signature du présent arrêté ne sont pas concernés par les dispositions de l'article 23 du cahier des charges. Suite à l'entrée en vigueur de l'arrêté du 23 mars, les banques n'avaient plus accepté de domiciliation d'opération d'importation de véhicules alors que les Douanes algériennes refusaient, de leur côté, de dédouaner les véhicules qui ne sont pas conformes aux nouvelles exigences de sécurité et de la protection de l'environnement des véhicules importés. Une situation qui a fait réagir les concessionnaires automobiles qui ont, en fin de compte, eu gain de cause en poussant le gouvernement à faire marche arrière par l'arrêté du 12 mai 2015.

Ainsi, les importations déjà effectuées et objet de polémique entre les concessionnaires et le gouvernement ont été tolérées alors que les conditions de sécurité exigées dans l'équipement des véhicules neufs importés sont revues à la baisse, notamment celles concernant les airbags. Les conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs ont été assouplies par les autorités qui régularisent de fait les importations de véhicules neufs ayant été effectuées entre le 23 mars, date du premier arrêté, et le 12 mai 2015¹. Qu'elles soient simples ou compliquées, les normes sont utilisées de nos jours par les constructeurs comme un facteur de concurrence et imposent, en plus des normes internationales ou européennes, leurs spécifications techniques à leurs sous-traitants. Ces normes et leurs méthodes d'essais varient selon les constructeurs et les pays, ce qui pose des problèmes de compatibilité des normes pour les équipementiers et les sous-traitants.

¹ L'article 02 de l'arrêté du 12 mai 2015 ne fait pas appliquer aux véhicules automobiles neufs dont les opérations d'importation ont fait l'objet d'une domiciliation bancaire avant le 15 avril 2015 les dispositions de l'article 23 de l'arrêté du 15 mars 2015 relatives aux mesures de sécurité obligatoires dans les véhicules importés.

Cela rend difficile également l'adaptation d'une voiture à un pays. Un auteur confirme que le défi important pour le futur de l'automobile serait donc de continuer à harmoniser toutes les normes afin de n'avoir plus que des normes internationales¹. Cela augmentera, selon un autre auteur, la concurrence entre les constructeurs dans le monde entier². Aussi l'harmonisation des normes techniques aurait essentiellement une signification douanière. Il s'agit, en effet, de prévenir le protectionnisme de certains pays qui se retrancheraient derrière leur réglementation technique pour empêcher l'importation sur leur territoire de véhicules étrangers ne respectant pas, par hypothèse, leurs exigences draconiennes³.

Toujours en matière de contrôle aux frontières, le législateur algérien prévoit, en dehors des dispositions spéciales au texte de l'automobile, des dispositions relatives à la conformité des produits importés. En effet, ce contrôle de la conformité est consacré par les dispositions de l'article 30 de la loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes. Il se déroule suivant les conditions et les modalités fixées par le décret exécutif n° 05-467 du 10 décembre 2005 fixant les conditions et les modalités de contrôle aux frontières de la conformité des produits importés⁴. L'admission sur le territoire national de certains produits est subordonnée à un contrôle de conformité effectué par les inspections aux frontières relevant du ministère du commerce⁵. En matière de construction automobile et suivant la politique nationale du montage SKD, les entreprises auront besoin de certains équipements provenant de l'extérieur du pays et pour lesquels ce contrôle

¹ L. Dubouis & C. Bluman, *Droit communautaire matériel*, Montchrestien, 1999, page 225.

² PIERRE MAILLARD, La compétitivité et les normes. 16/07/2012. <http://archives.lesechos.fr/archives>.

³ « L'arme juridique utilisée au profit du protectionnisme est une forme récente de protectionnisme appelée « protectionnisme gris ». Il regroupe toutes les mesures ayant pour but de mettre en place des normes de consommation ou sanitaires impliquant la non-conformité dans le pays concerné des produits importés visés par ces normes ». CH. HARBULOT, LES NOUVELLES METHODES ET FORMES DE PROTECTIONNISME. Etude réalisée par l'ESSEC 17/05/2010. <http://bdc.aege.fr/>.

⁴ Décret exécutif n° 05-467 du 08 Dhou El Kaada 1426 correspondant au 10 décembre 2005 fixant les conditions et les modalités de contrôle aux frontières de la conformité des produits importés (JO N°80 du 11 Décembre 2005, P13);

⁵ - Loi n°09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes ;

- Décret exécutif n°90-39 du 30 janvier 1990 relatif au contrôle de la qualité et à la répression des fraudes modifié et complété ;

- Décret n°05-467 du 10 décembre 2005 fixant les conditions et les modalités de contrôle de la conformité des produits importés ;

s'effectue par les agents de la douane et ce, par mesure de sécurité et de conformité des produits destinés au marché et à la consommation¹.

Le contrôle prévu est effectué avant dédouanement, sur la base d'un dossier présenté par l'importateur (ou par son représentant dûment habilité) auprès de l'inspection aux frontières concernée. A l'exception d'une liste de produits préétablie, le produit non conforme peut, dans certaines conditions, être mis en conformité et au besoin réexporté ou détruit à la charge de l'importateur, à défaut de quoi il peut être saisi conformément à la loi. L'autorisation d'admission sur le territoire national ou l'annulation de la décision de refus d'admission ou encore l'autorisation d'admission du produit après mise en conformité au niveau des zones sous douane est requise pour le passage en douane².

Le contrôle de la conformité des produits importés s'effectue selon la procédure dictée par la loi. Il est d'abord, documentaire et concerne tous les produits importés et consiste en la vérification du dossier déposé par l'importateur ou par son représentant dûment habilité, en vue de s'assurer de l'existence et de l'authenticité des documents obligatoires constituant le dossier. Il est ensuite, visuel et consiste à vérifier: - La conformité et la véracité des mentions portées sur l'étiquetage informatif du consommateur, conformément aux dispositions réglementaires les concernant et les caractéristiques techniques indiquées sur les documents d'accompagnement³;

¹ Conformément à l'instruction interministérielle du 23 avril 2016, le contrôle des produits importés s'effectue de manière conjointe et simultanée avec les services du Ministère des Finances (Douane), du Ministère du Commerce et du Ministère des Transports, constitués en brigade mixte.

² En cas de décision de refus d'admission du produit les services de l'inspection aux frontières du contrôle de la qualité et de la répression des fraudes, conformément aux dispositions de l'article 24 du décret exécutif n°05-467 du 10 décembre 2005 fixant les conditions et les modalités de contrôle aux frontières de la conformité des produits importés, informent immédiatement les services des douanes concernés que, s'il y a lieu, peuvent autoriser l'annulation de la déclaration en douane, conformément à la réglementation en vigueur.

³ Après l'instruction (n° 714/MC/SPM du 26/12/2016) adressée par le ministre du commerce algérien en 2017 aux directions de wilayas pour autoriser l'étiquetage en langue arabe des produits importés sur le sol algérien, le ministère du commerce revient sur cette décision en adressant une nouvelle directive aux directeurs régionaux pour « surseoir à l'application de cette instruction et de revenir à l'option initiale en exigeant que les produits soient non seulement étiquetés à l'étranger, mais aussi par le biais d'un étiquetage originel, sur lequel les mentions d'information du consommateur doivent être apposées en langue nationale dans le pays d'origine ou de provenance, selon un cahier des charges que l'importateur algérien aura à exiger de ses fournisseurs cocontractants habituels ».

La suspension de cette mesure est expliquée, par le secrétaire général du ministère du commerce par « les interprétations disparates constatées dans la mise en œuvre, par les

- Le respect des conditions de manipulation, de transport, de stockage, d'entreposage et de conditionnement¹ ;
- L'absence de toute altération, contamination ou infestation par les insectes et animaux nuisibles pour les denrées alimentaires et toute défectuosité pour les produits industriels²;
- L'existence de certificat de garantie.

Le contrôle est enfin, analytique et permet aux inspecteurs de procéder au contrôle par test ou essai, dans les cas de présomption de non conformité sur la base:

- Des résultats de l'examen des documents exigés ;
- Des résultats du contrôle visuel ;
- De l'origine, de la nature, du type de la prestation et du niveau du risque que présente le produit (*cas de présomption de vice caché ne pouvant être déterminé que par voie analytique*) ;
- Des antécédents concernant le produit et l'importateur ;
- Des priorités fixées par l'administration centrale du ministère du commerce.

Le contrôle analytique consiste en des prélèvements d'échantillons conformément aux dispositions du décret exécutif n° 90-39 du 30 janvier 1990 relatif au contrôle de la qualité et de la répression des fraudes³. Vu le caractère compliqué de l'automobile, le législateur algérien est intervenu très récemment

services de contrôle aux frontières, de l'instruction du ministre du commerce relative à l'étiquetage en langue arabe des produits importés, donnant lieu, ainsi, à des écarts dans la prise en charge et la gestion des dossiers y afférents».

¹ Dans son sillage de renforcement du dispositif de protection du consommateur, le législateur algérien a promulgué récemment le décret exécutif n° 17-140 du 14 Rajab 1438 correspondant au 11 avril 2017 fixant les conditions d'hygiène et de salubrité lors du processus de mise à la consommation humaine des denrées alimentaires.

²En France, la loi du 19 mai 1998 (Loi n° 98-389 du 19 mai 1998 relative à la responsabilité du fait des produits défectueux), qui transpose la directive communautaire de 1985, pose le principe d'un régime de responsabilité sans faute des fabricants et distributeurs pour défectuosité d'un produit technique. Le texte communautaire vise à renforcer la protection du consommateur en responsabilisant les constructeurs et en permettant la mise en cause d'un responsable solvable.

³ Certains auteurs algériens contestent le retard du législateur algérien pour modifier le décret exécutif n° 90-39 du 30 janvier 1990 relatif au contrôle de la qualité et de la répression des fraudes qu'ils considèrent obsolète. D. Zennaki, « les aspects controversés du droit algérien de la consommation par rapport au droit civil », revue des sciences juridiques et administratives, numéro spécial, faculté de droit, Djilali eliabes, Sidi Bel Abess, Algérie, avril 2005, p. 05.

en consacrant un texte spécial au contrôle de la conformité des véhicules neufs roulant sur le territoire algérien¹. Par le décret exécutif 18-05 du 15 janvier 2018², le législateur algérien investit l'administration des mines, par le biais de ses experts des mines³, du pouvoir d'exercer les prérogatives d'autorité publique relatives aux activités de contrôle de conformité de véhicules. Suite à la promulgation de la loi n° 01 – 14⁴, le législateur algérien fait désormais distinction entre le contrôle de conformité de véhicules et le contrôle technique périodique de véhicules. Les deux activités étaient, avant cette modification, du ressort de l'administration des mines avant d'être divisées en deux sous activités. L'administration des mines ne s'occupent que du contrôle de conformité de véhicules. Elle vérifie donc la conformité des éléments d'identification du véhicule et des principaux composants devant assurer une sécurité fonctionnelle du véhicule. Tandis que le contrôle technique périodique des véhicules est consenti à des agences agréées par le ministère chargé des transports. Ce contrôle concerne la vérification de l'état d'entretien du véhicule et son aptitude à circuler sans danger sur la route⁵.

¹ Selon le décret exécutif 18-05 du 15 janvier 2018, paru sur le journal officiel N°03, l'article 11 stipule que Le contrôle de conformité de véhicules est effectué sur:

- les véhicules importés ;
- les véhicules neufs fabriqués ou montés localement ;
- les véhicules ayant subi des transformations notables ;
- les véhicules ayant fait l'objet de saisie par les services compétents ;
- les véhicules vendus aux enchères publiques ayant fait l'objet de demandes de renseignement auprès des services de sécurité.

D'après le même article, sont exclus du champ d'application les véhicules militaires.

² Décret exécutif n° 18-05 du 27 Rabie Ethani 1439 correspondant au 15 janvier 2018 fixant l'organisation de contrôle de conformité de véhicules et les modalités de son exercice. Joradp n° 03.

³ En application des dispositions de l'article 10 décret exécutif 18-05 du 15 janvier 2018, il est considéré comme expert des mines pour le contrôle de conformité de véhicule, tout fonctionnaire de l'administration des mines possédant le diplôme reconnu au titre de technicien supérieur au minimum ou équivalent en mines, mécanique, construction mécanique, électromécanique, métallurgie, maintenance industrielle et équipements industriels. Cet expert doit avoir suivi un stage de formation pratique, dans le domaine de contrôle de conformité de véhicules, pendant, au moins, une année et sous la supervision d'un expert des mines au sein des services de l'administration des mines, selon le décret qui fixe les modalités de contrôle en application des dispositions de la loi 01-14 relative à l'organisation, la sécurité et la police de la circulation routière.

⁴La loi n° 01-14 du 29 Joumada El Oula 1422 correspondant au 19 août 2001, modifiée et complétée, relative à l'organisation, la sécurité et la police de la circulation routière. JORADP n° 45 du 29 juillet 2009.

⁵Le contrôle technique périodique est régi par le décret exécutif n° 03/223 du 10 juin 2003 relatif à l'organisation du contrôle technique des véhicules automobiles et les modalités de son exercice et par le décret n° 03/224 du 10 juin 2003 fixant les tarifs des prestations du contrôle

Pour une bonne gestion du parc automobile algérien et à des fins de sécurité routière, le législateur algérien a donc bien fait de séparer la tâche de la vérification de la conformité fonctionnelle de celle de la vérification de la conformité de l'entretien. Le contrôle périodique technique revêt beaucoup d'importance et a pour objectif de garantir la sécurité de tous les usagers de la route. Pour ce faire chaque véhicule doit aussi être techniquement en règle avant sa mise en circulation dans le territoire national.

En application du décret 18 – 05 précité, il est de la compétence de l'administration des mines de veiller à la conformité de véhicules. En effet, tout véhicule présenté au contrôle de conformité ou à l'expertise de conformité doit être en état de marche, stipule le décret selon lequel les véhicules épaves ne peuvent faire l'objet d'un contrôle de conformité ou d'une expertise de conformité¹. Le contrôle de conformité et l'expertise de conformité de véhicules peuvent être effectués à l'œil nu ou par tout autre moyen adéquat n'étant pas susceptible de modifier ou déformer les caractéristiques du véhicule².

Le contrôle de conformité de véhicules est effectué sur les véhicules importés, les véhicules neufs fabriqués ou montés localement, les véhicules ayant subi des transformations notables, les véhicules ayant fait l'objet de saisie par les services compétents ainsi que les véhicules vendus aux enchères publiques ayant fait l'objet de demandes de renseignement auprès des services de sécurité³. Les véhicules militaires sont cependant exclus du champ d'application de ce contrôle⁴. L'article 13 de ce nouveau texte stipule que le contrôle de conformité d'un véhicule consiste en la vérification de sa conformité aux prescriptions techniques réglementaires en vigueur, de sa conformité aux prescriptions de la notice descriptive et du certificat de conformité du constructeur. Quant au véhicule neuf fabriqué ou monté en Algérie, il s'agit, selon le même article, de la vérification de sa conformité aux prescriptions de la notice descriptive⁵ et du

technique des véhicules automobiles. En effet, le décret n° 03/223 du 10 juin 2003 a été pris par le législateur comme un texte d'application de l'article 43 de la loi 01/14 du 19 août 2001. Le décret définit le contrôle technique comme étant "la visite technique destinée à vérifier l'état d'entretien du véhicule automobile et son aptitude à circuler sans danger sur la route. Le contrôle technique peut prendre la forme d'un contrôle périodique, d'un contrôle non périodique ou d'une contre-visite tels que prévus par les dispositions du présent décret."

¹ Art 03 du décret exécutif 18-05 du 15 janvier 2018.

² Art 04.

³ Art 11.

⁴ Art 11.

⁵ Cette notice existe pour toutes les catégories de véhicules en circulation, de la voiture particulière aux engins agricoles, en passant par les motos, poids lourds et véhicules de

certificat de conformité du constructeur¹ ainsi qu'au document attestant que le véhicule a fait l'objet de dédouanement pour son entrée en Algérie². Cette dernière obligation s'adresse aux véhicules importés à l'exception, du véhicule prototype ou modèle-type et les véhicules importés en lot. Ce tour d'horizon des lois et textes en vigueur montre clairement que le législateur algérien concentre toute son attention sur la sécurité, il veut avant tout protéger le conducteur et ses passagers. Par ailleurs, le législateur algérien porte un intérêt particulier à l'environnement et aux rejets polluants.

2) La protection de l'environnement :

Les activités industrielles peuvent exercer des nuisances et ont des impacts négatifs sur l'environnement. Elles peuvent également être source de risques pour le personnel dans les usines de même que pour les populations avoisinantes. Les impacts de l'industrie sur l'environnement peuvent être directs comme l'extraction et la transformation de matières premières. Ils peuvent aussi être indirects quand ils s'exercent en amont ou en aval de la production industrielle³.

L'industrie automobile a le tort de nuire à l'environnement en amont et en aval. En effet, les constructeurs ont besoin de tout genre de matière première ce qui implique une relation avec d'autres branches primaires pour l'extraction de ces matières. Son impact est encore plus clair en aval, lorsque le produit issu de cette industrie qui est l'automobile est utilisé massivement dans d'autres industries.

transport en commun. En France, cette notice est appelée le barré rouge du fait qu'elle est rayée d'une diagonale de cette couleur.

¹ Un certificat de conformité constructeur est un document attestant que le véhicule neuf est conforme aux normes exigées par la réglementation en vigueur. Il s'agit du document indispensable pour l'immatriculation du véhicule en Algérie afin d'obtenir la carte grise du véhicule. En effet le certificat de conformité constructeur est exigé par les services de la mairie lors de la demande d'obtention d'un certificat d'immatriculation ou carte grise. Il est également réclamé par le centre de contrôle technique pour l'émission du rapport du contrôle technique.

² Parmi les documents nécessaires pour immatriculer une voiture étrangère en Algérie, on trouve le certificat de dédouanement n°846. Le certificat de dédouanement 846 sert à justifier le versement des montants des droits et taxes pour l'immatriculation d'un véhicule importé. Il est remis par le service des douanes en accompagnant d'un exemplaire de la déclaration de douanes et d'une quittance. Afin d'obtenir ce formulaire, il faut présenter aux douanes la facture de la vente, ou la déclaration de transit communautaire, et le certificat d'immatriculation du véhicule.

³ F. JARRIGE et TH. LE ROUX, La Contamination du monde: une histoire des pollutions à l'âge industriel, Le Seuil, 2017, p. 12.

L'industrie automobile peut également avoir un impact sur l'environnement au-delà des frontières du pays producteur lorsque l'ensemble du cycle de vie du produit ne se déroule pas uniquement sur le territoire du pays d'origine. Sur la base d'une crainte légitime, la communauté internationale renforce depuis 40 ans, la réglementation liée à la protection de l'environnement, ce qui a permis une meilleure connaissance et une surveillance accrue des activités industrielles dans le domaine de l'automobile: directive européenne sur la réduction intégrée des émissions industrielles (IPPC 1996, IED 2010), directive européenne sur la prévention des risques majeurs (Seveso 1982, 1996, 2015), protocole de Kyoto pour la réduction des émissions de gaz à effet de serre (1997)¹. Différentes conventions et protocoles ont été ratifiés par l'Algérie, les exigences légales du pays sont en évolution notamment en matière de protection de l'environnement et de développement durable. Très tôt et dès 1983, toute une gamme de textes juridiques ont été adoptés. Le texte principal relatif à la protection générale de l'environnement en Algérie, est la loi 03- 10 du 19 Juillet 2003 relative à la protection environnementale dans le cadre du Développement Durable². Ainsi pour contourner les différents aspects environnementaux, des lois et des textes d'applications visent à gérer et à protéger les différents compartiments: Air, Sol, Eau, Energie, Faune, Flore et Héritage Culturel³. Dans ce contexte, la réglementation algérienne relative à l'automobile vise à mettre en place des mesures incitatives ou coercitives dans le but de réduire les émissions de CO2 liées au transport. Aussi le législateur projete par ces mesures de protéger l'environnement d'une part, et réaliser un développement durable d'autre part.

-Industrie automobile et protection de l'environnement

L'article 10 du cahier des charges issu du décret exécutif 07-344 sur la production et le montage de véhicules exige que Les véhicules produits doivent répondre aux normes de sécurité et de protection de l'environnement prévues par la législation et la réglementation en vigueur, notamment celles prévues par

¹*Synthèse de Ahlem*, L'Algérie et le Protocole de Kyoto. lundi 3 juillet 2006. <http://www.algerie-dz.com/>

² Le législateur utilise ce texte pour définir le terme pollution en tant que toute modification directe ou indirecte de l'environnement provoquée par tout acte qui provoque ou qui risque de provoquer une situation préjudiciable pour la santé, la sécurité, le bien-être de l'homme, la flore, la faune, l'air, l'atmosphère, les eaux, les sols et les biens collectifs et individuels.

³Loi n° 01-19 du 2 décembre 2001 relative à la gestion, au contrôle et à l'élimination des déchets ; Loi n° 99-09 du 28 Juillet 1999 relative à la maîtrise de l'énergie ; Loi n° 05-12 du 04 Août 2005 Relative à l'eau ; Loi n° 07-06 du 13 mai 2007 relative à la gestion, à la protection et au développement des espaces verts ; Loi 98-04 du 15 juin 1998 relative à la protection du patrimoine culturel etc.

l'arrêté du 23 mars 2015 modifié¹, fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs. Le fameux « cahier de charges relatif aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaire de véhicules neufs » du 23 mars de l'année 2015 introduit de nouveaux éléments pour la limitation des rejets toxiques². Il est précisé dans son article 22 que « les véhicules neufs importés doivent répondre aux exigences de sécurité et de protection de l'environnement (émissions des fumées, des gaz toxiques et de bruits) prévues par la législation et la réglementation en vigueur ou à défaut aux normes reconnues à l'échelle mondiale sans qu'elles ne soient en deçà de celles applicables dans le pays d'origine du constructeur ». Antérieurement à ce texte, existait bien une législation algérienne spéciale définissant les rejets autorisés pour les véhicules automobiles. En effet, le décret exécutif de 2003³ fixe « les seuils limites des émissions des fumées, des gaz toxiques et des bruits par les véhicules automobiles ». S'inspirant des législations de nombreux autres pays, le législateur algérien définit des limites pour quatre rejets toxiques, le monoxyde de carbone (CO), les Hydrocarbures imbrûlés (HC), les oxydes d'azote (NOx) et les particules. A propos des Véhicules Particuliers⁴, la législation limite les rejets pour les moteurs « essence » (ou GPL –GNV) à 2300 mg/km pour le monoxyde de carbone, 200 mg/km pour les hydrocarbures imbrûlés, 150 mg/km pour les oxydes d'azote. Pour les moteurs Diesel, les seuils sont de 1000 mg/km pour le

¹ Arrêté du 23 Rajab 1436 correspondant au 12 mai 2015 modifiant l'arrêté du 2 Joumada Ethania 1436 correspondant au 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs.

² En France, la loi no 96-1236 du 30 décembre 1996 sur l'air et l'utilisation rationnelle de l'énergie, évoque le « droit reconnu à chacun à respirer un air qui ne nuise pas à sa santé ». En droit européen, les émissions polluantes des véhicules font l'objet de normes de plus en plus strictes issues de la *Directive 98/69/CE du 13 octobre 1998*.

³ Décret exécutif 03-410 du 5 Novembre 2003 fixant les seuils des émissions de fumée, de gaz toxique et des bruits par les véhicules automobiles.

⁴ En application des dispositions de la loi n°01-14 du 19 Août 2001 et du décret exécutif 03-223 du 10 Juin 2003 relatif à l'organisation du contrôle technique des véhicules automobiles et les modalités de son exercice. Le contrôle périodique est obligatoire pour l'ensemble des véhicules automobiles, à savoir:

- véhicules de transport en commun de personnes,
- véhicules de transport de marchandises,
- taxis,
- auto-écoles,
- véhicules de transport de matières dangereuses,
- ambulances,
- véhicules de dépannage,
- véhicules de location.

CO, 500 mg/km pour les oxydes d'azote et 50 mg/km pour les particules¹. A la promulgation de ce décret en 2003, ces normes algériennes étaient plus ou moins aussi protectrices de l'environnement que celles de nombreux autres pays. Quatorze ans plus tard, ces dispositions sont devenues beaucoup moins contraignantes qu'au Japon, aux USA ou en Europe². En effet, dans la plupart des pays les législations anti-pollution se sont sérieusement durcies ces dernières années³. Sous l'influence de ces évolutions, la législation algérienne devait être modifiée. Les voitures importées en Algérie devaient donc être conformes à des normes beaucoup plus sévères que celles définies par le décret de 2003. Néanmoins, le législateur ne fixe pas de nouvelles limites dans l'arrêté du 23 mars 2015 en se limitant à ajouter comme normes, en plus de celles qui existent à travers le texte de 2003, les normes reconnues à l'échelle mondiale sans qu'elles ne soient en deçà de celles applicables dans le pays d'origine du constructeur.

Clairement, l'article 22 relatif à la protection contre l'impact de l'automobilisme sur l'environnement reste incomplet et exige un nouveau texte modifiant celui de 2003 et portant la dernière signature du législateur algérien en matière de normes qui doivent, non seulement être à jour avec la législation mondiale, mais aussi être dotées de moyens et services spécialisés et compétent pour veiller au respect de cette législation. Pour ce qui est des infrastructures devant recevoir l'activité de l'industrie automobile, le législateur fait référence, dans le décret exécutif n°07 – 344, à deux textes dont le premier a trait aux établissements

¹ La lutte contre la pollution est, depuis quelques années, au cœur des préoccupations de l'industrie automobile mondiale. La législation actuelle, notamment en Europe, impose aux véhicules roulant au diesel de disposer d'un système de dépollution des particules fines. Si, pendant de nombreuses années les véhicules diesel ont été reconnus comme étant trop polluants, de récentes études confirment que les dernières générations de véhicule à essence sont également très polluantes. Cet état de fait est lié aux systèmes d'injection directe, qui font que les moteurs essence **produisent plus de particules fines** que les moteurs diesels lorsqu'ils sont équipés de filtres anti-particules.

² Sur l'élaboration de la politique de l'environnement au Japon par rapport à l'Europe et les Etats Unis, voir Organisation de Coopération Et de Développement Économiques (ocde). Politiques de l'environnement du Japon: rapport du secrétariat de l'OCDE. [Rapport de recherche] Organisation de coopération et de développement économiques(OCDE). 1977, p. 109.

³ Dans le seul cas des oxydes d'azote (NOx), ces rejets toxiques qui posent problème dans les nouvelles normes pour les moteurs diesel et pour lesquels Volkswagen a triché, les limites sont devenues beaucoup plus sévères, passant à 80 mg/km en Europe et 31 mg/km aux Etats-Unis alors qu'elles sont encore à 500 mg/km en Algérie.

classés pour la protection de l'environnement, tandis que le deuxième fixe la nomenclature des installations classées pour la protection de l'environnement¹.

En effet, certains travaux, activités ou projets d'aménagement ou d'industrie sont susceptibles de créer des risques ou de provoquer des pollutions ou nuisances, notamment pour la sécurité et la santé des riverains voisins de près ou de loin ces installations que la loi, par mesure de prévention, de protection et de sécurité, déclare comme classées. Par conséquent, les autorisations d'exploitations pour lancer certains types de travaux, permis de construire, d'extraction de matériaux, ou agrément pour le cas de l'industrie automobile, sont subordonnées à la réalisation d'étude ou de notice d'impact, d'étude de dangers, afin de répondre aux préoccupations environnementales².

Le législateur algérien insiste avant le commencement de tout projet sur l'évaluation des impacts sur l'environnement qui est une procédure qui permet de prendre connaissance des incidences prévisibles qu'aura un projet sur l'environnement, qu'elles soient néfastes³ ou positives. C'est donc un outil préventif qui vise à la protection de l'environnement et qui s'inscrit dans une démarche nationale de développement durable⁴. Concernant ces procédures appliquées non seulement en Algérie, mais à l'échelle mondiale, les avis divergent. Certains auteurs pensent que toutes ces procédures sur l'évaluation des impacts sur l'environnement ne peuvent avoir comme objet que de freiner la

¹Décret exécutif n° 06-198 du 4 Joumada El Oula 1427 correspondant au 31 mai 2006, définissant la réglementation applicable aux établissements classés pour la protection de l'environnement. Décret exécutif n° 07/144 du 19 mai 2007, fixant la nomenclature des installations classées pour la protection de l'environnement.

² Article 05 du décret exécutif 06 – 198 sus visé

³ Parmi d'autres définitions posées à l'article 02 du décret exécutif 06-198, le législateur identifie deux cas d'impact néfaste:

Danger: une propriété intrinsèque d'une substance, d'un agent, d'une source d'énergie ou d'une situation qui peut provoquer des dommages pour les personnes, les biens et l'environnement.

Risque: Elément caractérisant la survenue du dommage potentiel lié à une situation de danger.

Il est habituellement défini par deux éléments: la probabilité de survenance du dommage et la gravité des conséquences.

⁴ La Conférence des Nations Unies sur l'Environnement et le Développement (CNUED), à Rio de Janeiro (1992) a défini un nouveau cadre de réflexion pour la communauté internationale à travers le concept de « développement durable » qui se caractérise par une approche intégrant tant le développement économique et social que la préservation des ressources dans un souci d'équité et de solidarité. L'Algérie participe, à travers sa Commission du Développement Durable (CDD), dès le début du processus de négociation des Conférences Internationales des Nations Unies sur l'Environnement et le Développement Durable, contribue à l'effort collectif visant la mise en œuvre des différents traités et Conventions adoptés par la communauté internationale, dans l'objectif de promouvoir un développement durable respectueux de l'environnement mondial.

création de projet et la réalisation d'un vrai développement bénéfique pour l'économie et l'emploi¹. D'autres auteurs, pro-environnement bien sûr, affirment que cette procédure cherche avant tout à aider les promoteurs à prendre connaissances et à évaluer les impacts de leur projet et à favoriser l'intégration de celui-ci dans son environnement et pourquoi pas à développer une activité lucrative qui aurait comme objet la protection de l'environnement².

Ayant défini les grandes lignes à respecter pour les établissements classés, le législateur intervient en 2017 pour fixer la nomenclature de ces établissements. En effet, les activités relevant de la législation des installations classées sont énumérées dans une nomenclature qui les soumet à un régime d'autorisation ou de déclaration en fonction de l'importance des risques ou des inconvénients qui peuvent être engendrés au détriment de l'environnement³. De façon claire, le législateur algérien classe ces établissements en quatre catégories en prenant en compte le degré de l'autorité compétente pour délivrer l'autorisation⁴. En application de l'article 05 du décret 07 – 144 relatif à l'activité de montage et de production de véhicule, l'autorisation préalable est délivrée dans ce secteur par le ministre chargé de l'industrie, ce qui place cette activité, selon la loi, dans la première catégorie. A l'instar de toutes les activités classées, les usines de production et de montage de véhicules neufs sont soumises par le législateur algérien à une évaluation effectuée a priori et comme condition nécessaire à l'obtention de l'autorisation préalable à l'agrément.

¹MORAND-DEVILLER, JACQUELINE. « Introduction », Le droit de l'environnement. Presses Universitaires de France, 2010, pp. 3-8.

² « Les **actions curatives** de traitement et de recyclage, en aval du processus de production, représentent 67 % des investissements spécifiques, contre 24 % pour la prévention et 8,4 % pour les mesures de contrôle. Ces investissements visent donc communément à « réparer ou limiter » les impacts sur l'environnement et réaliser des profits. » MINISTÈRE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE ET SOLIDAIRE, Commissariat général au Développement durable. <http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/>

³*Synthèse de Ahlem*, L'Algérie et le Protocole de Kyoto. Précité.

⁴ Art. 3 du décret exécutif 06 - 198 du 4 Joumada El Oula 1427 correspondant au 31 mai 2006 définissant la réglementation applicable aux établissements classés pour la protection de l'environnement.

Les Etablissements classés sont subdivisés en quatre catégories:

- Etablissement classé de première catégorie: comportant au moins une installation soumise à autorisation ministérielle.
- Etablissement classé de deuxième catégorie: comportant au moins une installation soumise à autorisation du wali territorialement compétent.
- Etablissement classé de troisième catégorie: comportant au moins une installation soumise à autorisation du président de dissemblée populaire communale territorialement compétent.
- Etablissement classé de quatrième catégorie: comportant au moins une installation soumise au régime de la déclaration auprès du président de l'assemblée populaire communale territorialement compétent.

Elle doit porter sur les impacts de l'activité de l'usine qui n'est pas encore réalisée. Selon le texte algérien, cette évaluation est divisée en deux. Elle commence par une étude ou une notice d'impact sur l'environnement établie et approuvée par les services cités à l'article 22 de la loi 03 – 10 relative à la protection de l'environnement¹. Cette évaluation se distingue ainsi des audits d'environnement qui, eux, vérifient l'impact de l'activité après sa réalisation. Le législateur ajoute, pour la validité de cette évaluation, une deuxième procédure consacrée à l'évaluation du danger.

L'étude de danger a pour objet de préciser les risques directs ou indirects par lesquels l'activité de production ou de montage de véhicules met en danger les personnes, les biens et l'environnement, que la cause soit interne ou externe. L'étude de danger doit également permettre de définir les mesures d'ordre technique prises par le constructeur et propres à réduire la probabilité et les effets des accidents ainsi que les mesures d'organisation pour la prévention et la gestion de ces accidents². Cette étude doit, selon l'article 13 du décret exécutif 06 – 198, être établie et approuvée, à la charge du promoteur, par des bureaux d'études, des bureaux d'expertise ou des bureaux de consultation compétents en la matière et agréés par le ministre chargé de l'environnement, après avis des ministres concernés, le cas échéant³.

¹ Art. 22. — L'étude d'impact ou la notice d'impact sur l'environnement sont réalisées, à la charge du promoteur du projet, par des bureaux d'études, des bureaux d'expertise ou des bureaux de consultations agréés par le ministère chargé de l'environnement.

² Concernant la sécurité des travailleurs, le législateur algérien est intervenu dernièrement avec le décret exécutif n° 05-08 du 27 Dhou El Kaada 1425 correspondant au 8 janvier 2005 relatif aux prescriptions particulières applicables aux substances, produits ou préparations dangereuses en milieu de travail. L'article premier de ce texte enseigne que ses dispositions ont pour objet de définir les prescriptions particulières de sécurité applicables aux substances, produits ou préparations dangereuses fabriqués localement ou importés afin d'assurer aux travailleurs des conditions de prévention contre les risques professionnels en milieu de travail.

³ Concernant la coopération et l'échange d'information entre les différents ministères et en particulier celui de l'industrie et celui de l'environnement, un rapport sur l'Algérie de l'Agence européenne pour l'environnement dont le siège est au Danemark déplore le manque de fluidité dans l'échange de l'information entre les différentes parties prenantes agissant pour la protection de l'environnement. Ce rapport explique que la coopération interinstitutionnelle et notamment en matière d'échange de données est soumise à un protocole d'échange sous forme de demande officielle y compris entre les institutions et organismes du même ministère. Cette démarche garantie, certes, la fiabilité de la donnée ainsi que la responsabilité de son fournisseur, mais elle reste contraignante et très lente, en raison de l'absence d'une plateforme commune pour le partage et l'échange d'information entre les différents producteurs et/ou utilisateurs de la donnée. L'Agence européenne pour l'environnement (AEE), Instrument européenne de voisinage et de partenariat Vers un système de partage d'informations sur l'environnement « SEIS » « RAPPORT PAYS ALGERIE » mars 2012.

<http://www.iucn-geoportalboran.org/>.

La lecture de ces différents textes relatifs à l'automobile ou plus généralement à la protection de l'environnement, démontre que le législateur algérien, à l'instar de son homologue français, ne considère plus l'industriel automobile comme créateur de richesses seulement, mais aussi et surtout comme créateur de risques d'où cet ensemble d'obligations et d'exigences législatives et réglementaires qui ne manquent que d'une bonne application basée sur l'efficacité d'un côté et la sévérité d'un autre¹. De cette façon et seulement de cette façon, l'Algérie pourrait contribuer à cette action internationale de protection de l'environnement, de même qu'elle réussirait à garder l'équilibre entre le présent et l'avenir dans le cadre d'un développement durable.

-Industrie automobile et développement durable².

Si l'Algérie qui prévoit, à travers le lancement d'une industrie automobile, une production annuelle d'environ 1, 2 à 1, 4 million de voitures par an entre les différents producteurs installés dans notre pays (Hyundai, Volkswagen, Renault, Peugeot-Citroën), force est de constater que ce succès projeté n'arrivera que s'il coïncide avec la stratégie internationale du développement durable et les attentes du marché dont les consommateurs deviennent par, l'influence des associations, de plus en plus conscients et responsables³. En effet, tous les pronostiques basés sur des études fiables prédisent que l'avenir de l'automobile est électrique. Par conséquent, tous les grands groupes automobiles, français, allemands, américains ou encore chinois, investissent stratégiquement dans la voiture électrique. De nombreux constructeurs européens étaient réticents à l'égard des voitures électriques il y a encore quelques années.

¹ Le législateur algérien évoque de façon claire dans la loi 03 – 01 relative à la protection de l'environnement le principe international du « pollueur payeur », selon lequel toute personne dont les activités causent ou sont susceptibles de causer des dommages à l'environnement assume les frais de toutes les mesures de prévention de la pollution, de réduction de la pollution ou de remise en état des lieux et de leur environnement ;

² Une définition du développement durable est proposée pour la première fois par la Commission mondiale sur l'environnement et le développement dans son rapport "Notre avenir à tous" publié au mois d'avril de l'année 1987: " Un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs. "

³ En France, la loi NRE de 2001 impose aux sociétés cotées de publier chaque année un rapport de développement durable. La loi Grenelle II de 2010 étend cette obligation aux entreprises non cotées vérifiant certains critères. Le décret du 26 avril 2012 oblige les sociétés dont le total du bilan ou le chiffre d'affaires est au minimum de 100 millions d'euros et dont l'effectif est au moins de 500 salariés, à publier des informations sociales et environnementales.

Sous l'influence des variations du marché dues à quelques événements majeurs¹, tous les acteurs de l'industrie automobile voient d'un œil favorable et opportuniste la voiture électrique. Par exemple, la nouvelle stratégie de Volkswagen à l'horizon 2025 accorde une place stratégique aux modèles électriques, qui pourront représenter jusqu'à 25% des ventes du groupe dans la prochaine décennie². Bien que les chiffres soient introuvables, la presse nationale soutient que le parc automobile algérien d'environ 5, 7 millions de voitures contribue à environ 30-35% des émissions de gaz à effet de serre en Algérie³. Cela induit aussi une consommation importante d'énergie en essence et en diesel, dont l'Algérie doit importer 2, 9 millions de tonnes par an. Voilà donc que le diesel est un véritable ennemi énergétique et économique, d'autant plus que la fin de son règne va laisser place à une autre énergie qui monte en puissance avec des véhicules hybrides et électriques. Toutes ces évolutions ne profitent pas à l'Algérie en tant que grand producteur de pétrole avec une économie rentière. En effet, chaque voiture électrique additionnelle qui remplacera la voiture essence ou diesel réduira la demande de pétrole et ferait qu'une nouvelle crise du pétrole sera inévitable⁴.

¹ Face au scandale Volkswagen, la majorité des constructeurs mondiaux ont décidé de réagir en se mettant à la voiture électrique. En septembre 2015, le constructeur allemand reconnaissait avoir installé un logiciel «truqueur» dans 11 millions de ses véhicules dans le monde. Ce logiciel désactivait certains systèmes antipollution lors de l'utilisation normale de la voiture pour qu'en cas de contrôle technique, les résultats ne dépasseraient pas les taux tolérés par la loi. Postérieurement à cet événement, le succès de la COP21 tenu du 30 novembre au 12 décembre 2015 en France et qui a mis l'environnement au centre des préoccupations a incité les constructeurs dans le monde de se mettre à la voiture électrique, recommandation envers laquelle les acteurs de l'industrie automobile ne pouvaient y rester insensibles.

²J. M. NORMAND, L'avenir incertain de la voiture électrique. LE MONDE 04.10.2018.

³« L'ALGÉRIE RÉITÈRE À AMMAN SON ENGAGEMENT ». Réduction des émissions de gaz à effet de serre. www.liberte-algerie.com/

⁴ Un économiste algérien préconise, pour dépasser la crise, de prendre des mesures urgentes pour éviter un choc pétrolier et une crise économique grave. Il s'agit, entre autres, de créer une cellule de crise présidée par le Premier ministre, de réduire les finances publiques, de geler les recrutements dans la Fonction publique, de réduire les salaires des hauts cadres de l'Etat, de libérer l'acte d'investir, de revoir le système fiscal, de suspendre les grands projets à faible utilité. Concernant la cellule de crise, l'universitaire spécialiste en économie dira: « J'ai préconisé, il y a de cela plusieurs mois, de créer une cellule de crise regroupant un représentant de chaque département ministériel, avec des experts indépendants, sous la coupe du Premier ministre, afin de prendre des décisions en temps réel. » **Younès Saâdi**, « Conjoncture économique: Face au choc pétrolier, les 20 propositions de Mebtoul » <http://www.reporters.dz/> Lundi, 22 décembre 2014.

Conscients de tous ces changements et motivé par le retard que notre pays accuse face à nos voisins, les autorités algériennes commencent à accorder une importance stratégique aux énergies renouvelables¹. En matière d'industrie automobile, le législateur n'oublie pas lors de du texte relatif au montage et à la production automobile de consacrer des dispositions à la production de véhicules roulant aux énergies autres que l'essence et le diesel. Ainsi l'article 12 du cahier des charges relatif aux conditions et aux modalités d'exercice de l'activité de production et de montage de véhicules est divisé en deux pour se concentrer et sur les véhicules roulant au GPL/C ou GNC, et sur ceux qui sont hybrides et électriques².

Dans sa politique prévue pour s'attaquer aux dépenses énergétiques, l'Algérie a, dès 2014 soit avant la promulgation du texte sur la production automobile, encouragé la consommation en GPL. Les responsables espéraient que l'utilisation plus attractive du gaz de pétrole liquéfié (GPL) réduira la consommation d'essence et de diesel³. Pour faire face à la pollution inquiétante de l'air algérien, pour des raisons de santé publique et en vue de respecter les engagements internationaux en matière de réduction des gaz à effet de serre, cette première démarche algérienne s'est associée d'une augmentation du prix à

¹ Ce choix stratégique est motivé par l'immense potentiel en énergie solaire. Cette énergie constitue l'axe majeur du programme algérien qui consacre au solaire thermique et au solaire photovoltaïque une part essentielle. Le solaire devrait atteindre d'ici 2030 plus de 37% de la production nationale d'électricité. <http://www.energy.gov.dz/>

² Si la voiture électrique n'est apparue en Algérie qu'à travers le nouveau texte de loi sur le montage et la production automobile, notre pays mène depuis les années 1980 une politique de développement du GPL carburant en substitution des carburants traditionnels et notamment les essences, en raison de ses réserves importantes en GPL et pour lutter contre la pollution.

Cette politique a actuellement atteint sa maturité du fait de:

- l'existence d'un parc relativement important de véhicules convertis au GPL,
- la mise en place à travers le territoire d'installateurs de kits GPL sur véhicules,
- la disponibilité d'un réseau important de stations service distribuant le GPL,
- la demande croissante en ce produit,
- prix du GPL/C à la pompe très attractif (différentiel important avec les essences),
- l'utilisation du bupro dont la teneur en butane autorisée peut atteindre 45%, rend possible l'usage du GPL provenant directement des unités de traitement du gaz naturel et de pétrole du Sud du pays.

³ Le recours au GPL enregistre en Algérie une hausse de l'ordre de 37% en 2018 par comparaison à la même période de l'année dernière. Pendant la même période considérée (janvier, février et mars 2018), la consommation globale de carburants, hors GPL-c, a reculé à 3,35 millions de tonnes, soit une baisse de 1,4% par rapport à 2017. Elle est répartie comme suit: 925 856 t d'essence (une baisse de 5%) et 2,43 millions de tonnes de gasoil. Ces données ont été chiffrées, établies et fournies par l'Autorité de régulation des hydrocarbures. www.arh.gov.dz.

la pompe de l'essence et du diesel subventionnés d'environ 50% depuis 2016¹. Aussi et pour encourager le GPL, le gouvernement propose de couvrir partiellement le coût des conversions de voitures pour les conducteurs, des exonérations fiscales et un prix de détail stable pour le GPL, dont la production nationale est suffisante². Reste donc pour les constructeurs et selon l'article 12 de répondre par leur production à la demande du marché en véhicules fonctionnant au GPL/Cou GNC³. Au deuxième alinéa du même article, le législateur n'utilise plus le terme « doit » à l'encontre du constructeur, mais préfère, en raison de la complexité et le coût des investissements pour les voitures hybrides et électriques, utiliser le terme « est encouragé à produire ». Les voitures hybrides sont propulsées sur route par un moteur thermique, auquel elles substituent, pour la circulation en ville, un moteur électrique⁴. Celui-ci est alimenté par des batteries rechargeables en route par l'alternateur fonctionnant avec le moteur thermique⁵. Les voitures tout-électriques sont, en revanche, à batterie et moteur électrique. Leur batterie à grande capacité doit être rechargée à l'arrêt sur prise fixe. Leur autonomie encore limitée les destine actuellement à un usage urbain.

Pour un développement à grande échelle, les voitures électriques doivent relever plusieurs défis. Offrir au consommateur une performance technique, réaliser un bon bilan environnemental, arriver à une autonomie d'énergie satisfaisante qui soit à la portée de tout le monde avec un coût au moins aussi attractif que les voitures thermiques actuelles⁶. Nul doute que la réussite d'une industrie automobile électrique algérienne dépend du comportement du consommateur algérien. En effet, ce dernier devra obligatoirement opter progressivement pour les véhicules électriques. Toujours dans une démarche de sensibilisation, il est à espérer que l'automobiliste algérien fera passer sa sécurité et celle des siens ainsi que l'impact qu'aura son véhicule sur son environnement direct avant le

¹ Entamée en 2016, la réforme des prix des carburants continue à faire progresser graduellement les prix de l'essence et du gasoil en Algérie. Ainsi, pour 2018 cette hausse sera de 5 dinars le litre pour l'essence et de 2 dinars pour le gasoil. Les prix à la pompe sont devenus, dès le 1er janvier 2018, de 38,64 DA pour l'essence normal, de 41,67 DA pour l'essence super et 22,80 DA gasoil.

² Les détenteurs de véhicules utilisant le GPL comme carburant ont été exemptés, à compter du 1 janvier 2011, du paiement de la vignette automobile, à la faveur de l'article 27 de la loi n°10-13 du 29 décembre 2010 portant loi de Finances pour 2011.

³ Le GNC est le gaz naturel comprimé. En France, le GNC est utilisé par tous les types de véhicules en circulation, des véhicules légers aux véhicules utilitaires en passant par les bus urbains ou même les bennes à ordures et certains poids lourds, en leur offrant une autonomie de 300 à 550 kilomètres.

⁴ J. M. NORMAND, L'avenir incertain de la voiture électrique. Précité.

⁵ A. NICOLON, Le véhicule électrique, mythe ou réalité ?, Éditions MSH, 1984, p. 29.

⁶ Idem, p. 124.

budget qu'il aura à déboursier pour l'acquisition d'une voiture. Aussi l'Etat doit veiller à ce que la réglementation et les moyens de son application soient à jour avec les normes internationales. Le législateur, quant à lui, semble conscient à travers cette nouvelle réglementation que l'industrie automobile est soumise à une multitude de normes de qualité et de prévention et qu'il revient aux constructeurs d'être responsables de la sécurité et de l'impact environnemental et sociétal de leurs activités¹. Néanmoins, ces derniers ont également besoin d'un partenaire économique, responsable de la distribution, qui comprenne les exigences de qualité de ce métier et qui dispose d'une expérience reconnue en matière de solutions répondant à ces exigences. Ce même partenaire qui est le concessionnaire doit également disposer des contrôles internes nécessaires pour assurer la conformité des activités au plan international. Pour vérifier les obligations légales et contractuelles qui incombent au concessionnaire, il convient de passer, à ce stade de la recherche, de l'activité de construction automobile à celle de la distribution.

Section 02: l'activité du distributeur automobile

Une concession automobile vend des véhicules. Jusque-là plutôt simple et logique. Mais le concessionnaire ne vend pas n'importe quelles voitures, il vend celles de la marque avec qui il a signé un contrat, c'est-à-dire le concédant constructeur ou importateur. En application de la loi en vigueur, la majorité des véhicules vendus dans une concession sont neufs et achetés directement auprès de l'enseigne. Mais comme la pratique de la concession automobile le démontre bien, la plupart des concessionnaires ont également quelques activités annexes comme la vente de véhicules d'occasion et le service après-vente². Si l'activité de commerce automobile est encadrée par le contrat de concession et que ce dernier n'est rien d'un contrat de franchise ou d'un contrat d'agent commercial, il faut savoir qu'il existe également d'importantes disparités entre le fait que cette concession soit libre ou exclusive. Une attention toute particulière mérite, dans ces conditions, d'être portée à cette notion de contrat de concession à travers l'analyse de ses caractéristiques ainsi qu'au vu de la réglementation prévues par le législateur pour le bon fonctionnement de cette activité commerciale.

¹ En droit français, un nouveau terme voit le jour pour sensibiliser les constructeurs automobiles en les qualifiant d'agents « éco-responsables ». TH. JOBELOT, Vers des flottes automobiles «Éco-responsables». Revue de développement durable. Septembre - Octobre 2013|n° 82.

²J. GUYÉNOT, Les contrats de concession commerciale, Sirey, t 16, 1968, p. 432.

Paragraphe 01: les caractéristiques de la distribution automobile

Pour devenir un concessionnaire automobile, l'intervenant économique doit signer un contrat de concession avec l'enseigne. Et bien entendu, ce contrat n'est pas le même que celui d'un contrat de franchise. En effet, en plus du fait qu'il n'est pas question d'apport de savoir-faire de la part de l'enseigne, il faut tout d'abord noter qu'un contrat de concession se conclut pour une durée déterminée¹. Une fois la durée prévue arrivée à terme, le concessionnaire ne peut pas être sûr qu'il sera reconduit. Mais les limites ne sont pas seulement temporelles. En effet, chaque concessionnaire est affecté à une zone géographique bien définie. Mais à ce niveau-là, la limite est plutôt un avantage pour le concessionnaire puisqu'elle lui assure l'exclusivité de la vente des produits de la marque sur tout un secteur. Ainsi, son entreprise est sûre qu'en ouvrant ses portes, elle ne risque pas de voir une autre entreprise qui vend des véhicules de la même marque s'implanter à côté, du moins quelques mois après l'installation². Enfin, le concessionnaire s'engage de son côté à se fournir chez l'enseigne en respectant les quotas imposés par l'enseigne.

A) Les différentes activités du concessionnaire automobile

La relation entre un constructeur et son réseau de distribution est avant tout une relation contractuelle, souscrite pour une durée déterminée, mais obligatoirement renégociée périodiquement. Constructeur comme concessionnaire s'engagent mutuellement à servir les intérêts de l'autre³.

Dans ces contrats, les constructeurs imposent un certain nombre de contraintes à leurs membres du réseau. Cela passe par des objectifs commerciaux à réaliser et

¹J. GUYÉNOT, « La franchise commerciale : étude comparée des systèmes de distribution interentreprises constitutifs de groupement de concessionnaires », RTD com. 1973, p. 171.

²Différents types de clause d'exclusivité peuvent être distingués selon leur impact sur le marché automobile. La clause d'exclusivité territoriale « simple » par laquelle le fournisseur s'interdit de vendre les produits couverts par l'exclusivité à d'autres distributeurs établis dans le même territoire, n'est en général pas considérée comme constituant une pratique anticoncurrentielle en droit algérien et en droit français. En revanche, le droit de la concurrence tant algérien que français et européen prohibent les clauses d'exclusivité qui ont pour effet d'entraver la concurrence entre distributeurs. Ainsi, les clauses d'exclusivité qui interdisent les ventes passives tombent sous le coup des dispositions du droit de la concurrence. Les ventes passives sont celles qui sont conclues par le distributeur qui reçoit spontanément, ou sans sollicitation préalable de sa part, des demandes de renseignements ou des commandes de clients établis en dehors de son territoire. En droit européen, cette interdiction des ventes passives constitue une restriction caractérisée qui ne permet pas de bénéficier du régime d'exemption prévu par le Règlement UE n° 330/2010 du 20 avril 2010 relatif aux accords verticaux.

³T. HASSLER - L'intérêt commun. R.T.D. Com. 1984-p. 581 et s.

des moyens à mettre en œuvre pour servir la marque que l'on représente. La présentation ou encore la qualité des services commerciaux ou d'après-vente sont aussi des obligations supportées par le concessionnaire. Si le concessionnaire est soumis à de nombreuses obligations, il faut noter aussi que son activité ne consiste pas seulement à acheter et vendre des voitures qui sortent de l'usine du constructeur, mais peut s'agir aussi de services variés.

1) Les activités liées à la vente de véhicules

En plus de l'activité principale qui consiste à distribuer des véhicules neufs, les concessions vendent aussi des voitures d'occasion¹. Elles assurent un service après vente de réparation et vendent des pièces de rechange. Elles peuvent aussi proposer une série de services imposés par les constructeurs : assurance, garanties... Enfin, certaines concessions automobiles offrent des services qu'on ne trouve pas partout : location de voitures, station service. Voyons maintenant les métiers, quelques fois appelés services, les plus rencontrés en concession automobile.

-Vente de Véhicules Neufs:

Les acheteurs de véhicules neufs sont ceux qu'on voit le plus, en tant que client, dans une concession automobile. Même si la réglementation européenne a tenté de favoriser les distributeurs multimarques², en pratique les concessions ne vendent les voitures que d'un seul constructeur. Le législateur algérien définit

¹ En droit algérien, les concessionnaires n'ont pas le droit de vendre des véhicules d'occasion, puisque les décrets 07 – 390 et 15 – 58 relatifs à la distribution automobile ne concernent que l'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs. En droit français, Tout comme un concessionnaire, le vendeur professionnel de voitures d'occasion est soumis à certaines obligations vis-à-vis de son client, et notamment à une obligation d'information et de délivrance des documents de vente. Tout véhicule proposé à la vente et dont la première mise en circulation remonte à plus de quatre années doit faire l'objet d'un passage au contrôle technique. Cette étape constitue une obligation à la charge du vendeur. La cour de cassation par sa première chambre civile en date du 15 mars 2005 a décidé pour le pourvoi n° 02-12487 l'arrêt suivant: « En application des dispositions des articles 1604 et 1147 du Code civil, le kilométrage erroné ou le numéro de série falsifié caractérisent un manquement à l'obligation de délivrer une chose conforme aux spécifications convenues par les parties dans le cadre de la vente d'un véhicule d'occasion, et non un vice caché. » <https://www.courdecassation.fr>

² L'article 5 du règlement européen N° 1400/2002 exclut de l'exemption par catégorie les obligations imposées par le constructeur au distributeur qui sont contraires au multimarquisme. Néanmoins, cette disposition laisse aux constructeurs plus de souplesse pour organiser divers réseaux où coexistent des concessionnaires multimarques et des concessionnaires s'engageant pleinement à promouvoir les marques d'un seul constructeur. En d'autres termes, les marques qui le souhaiteront pourront interdire le multimarquisme à leurs distributeurs.

L'activité de concession comme toute activité consistant en l'importation pour la vente de véhicules neufs, sur la base d'un contrat de concession liant le concessionnaire au constructeur¹. Insistant sur l'exclusivité qui découle du contrat de concession, le législateur fait obligation au concessionnaire à l'article 27 du décret exécutif 15 – 58 de ne s'approvisionner qu'auprès d'un constructeur concédant et de n'importer que les véhicules dont les marques sont portées dans le cahier des charges. Toutefois, le client algérien peut rencontrer plusieurs marques quand elles appartiennent au même groupe, à l'image de la maison Fiat qui possède aussi Lancia, Abarth, Alpha Romeo, Chrysler². Les concessionnaires achètent parfois les stocks de voitures aux constructeurs qu'ils revendent au client final ou à d'autres revendeurs. Quand le produit n'est pas disponible chez le concessionnaire, ce dernier peut transmettre les commandes spécifiques des clients directement au constructeur ou à l'importateur concernant un modèle, une version ou une couleur spécifique³.

L'article 32 du même décret oblige le concessionnaire en cas de non respect des termes de la commande et en dehors de toute solution à l'amiable avec le client de reverser, sous huitaine, l'acompte ou le montant intégral versé par le client avec une pénalité représentant 10 % du prix du véhicule⁴. Aussi l'article 33 met à la charge du concessionnaire de vérifier, avant la livraison, la conformité du véhicule par rapport à la commande passée par le client⁵.

¹ Article 02 du décret exécutif 15 – 58 du 18 Rabie Ethani 1436 correspondant au 8 février 2015 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaires de véhicules neufs.

² Aussi le constructeur allemand possède trois marques SEAT, SKODA et VOLKSWAGEN. Depuis la promulgation du texte de loi relatif au montage et à la production automobile, « SOVAC Algérie Production » est l'usine qui assemble les modèles du groupe Volkswagen.

³ A travers une nouvelle étude intitulée « **Comportements auto 2017** » et publiée sur le site <https://www.argusconseil.fr/>, les spécialistes affirment que le processus du choix du véhicule neuf est long à cause de la largeur de l'offre et aussi à cause de la nature de la dépense. Il s'étend sur environ 6 mois pendant lesquels l'acheteur passe par plusieurs étapes allant de la catégorie du véhicule et la motorisation jusqu'à l'essai et la négociation avec le concessionnaire.

⁴ L'article 32 du décret 15 – 58 reprend la même pénalité prévue par l'ancien article 23 du décret 07 – 390. Néanmoins, le nouveau article reste flou en faisant aucune distinction entre la pénalité pour l'achat d'une automobile ou celle pour l'achat d'un engin roulant en les fixant de façon identique à 10 %. Or, l'article 30 du décret 15 – 58 fait une distinction à propos de l'acompte pour passation d'ordre qui est de 10 % du prix de vente pour l'automobile, remorques et semi – remorques et 20 % du prix de l'engin roulant en toutes taxes comprises.

⁵ En plus de l'obligation de conformité constatée par une certification de conformité technique et sécuritaire, le législateur impose au concessionnaire une obligation de conformité du produit à la commande passée. En application des règles générales de la vente issues du droit civil, l'automobile commandée est un corps certain avec une plaque d'immatriculation

Au titre du contrat de concession, les distributeurs automobiles ont évidemment des objectifs de vente à l'année, par exemple: 1 000 ventes de véhicules neufs par an pour une concession de taille assez importante. Pour réaliser cet objectif, les concessionnaires vendent aux particuliers et entreprises, ainsi qu'aux distributeurs et autres vendeurs membres de leur réseau¹.

Le législateur algérien précise que le circuit par lequel le véhicule arrive au client final est composé du concessionnaire, de ses distributeurs et leurs vendeurs². Sauf qu'ici il y a lieu de préciser que les concessionnaires bénéficient au titre du contrat de concession d'une exclusivité de vente auprès de leurs constructeurs interdisant les autres de se fournir directement chez le constructeur³.

A la suite de l'achat d'un véhicule neuf en France, le concessionnaire se chargera de l'immatriculer en faisant lui-même la demande à la préfecture et en

provisoire et un numéro de châssis et les pièces ont également un numéro de série. En application de l'article 165 du code civil algérien le transfert de propriété est fait entre le concessionnaire et le client de plein droit.

¹ Il s'agit des fournitures **croisées** entre distributeurs à l'intérieur d'un système de distribution sélective ou exclusive automobile, y compris entre des distributeurs agissant à des stades commerciaux différents (grossistes – détaillants). En application du droit de la concurrence algérien et français, les membres du réseau doivent avoir la liberté de s'approvisionner mutuellement, sans que l'exercice de cette liberté puisse être limité par la volonté du fournisseur.

² Deux auteurs français démontrent dans un article la modification des canaux de distribution apportée par l'utilisation des NTIC en s'intéressant au cas de la distribution automobile. Ces auteurs citent: « Les NTIC affectent les relations dans le canal dans quatre directions:

La transparence et la fluidité dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

L'automatisation des processus d'acquisition de fournitures et de maintenance des lignes de production ; certaines estimations prévoyant des réductions de coûts pouvant atteindre un

La reconfiguration des modèles de tarification vers des systèmes de prix dynamiques (par exemple, les enchères) qui permettent une réduction des coûts des composants et pièces détachées et un meilleur écoulement des sur-stocks

Des systèmes d'information intégrant plus étroitement les différents acteurs du canal (des équipementiers aux clients) dans la conception, la maintenance et l'évolution des produits. » Badot, Olivier, et Christian Navarre. « L'attitude des concessionnaires de la distribution automobile à l'égard d'Internet: les résultats contrastés d'une étude exploratoire sur quatre pays européens », *Management & Avenir*, vol. 7, no. 1, 2006, pp. 61-90.

³ Certains auteurs français spécialistes de la distribution automobile restent méfiants à l'égard de cette clause et sa portée par rapport au droit de la concurrence en la qualifiant de "clause noire". Ainsi, le professeur L. VOGEL utilise cette expression pour qualifier la clause d'exclusivité territoriale. V. L. Vogel, « La franchise au carrefour du droit de la concurrence et du droit des contrats: États-Unis, Union européenne, France, Allemagne, Italie », Éd. Panthéon-Assas, 2011, p. 57, rep. 54.

apposant la plaque¹. En Algérie, l'immatriculation provisoire est effectuée par le concessionnaire avant la vente du véhicule sur la base d'une demande d'immatriculation provisoire formulée par le concessionnaire lui-même. La carte d'immatriculation provisoire est délivrée par la daïra de résidence de l'acquéreur².

-Vente de Véhicules d'Occasion:

Le législateur algérien ne donne aucune définition à la voiture d'occasion ou au marché où s'écoule cette dernière. En revanche, le texte de 2015 relatif à la concession automobile définit clairement le véhicule neuf en son article 02. En

¹ Le décret du 09 février 2009 relatif au nouveau système d'immatriculation (SIV) en France dispose qu'au moment de l'achat d'un véhicule neuf, il lui est désormais attribué un numéro d'immatriculation unique conservé jusqu'à sa destruction. Cette plaque est de couleur blanche à l'avant comme à l'arrière du véhicule et comporte, de gauche à droite:

- le drapeau de l'Union Européenne en dessous duquel figure la lettre « F » ;
- deux lettres, trois chiffres puis deux lettres, inscrits en noir et séparés par des tirets ;
- le numéro du département surmonté de l'emblème de sa région.

Le numéro du département est librement choisi par l'acheteur et ne figure pas sur la carte grise. Il peut être changé à tout moment par le propriétaire.

² La législation algérienne en matière d'immatriculation de véhicules neufs est composée essentiellement du décret N° 88-08 du 19/01/1988 fixant les règles de la circulation routière (J.O N° 3) et de l'arrêté du 05/05/1988 fixant les règles administratives relatives au numéro d'immatriculation des véhicules automobiles (J.O N° 33). Pour ce qui est de l'immatriculation d'un véhicule neuf acquis auprès de concessionnaire, le demandeur doit justifier de:

1. Carte d'immatriculation provisoire,
2. Procès verbal de réception délivré par les services des mines,
3. Certificat de conformité délivré par les services de l'autorité chargée du contrôle de conformité (article 28 du décret exécutif n° 07-390 suscité),
4. Attestation de vente délivrée par le concessionnaire déterminant toutes les caractéristiques techniques du véhicule, et comportant les informations concernant le dédouanement, selon spécimen en vigueur.
5. Facture d'achat du véhicule
6. Formulaire de demande d'immatriculation retiré auprès des services de la wilaya territorialement compétents dûment légalisé,
7. Fiche de résidence délivrée conformément à la circulaire n° 53 du 17 novembre 1997 du Ministère de l'intérieur des Collectivités locales,
8. Extrait d'acte de naissance délivré sur la base du livret de famille,
9. Droit de timbre fiscal: 800 Da
10. Quittance de taxe de transaction pour les véhicules qui y sont soumis,
11. Procès verbal de contrôle technique du véhicule.
12. Titre justifiant la qualité de l'acquéreur lorsque celui-ci est une personne morale de droit public ou de droit privé.

effet, le législateur comble le vide qui existait dans le texte de 2007¹ en affirmant que le véhicule neuf doit présenter trois caractéristiques :

-le véhicule neuf est un véhicule qui n'a jamais fait l'objet d'une procédure d'immatriculation dans aucun pays.

-le véhicule neuf est un véhicule dont l'écart entre la date de fabrication et celle d'entrée sur le territoire national n'excède pas douze mois.

-Pour ce qui est de la distance parcourue, le législateur la limite à 100 km pour les véhicules particuliers et les camionnettes, et à 1500 km pour les camions, les autobus et les camionnettes².

La nouvelle définition issue du nouveau texte réglementaire de 2015 a le mérite d'être plus claire et plus complète de façon à donner un caractère spécial au véhicule neuf. Ce dernier se distingue désormais d'un véhicule d'occasion par le fait qu'il n'a jamais circulé et n'a jamais été immatriculé. Concernant le marché des véhicules d'occasion en Algérie, il faut dire qu'il est depuis toujours dans la sphère de l'économie informelle échappant à toute réglementation, à toute fiscalité. Avec la baisse des chiffres d'affaires, liée au net recul des importations, donc des ventes de voitures neuves, de nombreux concessionnaires se sont remis à regarder de plus près ce qui se passe dans le marché de l'occasion, surtout que de nouvelles dispositions légales pourraient permettre l'émergence d'un marché officiel de l'occasion. Mais depuis que le gouvernement a décidé de freiner les importations de véhicules neufs, une nette volonté d'industrialisation est affichée par les responsables du secteur et ce à travers un décret organisant l'activité de montage et de production automobile³. Par conséquent, les autorités algériennes affichent un peu moins d'enthousiasme pour la régulation du marché de l'occasion. Le ministre de l'industrie a, récemment, indiqué qu'un groupe de travail avait été mis en place pour travailler

¹ L'article 02 du décret de 2007 définissait le véhicule automobile comme "tout véhicule destiné au transport de personnes ou de marchandises et pourvu d'un dispositif mécanique de propulsion, circulant sur route."

² Article 02 du décret exécutif n° 15-58 du 18 Rabie Ethani 1436 correspondant au 8 février 2015 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaires de véhicules neufs.

³ Lors d'une plénière à l'Assemblée populaire nationale (APN) consacrée aux questions orales, le ministre de l'Industrie et des Mines, Youcef Yousfi a précisé que "le principal objectif, à travers l'appui des projets automobiles, n'est pas le montage mais asseoir plutôt une véritable industrie automobile, et ceci prendra entre 20 à 30 ans". Le Ministre déclare que notre pays a besoin de temps pour asseoir une industrie automobile intégrée à même d'offrir des produits concurrentiels à la portée du consommateur algérien, de pallier aux importations et d'atteindre l'exportation. www.aps.dz Publié Le : Jeudi, 22 Novembre 2018.

sur le sujet, et même qu'un texte de loi prévu pour encadrer le marché de l'occasion entrera en scène prochainement¹. Cette lenteur à mettre en place les mécanismes de gestion du marché de l'occasion en Algérie explique, clairement, la réticence des acteurs de la distribution automobile à se lancer dans cette activité, malgré quelques tentatives, ici et là². En France, les constructeurs ont souvent leur propre réseau de distribution de véhicule d'occasion proposés à la vente dans concessions appartenant au réseau.

Ce réseau est notamment alimenté par les reprises quand le client change de véhicule, il peut se faire racheter celui qu'il possédait déjà. Pour une meilleure distribution des voitures d'occasion, les concessions ont les moyens de communiquer entre elles pour proposer le véhicule que le client cherche même si elles ne l'ont pas dans leurs stocks. Le métier de vendeur de véhicules d'occasion comprend plus d'étapes que pour le neuf, car les voitures déjà utilisées nécessitent souvent une remise en état à l'atelier³. Tant en droit algérien qu'en droit français, le code de la consommation et le code civil imposent au vendeur d'un véhicule d'occasion d'informer l'acquéreur sur son état, sous peine d'annulation de la vente⁴.

Si le véhicule comporte un vice caché, l'acheteur peut le rendre contre remboursement ou le garder contre une réduction du prix⁵. Concernant le contentieux opposant l'acheteur au vendeur, le juge intervient essentiellement en matière de vices cachés. Pour annuler une vente et en application des règles générales, il vérifie si ce

¹« À l'effet d'organiser le marché d'occasion de l'automobile, nous nous proposons d'introduire un dispositif réglementaire et dont le projet est finalisé. En effet, nous ne pouvons d'un côté encourager et inciter l'investissement dans une activité naissante, comme l'automobile sans agir sur son environnement, le marché d'occasion, en l'occurrence, qui constitue un pendant naturel de la filière. Là aussi, il nous faut agir pour orienter vers un niveau de professionnalisme devenu indispensable pour une maîtrise cohérente de tous les segments de la filière ». Propos du ministre algérien de l'industrie M. Abdesselam Bouhouareb recueillis par Chokri Hafed, <http://capalgerie.dz>. 06/03/2017.

² Il y a lieu de rappeler ici que Renault avait lancé, il y a quelques années au niveau de ses succursales d'Alger, la vente des voitures de service en occasion. Le succès n'était pas vraiment au rendez-vous en raison des prix élevés de ces véhicules, à l'époque. Une tentative de lancer un salon de l'occasion au niveau de la Safex (palais des foires et expositions des Pins Maritimes) avait été avortée au dernier moment il y a quelques années.

³ « La distribution automobile », Etude réalisée par: l'OBSERVATOIRE A la demande de l'ISVA Mai 2000. P. 23. Disponible sur le site <https://observatoire.anfa-auto.fr/>

⁴ L'article 17 de la Loi 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes (JO n° 15 du 8 mars 2009) et l'article 352 du code civil algérien. Pour le droit français, les articles L. 111-1 et L. 211-4 du code de la consommation français et article 1109 du code civil

⁵ L'article 365 du code civil algérien et l'article 1641 du code civil français.

vice est bien caché, antérieur à la vente, et de nature à empêcher l'usage du véhicule¹. Pour accorder des dommages et intérêts à la victime et en application des règles consuméristes spéciales, le juge est plus exigeant à l'égard du vendeur professionnel qu'à l'égard d'un particulier. Néanmoins, le vendeur non professionnel doit aussi assumer la garantie des vices cachés qui est prévue en droit algérien à l'article 365 et en droit français par l'article 1641 du Code civil. Les deux législateurs s'accordent de façon générale sur la garantie pesant sur le vendeur en raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus².

2) Les activités liées aux services

Pour assurer un bon service au profit des consommateurs, la loi oblige le distributeur automobile d'avoir un atelier propre à réaliser un service de réparation et d'entretien à la faveur du client qui en demande. Pour ce faire, le distributeur doit certainement disposer aussi d'un magasin pourvu d'une quantité suffisante de pièces détachées.

¹ La jurisprudence française exige en outre que le demandeur à l'action en garantie des vices cachés rapporte la preuve de quatre conditions cumulatives que sont :

- un vice inhérent à la chose ;
- un vice antérieur ;
- un vice caché ;
- et qu'il rende la chose impropre à son usage ou qu'il en diminue l'usage.

Lorsque le vendeur est un professionnel, il ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés. Le demandeur sera le plus souvent contraint de faire réaliser une expertise, soit amiable par l'intermédiaire de son assureur, soit judiciaire en référé expertise pour déterminer si le vice est caché ou apparent, s'il est bien antérieur à la vente, et s'il rend la chose impropre à son usage. *Cour de cassation, 1ère Chambre civile, 14 février 2018, pourvoi n°16-25.228, www.gouyer-avocat.com.*

² La cour suprême algérienne décide par l'arrêt n°202940 du 17/03/1999 « qu'en application de l'article 379 du code civil algérien, le vendeur est responsable des vices cachés d'une véhicule d'occasion toutes les fois que l'acheteur n'a pu découvrir ces vices et toutes les fois que le véhicule vendu est entaché d'un vice qui fait baisser sa valeur. » www.elmouhami.com. En application de l'article 30 du décret exécutif 07 – 390 relatif cette fois aux véhicules neufs, le concessionnaire doit assurer au profit du client la garantie légale du véhicule livré. La garantie couvre, notamment, les défauts de construction, les vices apparents et/ou cachés ainsi que le remplacement des pièces de rechange et des accessoires défectueux. La même disposition est reprise à l'article 36 du décret exécutif 15 – 58, mais de façon plus rigoureuse et plus claire où dans un même paragraphe le législateur oblige le concessionnaire à s'engager à prendre en charge, dans le cadre de la garantie, les véhicules présentant des défauts de construction, les vices apparents et/ou cachés ainsi que le remplacement des pièces de rechange et des accessoires défectueux.

-L'Atelier

C'est à l'atelier que les clients du concessionnaire et toute personne demandant un service après vente réparent leurs voitures. Ce sont également les concessionnaires qui font les contrôles techniques, qui remplacent les éventuelles pièces défectueuses ou renouvèlent la carrosserie après un choc par exemple. A noter que certaines concessions partagent l'activité carrosserie de leur atelier avec des tôliers spécialistes car les investissements sont couteux¹. Lorsqu'un client amène sa voiture à réparer, en plus de lui demander quelques informations (carte grise), il est invité à faire un tour du véhicule avec un professionnel pour établir un ordre de réparation.

Ces ordres sont transmis à une personne dans l'atelier qui dispatche le travail au personnel qualifié. Quand ceux-ci ont besoin d'une pièce de rechange, ils vont la chercher directement au magasin de la concession². Ainsi, le décret exécutif fixant les conditions et modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs qui a été adopté dès 2007 par le gouvernement algérien, avait proposé de nouvelles dispositions. Ces dernières visent à rehausser le niveau de qualification du personnel au niveau des concessions, notamment dans le service après-vente. L'article 18 de ce texte impose aux concessionnaires de disposer d'un atelier géré par un personnel ayant les qualifications requises et l'expérience suffisante dans le domaine de la réparation et de l'entretien³.

En application de cet article, le législateur vient nous éclairer par l'arrêté du 3 septembre 2008 sur les conditions à remplir pour le personnel devant gérer l'atelier⁴. Les dispositions de l'article 02 de ce texte stipulent que les personnels exerçant dans ce créneau doivent être titulaires d'un certificat d'aptitude professionnelle (CAP), d'un certificat de maîtrise professionnelle (CMP), d'un brevet d'études professionnelles (BEP), technicien ou technicien supérieur ou

¹ Malgré l'existence de factures dressées par les tôliers aux concessionnaires, notre enquête au niveau des concessionnaires Renault et Peugeot démontrent l'absence de contrats liant les entreprises des concessionnaires aux tôliers.

² En France, la Licence Professionnelle OMSA a pour objectif de former des personnels polyvalents qui occuperont une fonction technico-commerciale dans le domaine de l'après-vente automobile. Pour plus d'information consulter le site www.anfa-auto.fr.

³ La responsabilité du recrutement de ce personnel incombe au directeur de la concession. La mission du Directeur de concession est d'assurer le bon fonctionnement de l'ensemble des services d'une concession afin de réaliser les objectifs commerciaux qui lui sont donnés. Le Directeur de Concession pilote ainsi les équipes commerciales et après-vente, ainsi que le personnel administratif. Il est épaulé de ses managers de vente et après vente (également appelés chef de vente et chef d'atelier).

⁴ JORA N° 49 du 03 Septembre. 2008, Page 9.

d'un diplôme équivalent. Le cas échéant, l'employé devra justifier son poste par son expérience professionnelle, en tant que travailleur indépendant ou salarié. Alors que pour le concessionnaire, l'article 3 précise que ce dernier devra disposer de suffisamment de personnels pour répondre non seulement aux exigences de la commercialisation, mais également aux différentes prestations et notamment le service après-vente. Il est enfin stipulé dans le quatrième article que le concessionnaire est tenu d'assurer à son personnel des cycles de formation spécifique au niveau même des ateliers du constructeur. Quant à l'article 6, il est consacré au personnel administratif et financier qui doit répondre aux exigences d'une meilleure prestation de vente. Avec force détails, l'article 7 définit quant à lui les postes techniques, tels celui du chef de service après-vente qui doit être titulaire d'un diplôme en gestion.

L'organigramme défini prévoit en outre un poste de chef d'atelier présentant le niveau d'ingénieur en maintenance industrielle¹. Ce dernier est assisté d'un ingénieur ou technicien supérieur en maintenance des systèmes mécaniques automatisés, d'un technicien en réparation de véhicules légers et industriels, d'un mécanicien de réparation des systèmes hydropneumatiques, d'un ingénieur en électricité automobile, d'un ingénieur ou technicien spécialisé en mécatronique pour le diagnostic, appelé communément scanner, d'un tôlier qualifié détenteur d'un CAP et enfin de gestionnaires de la pièce de rechange et du magasin et de personnel divers².

Cette armada réglementaire intervient près de dix ans après l'apparition de l'importation de véhicules neufs en Algérie. Les observateurs estiment que ces

¹ L'ingénieur en maintenance industrielle est un diplômé en Génie Mécanique. Le parcours universitaire « Maintenance Industrielle » consiste à préparer les étudiants dans le domaine de la maintenance Industrielle et de la gestion des installations par l'imprégnation des techniques d'investigation, d'analyse et de gestion. La formation vise la sensibilisation des étudiants, futurs cadres, aux préoccupations de la production industrielle telles que la disponibilité et la performance des équipements où la réduction des coûts d'exploitation passe par une connaissance des concepts « sûreté de fonctionnement » et leur suivi dans les méthodes et l'organisation de la maintenance. <http://www.univ-guelma.dz/>.

² En plus de l'organisation réelle du point de vente, le concessionnaire ne doit pas négliger l'organisation virtuelle de sa concession. En effet, l'importance d'internet dans le commerce d'automobile est bien réelle. La concession a besoin d'être visible et identifiable sur le Net. Le consommateur a changé, le concessionnaire doit s'adapter:

-Gestion et prise en charge des informations reçues sur le Net: les internautes ayant sollicité un essai de voiture via le site Internet de la marque.

-Communication, envoi de proposition et documentation commerciale par mail

-Les véhicules d'occasion sont en exposition physique sur le parc d'occasion mais également sur les sites internet les plus visités.

-Mise à jour quotidienne du site internet de la concession, notamment les véhicules d'occasion à la vente.

mesures inédites mais tardives se justifient par les défaillances qui ont entaché le service consenti au client¹. Le législateur algérien édicte aussi des conditions à remplir quant à la superficie de l'atelier. En effet, l'arrêté du 23 mars 2015 oblige les concessionnaires à prévoir une superficie de 400 m² pour un atelier de service après vente et une superficie de 200 m² pour les distributeurs tout en exonérant les revendeurs de cette obligation.

-le magasin

Outre les attributs de la voiture et des innovations technologiques, la recherche d'une plus grande confiance de la part des clients prévoit, pour le concessionnaire, la qualité des services offerts par son entreprise: assistance technique, attention envers les clients, délais de livraison respectés...etc. le plus grand défi consiste donc à assurer le perfectionnement continu des infrastructures et des professionnels qui rendent tous ces services. La qualité d'un service après vente dépend essentiellement de la disponibilité d'un personnel qualifié et d'un magasin de pièces de rechange². A l'article 22 du texte relatif à la concession automobile, le législateur algérien impose au concessionnaire de disposer d'un stock suffisant de pièces de rechanges et accessoires d'origine ou de qualité homologuée par le constructeur concédant, pour satisfaire à la prise en charge de la garantie et du service après vente des véhicules³. En d'autres termes, le concessionnaire doit avoir un magasin fourni de personnel et de pièces détachées pour faire face à la réparation ou la rénovation demandée par les clients. Pour la bonne gestion du magasin, une enquête faite auprès d'un concessionnaire, enseigne que les pièces de rechanges

¹Concession automobile: L'association de protection des consommateurs souhaite la révision du décret 07-390, écrit par Mouna M, <http://www.reporters.dz>. dimanche, 19 octobre 2014.

²A l'instar de son homologue français soumis au droit européen, le législateur algérien laisse la liberté au concessionnaire de s'approvisionner en pièces de rechange. Les concessionnaires sont libres d'acheter et d'utiliser toutes les pièces et équipements pour la réparation et l'entretien de véhicules, tant que ceux-ci répondent aux exigences légales, à savoir celles stipulées dans les législations relatives à la sécurité des produits et à l'environnement. Les réparateurs indépendants peuvent aussi obtenir: - des «pièces d'origine», - des «pièces de qualité équivalente» - d'autres pièces de qualité différentes auprès des fabricants et des distributeurs de pièces indépendants. Les réparateurs agréés achètent souvent des pièces de rechange auprès des constructeurs automobiles avec lesquels ils ont conclu un accord.

³ Lors du salon automobile « west - auto » de 2011, l'intervention du président de la Fédération algérienne des consommateurs s'est axée sur l'achat d'un véhicule neuf et les droits que devra connaître un acquéreur pour éviter les mauvaises surprises. L'acheteur doit être guidé par une connaissance des droits prescrits par la législation régissant la commercialisation des automobiles neuves, comme la commande, les spécificités du véhicule, le délai de livraison, le service après-vente (SAV), la garantie, etc. La lecture du décret 07 – 390 permettra, selon l'intervenant, à l'acheteur de mieux connaître son véhicule, mais surtout son concessionnaire. www.liberte-algerie.com.

sont répertoriées par des milliers de références. Chaque référence correspond à une pièce (filtre à air, essuie-glace, pneu, bougie, ressort...). Le magasin fournit l'atelier de la concession mais aussi les clients externes qui peuvent être des particuliers ou des professionnels¹.

Les prix dans le magasin ne sont pas les mêmes pour tous les clients, des barèmes de remise s'appliquant en fonction de la fidélité du client et du chiffre d'affaires réalisé par le concessionnaire avec lui. Par ailleurs, l'arrêté du 23 mars 2015 fixe la superficie du magasin à 200 m² pour les concessionnaires et 100 m² pour les revendeurs, tandis que les revendeurs ne sont tenus que d'une enceinte d'exposition dont la superficie est d 100 m².

-Activités annexes

En plus de celles déjà mentionnées ci - dessus, les concessions ont d'autres activités. D'abord des activités internes (comptabilité, gestion) qui sont aussi spécifiques au milieu de l'automobile, du fait notamment des liens entre les concessions et leurs distributeurs et revendeurs et ceux qu'ils entretiennent avec les constructeurs. Ensuite d'autres services peuvent aussi être proposés par certains concessionnaires: location de voitures, lavage, station service...²

B) Les différentes formes de la distribution automobile

En matière de distribution automobile, le droit français duquel le législateur algérien tire son inspiration est soumis au droit communautaire européen. La distribution automobile est encadrée, en droit européen, par un règlement d'exemption issu du traité de Rome³. Le premier règlement d'exemption automobile a été adopté par la commission européenne le 12 décembre 1984 pour tenir compte des spécificités du secteur automobile⁴.

Par ce règlement, la commission européenne va qualifier la distribution automobile de sélective et d'exclusive. La distribution automobile est sélective quand les constructeurs choisissent leurs distributeurs en fonction de critères qualitatifs et peuvent non seulement refuser de vendre leurs produits à un

¹ Nous avons mené une enquête pour les besoins de notre recherche auprès de Renault et Peugeot Mascara.

² Le législateur algérien n'interdit pas l'existence d'activités annexes à l'activité principale de commercialisation de véhicules neufs que ce soit dans l'ancien texte de 2007 ou après sa modification en 2005 par le décret 15 – 58.

³ Le traité de Rome de 1957, dans l'objectif d'instaurer un marché unique, a autorisé la libre concurrence, la libre entreprise et la libre circulation des marchandises au sein de la communauté européenne. Il interdit les ententes anticoncurrentielles. Un règlement d'exemption permet une exception à une règle générale.

⁴ Il s'agissait à l'époque du règlement (CE) 183/85 (en vigueur de 1985 à 1995).

distributeur non agréé par eux, mais également refuser aux distributeurs agréés de céder les véhicules à un revendeur non agréé¹. Elle est aussi exclusive car en contrepartie des obligations du concessionnaire, le constructeur s'engage à lui assurer une exclusivité territoriale, à condition de ne pas se permettre des ventes actives en dehors de son territoire².

N'ayant pas été aussi clair et précis, le législateur algérien préfère laisser toutes les options ouvertes aux opérateurs de choisir la techniques qui leur est convenables à condition de respecter les dispositions en vigueur relatives à la concurrence et aux pratiques commerciales³. En effet, l'activité de concessionnaire est définie par le législateur dès le premier texte de 2007 relatif à la distribution automobile comme étant l'importation et la vente de véhicules automobiles neufs sur la base d'un contrat de concession liant le concessionnaire au concédant. Ainsi, le législateur ne la qualifie ni d'exclusive fermée ni de sélective ouverte, laissant le choix aux contractants de déterminer la forme de leur relation contractuelle. Par conséquent, la distribution automobile peut se pratiquer tant en droit algérien que français par la voie exclusive ou sélective.

1) La distribution automobile en distribution exclusive

La distribution exclusive consiste pour l'entreprise concédante à confier l'exclusivité de la vente de ses produits en automobile et en accessoires à un très petit nombre de distributeurs concessionnaires. Il s'agit d'une stratégie de distribution équivalente à la distribution sélective, sauf que le fournisseur et le

¹ Le règlement automobile n° 1400/2 002 se réfère, pour définir la distribution sélective en général, à une sélection qui est effectuée « *sur la base de critères définis* » (art. 1er, para. 1, point f). Il précise, s'agissant de la distribution sélective quantitative, que les critères de sélection doivent « *limiter directement le nombre* » des distributeurs (art. 1er, para. 1, point g). Il en résulte que les critères quantitatifs d'un système de distribution sélective doivent être définis et limiter directement le nombre des distributeurs agréés. Ce sont les deux seules caractéristiques d'un critère quantitatif de sélection. Un nombre donné de distributeurs et sa répartition précise sur le territoire national ville par ville semblent correspondre parfaitement à la notion de critère quantitatif défini. Vogel, Joseph, Une sécurité juridique renforcée pour la distribution sélective quantitative, *Revue de jurisprudence de droit des affaires* 2012 n° 10 p.755-758 (FR).

² En comparaison avec la distribution sélective, la distribution exclusive implique une sélection quantitative des distributeurs liée à l'attribution d'un territoire exclusif. Selon l'arrêt de la cour de cassation française du 25 janvier 2000, le choix des distributeurs exclusifs devrait reposer sur des critères objectifs précis, mis en œuvre de façon non discrétionnaire, et opposables à tous les candidats. Cour de Cassation, Chambre commerciale, du 25 janvier 2000, 97-19.809, Inédit. www.legifrance.gouv.fr.

³ L'article 20 du décret exécutif 15 – 58 stipule que: « Le concessionnaire est tenu au respect des dispositions législatives et réglementaires applicables notamment en matière de concurrence, de pratiques commerciales, de protection du consommateur, de sécurité, d'hygiène, de salubrité, de travail, d'assurance et d'environnement. »

distributeur signent un contrat d'exclusivité qui donne la fourniture exclusive au concessionnaire, et l'approvisionnement ou l'achat exclusif au concédant constructeur.

-L'exclusivité d'achat

L'exclusivité territoriale de distribution est l'engagement pris par un constructeur automobile de ne distribuer ou faire distribuer ses produits ou services que par l'intermédiaire du concessionnaire bénéficiaire de l'exclusivité sur un territoire déterminé¹. L'exclusivité territoriale de distribution est accordée par contrat sous la forme d'une clause spécifique. Elle permet dans un réseau automobile d'éviter les effets de concurrence directe de la même enseigne sur un territoire donné². Pour le concessionnaire, l'exclusivité territoriale de distribution est un atout non négligeable pour développer son activité et organiser la gestion de son entreprise. Selon les objectifs visés par le constructeur et le type de produit/service distribués, l'exclusivité territoriale de distribution automobile peut être limitée à une zone de chalandise déterminée sur une grande agglomération, l'intégralité d'une ville moyenne, un ensemble de villes, voire une région. La définition du périmètre d'exclusivité territoriale de distribution dépend de la politique de commercialisation souhaitée par le constructeur propriétaire de la marque³. Insérée dans un contrat de distribution automobile, la clause d'exclusivité est la clause par laquelle une partie de ce contrat s'engage vis-à-vis de l'autre à lui accorder le bénéfice exclusif d'une prestation ou d'un approvisionnement⁴. Il y a généralement une distinction entre l'exclusivité

¹ C. CHAMPAUD, « La concession commerciale », 1974, Rev. trim. dr. comm., p. 470.

² Un auteur français tempère cette exclusivité en affirmant que « Il arrive parfois que l'exclusivité soit réciproque, c'est-à-dire que l'obligation du constructeur de ne fournir qu'au distributeur désigné dans la zone qui lui a été allouée se combine avec l'obligation du distributeur de ne s'approvisionner qu'auprès du constructeur en question. **Une telle exclusivité ne peut toutefois être que relative, la protection territoriale absolue étant en effet interdite.** » Stéphanie Chantre, quelle place pour le distributeur automobile au lendemain de l'adoption de nouvelles règles communautaires de la concurrence ? <http://gerpisa.org/>

³ Néanmoins, la cour de cassation française a pris en compte le caractère vaste du territoire concédé pour l'évaluation du préjudice subi par le concédant suite à un manquement à ses obligations par le concessionnaire (un agent commercial). En effet, la haute juridiction française conclut que « La faute grave commise par l'agent commercial, causant un préjudice de notoriété et d'image à la société mandante, est accentuée lorsque le territoire qui lui a été concédé est extrêmement vaste et s'étend au-delà du territoire français. » Cass. com., 9 décembre 2014, pourvois n°13-28.170 & 13-28.781. www.lettrede reseaux.com.

⁴ Le caractère exclusif du contrat de distribution automobile signifie que le distributeur jouit du droit de revendre exclusivement les véhicules sur un territoire déterminé. Le fournisseur s'engage donc à ne pas approvisionner d'autres concessionnaires sur ce territoire. Toutefois, la réciproque n'est pas vraie, et le distributeur a le droit de revendre des marques concurrentes

d'approvisionnement au bénéfice du constructeur et les exclusivités territoriales de fourniture au bénéfice des distributeurs automobiles¹. La clause d'approvisionnement exclusif, aussi appelée clause d'achat exclusif, exclusivité d'approvisionnement ou obligation d'achat, est la clause par laquelle une entreprise s'engage, durant une certaine période, à n'acheter que les produits ou services de son fournisseur².

En distribution automobile, l'exclusivité d'approvisionnement est l'engagement du concessionnaire vis-à-vis du constructeur de consacrer toute son activité à celle prévue par le contrat et de ne pas s'intéresser directement ou indirectement à une autre activité³. Le législateur algérien considère à l'article 10 de l'ordonnance 03 – 03 relative à la concurrence que tout contrat d'achat exclusif se traduisant par un monopole sur le marché est une pratique restrictive de concurrence au sens de l'article 14 de la même ordonnance. En droit français, le code de commerce en son article L.330 – 1 limite la clause d'exclusivité à 10 ans.

Toutefois, pour bénéficier d'une exemption par catégorie, le droit communautaire prévoit que la clause ne doit pas être d'une durée supérieure à 5 ans, ni être tacitement renouvelable⁴. Lorsqu'elle est valable, le manquement à

et donc de s'approvisionner chez d'autres fournisseurs. D'autant plus que cela est prévu par le règlement 1400/02 qui rend obligatoire le multi-marquisme: le distributeur doit être libre de vendre des voitures et des pièces de rechange concurrentes.

¹ C. CHAMPAUD, « La concession commerciale », précité.

² On peut lire sur le site du ministère du commerce algérien un commentaire sur l'article 10 de l'ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence. L'auteur cite les raisons qui fondent l'article 10 du droit algérien qui prohibent totalement l'exclusivité et qui sont notamment:

- Éviter la constitution de positions monopolistiques dont abuseraient les opérateurs économiques;
- Fournir l'occasion aux entreprises qui détiennent une puissance économique sur le marché de la renforcer et d'en abuser;

Le commentaire ajoute que la notion d'exclusivité n'est pas encore un concept nécessaire par rapport à la configuration du marché algérien en ce sens que les entreprises ne recourent pas encore aux techniques de commercialisation modernes, à savoir les stratégies de marketing et d'organisation des circuits de distribution sur la base de critères professionnels. www.commerce.gov.dz.

³La distribution exclusive peut aussi prendre la forme du monomarquisme qui impose au distributeur de ne distribuer qu'une seule marque pour un type de produit donné.

⁴ En matière d'exemption par catégorie, le droit communautaire prime sur le droit national et l'exclusivité ne peut valoir que pour 5 ans. Aussi le règlement européen de 2002 prévoit qu'un accord vertical est exempté si la part de marché du fournisseur sur le marché concerné, c'est-à-dire celui sur lequel l'offre du fournisseur rencontre la demande du distributeur, n'excède pas 30%. Si l'accord vertical contient un engagement de fourniture exclusive (obligeant le fournisseur à ne vendre les produits qu'à un seul acheteur à l'intérieur de l'espace européen soumis au règlement en vue d'un usage déterminé ou de la revente), la part de

la clause d'exclusivité par l'une des parties constitue, pour la jurisprudence française, un motif de résiliation du contrat¹. La stipulation d'une clause d'exclusivité au bénéfice de la tête du réseau lui incombe l'obligation de fournir un document d'information précontractuel².

-L'exclusivité de fourniture

La distribution avec exclusivité d'achat est générée par la signature d'un contrat de fourniture exclusive par le tête du réseau mais les revendeurs ne bénéficient pas d'une zone d'exclusivité géographique. Ils ont le droit d'utiliser la marque et l'enseigne du fabricant et reçoivent une assistance de sa part sous forme de mise à disposition de locaux et de matériels dans des conditions avantageuses, d'actions de formation et de conseil³. Cette technique de distribution est très proche de la franchise mais l'assistance technique et commerciale y est moins développée. Elle assure au fabricant un contrôle étroit de sa distribution puisqu'il peut imposer aux magasins les conditions dans lesquelles ses produits doivent être vendus⁴. N'ayant aucun approvisionnement d'un autre fournisseur, le distributeur est soumis à l'obligation particulière de valoriser les produits du fabricant dans son point de vente puisqu'ils ne subissent pas la concurrence d'autres marques. Or rien de tout cela n'est vrai en distribution automobile. Etant admis que la distribution automobile fonctionne avec une concession exclusive, deux éléments indispensables doivent ressortir clairement des engagements

marché à prendre en considération pour ce seuil est celle du distributeur, et non celle du fournisseur. Le règlement procure ainsi aux entreprises une réelle sécurité juridique lorsque le seuil de 30% n'est pas franchi.

¹Cour de Cassation, Chambre commerciale, du 5 décembre 2000, 98-16.524, Inédit www.doctrine.fr

² Selon l'article L330-3 du code de commerce français, « toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue, préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties, de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères, qui lui permettent de s'engager en connaissance de cause. »

³ La doctrine française fait le bilan de l'importance de ces obligations en affirmant que « Le contrat de concession exclusive réalise ainsi une sorte d'intégration de l'entreprise du concessionnaire à celle du concédant tout en situant néanmoins en dehors de toute perspective de droit des sociétés, mais à la limite du droit des ententes et des concentrations. » <http://mainguyrespaudd.over-blog.com/>. En raison de la nature des obligations réciproques et des objectifs recherchés par chacun des contractants, un autre auteur décrit la relation qui résulte du contrat de concession exclusive comme suit: « ce contrat peut devenir un outil de domination sans doute, mais pourtant de libération et de dynamisme ». Ph. Le Tourneau, *Concession commerciale*, J.-Cl. contrats-distribution, fasc. 550, n° 2.

⁴ La doctrine française nous apprend que le concessionnaire doit rester maître de son entreprise. D. FERRIER, Le concédant engage sa responsabilité en s'immiscant dans l'activité du distributeur, RECUEIL DALLOZ 1995, p.79

contractuels des parties pour qu'il y ait un contrat de concession exclusive. Le premier engagement se traduit par une exclusivité territoriale. Il est nécessaire et indispensable que le concédant constructeur s'engage à ne contracter qu'avec le concessionnaire dans un secteur déterminé¹. Il s'agit d'une condition de validité du contrat de concession exclusive, mais encore d'un critère d'existence du contrat de concession exclusive prévu pour la distribution automobile. En l'absence de cette exclusivité, le contrat prétendument de concession exclusive pourrait donc être requalifié par le juge en un contrat d'agrément, c'est-à-dire une convention par laquelle le soi-disant concédant autorise un revendeur à distribuer ses véhicules en fonction de critères qualitatifs en l'associant à d'autres distributeurs sans lui accorder un monopole de distribution².

Le concessionnaire automobile doit en outre bénéficier d'une indépendance juridique et économique. L'indépendance juridique signifie que le concessionnaire doit exister individuellement dans un réseau regroupant un ensemble de distributeurs ayant une relation de subordination avec le concédant maître de ce réseau. Il doit donc bénéficier d'une marge de manœuvre dans la gestion de son affaire³. Etant indépendant juridiquement et économiquement, le concessionnaire automobile doit avoir, au regard de la loi, la qualité de commerçant indépendant⁴.

¹ La clause d'exclusivité territoriale accordée au concessionnaire est de l'essence même du contrat de concession et le fait clairement distinguer des autres contrats de distribution comme la franchise qui est plus axée sur l'assistance technique et commerciale, et le contrat de distribution sélective qui lui est basé sur la sélection objective et non discriminatoire des distributeurs.

² La définition donnée par la Cour de cassation française au contrat d'agrément résume la situation: « *la qualité de revendeur agréé a, dans les usages commerciaux, une signification équivalente à une investiture donnée par le fabricant en contrepartie de garanties professionnelles que ce revendeur offre à la clientèle* » (Cass. com., 9 fév. 1976, n°74-14.643, JCP éd. G 1977, II, n° 18598). Ajoutons que l'organisation d'un réseau de distribution par un contrat d'agrément n'emporte pas de refus d'agrément au détriment des revendeurs ou prestataires non agréés alors que cela doit être strictement le cas en matière de distribution sélective.

³ La justice française insiste sur l'importance du fait que le concessionnaire soit maître de son affaire. En montrant la différence entre l'agence commerciale et la concession exclusive les juges français affirment que « La principale différence entre ces deux formes de distribution est que **l'agent commercial** n'acquiert à aucun moment, dans le circuit économique, la propriété des marchandises destinées au client final, à la différence du **concessionnaire** qui achète pour son compte et à ses **risques** des produits destinés à être revendus à sa propre clientèle »

Cour d'appel de Versailles, 6 novembre 1997. www.lentreprise.com/archives/42206.html.

⁴Le contrat de concession a été, dès le début de son apparition, défini par le droit français dans la circulaire Fontanet du 31 mars 1960 comme étant «une convention liant le fournisseur à un

Cela suppose que le concessionnaire achète des véhicules et autres accessoires pour lui-même, mais encore à ses propres risques pour les revendre à sa clientèle. L'indépendance doit être également économique. Néanmoins, certains auteurs affirment que l'indépendance du concessionnaire demeure toujours relative¹. Par ailleurs, les juges vérifient sans cesse que le concessionnaire bénéficie d'une certaine autonomie patrimoniale². Aux termes des dispositions de l'ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence, le législateur algérien considère les clauses d'exclusivité comme des pratiques restrictives. En effet, l'article 10 stipule que:

«Est considéré comme pratique ayant pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le libre jeu de la concurrence et interdit tout acte et/ou contrat, quels que soient leur nature et leur objet, conférant à une entreprise une exclusivité dans l'exercice d'une activité qui entre dans le champ d'application de la présente ordonnance.»

Selon un avis du conseil de la concurrence algérien, l'article 10 prohibant l'exclusivité entre en contradiction avec l'article 36 de la même ordonnance qui stipule que « Le conseil de la concurrence est consulté sur tout projet de texte législatif et réglementaire ayant un lien avec la concurrence ou introduisant des mesures ayant pour effet notamment:

- de soumettre l'exercice d'une profession ou d'une activité, ou l'accès à un marché à des restrictions quantitatives ;
- d'établir des droits exclusifs dans certaines zones ou activités ;
- d'instaurer des conditions particulières pour l'exercice d'activités de production, de distribution et de services ;

nombre limité de **commerçants** auxquels il réserve la vente d'un produit sous condition qu'ils satisfassent à certaines obligations».

¹ Cette position a été développée par la doctrine française qui affirme qu'en dépit de son indépendance juridique, le concessionnaire ne peut échapper à « l'effet réseau ». « Certes les concessionnaires demeurent juridiquement indépendant les uns des autres, mais l'existence du réseau (vertical), dont ils sont membres d'office, crée *ipso facto*, des liens entre eux: une sorte d'interdépendance. Tous les concessionnaires sont comme les branches d'un arbre. » Mr Le Tourneau regrette que Mr Amielle Cosme prétend avoir affirmé le premier cette position et revendique l'avoir fait lui-même plus d'un quart de siècle avant. Ph. le Tourneau, Les contrats de concession, éd. Litec, collection Affaires finances, 2003. P. 04.

² Dans un litige opposant deux parties à une concession automobile, la cour de cassation française estime que: « Le concédant ne peut étrangler le concessionnaire par son immixtion dans son autonomie commerciale, ... » Cour de cassation, chambre commerciale. Audience publique du mardi 8 octobre 2013. N° de pourvoi: 12-22952. www.legifrance.gouv.fr

-de fixer des pratiques uniformes en matière de conditions de vente ».

Selon le conseil de la concurrence l'article 10 devrait être abrogé eu égard à la réalité des relations commerciales car il existe une foule de contrats d'exclusivité pro-compétitifs qu'il ne faudrait pas interdire. En fait ne devraient être interdits que les contrats d'exclusivité entrant dans le cadre d'un abus de position dominante¹. Il est à noter ici que le législateur algérien a déjà fait subir des modifications à l'ordonnance relative à la concurrence en 2008² et en 2010³. Force est de constater que la loi algérienne de la concurrence contient toujours des insuffisances et des imperfections qui devraient être corrigées afin de bien maîtriser un marché sur le point de s'ouvrir à l'investissement étranger⁴. En plus de ce contrôle effectué par la loi sur le degré de la clause d'exclusivité et de son effet sur le marché, il appartient aussi au concédant de faire respecter l'exclusivité territoriale consentie à ses concessionnaires dès qu'il a connaissance d'une atteinte portée à celle-ci par l'un des membres du réseau.

La Cour de cassation française est venue rappeler très récemment qu'il appartient au concédant de faire respecter cette exclusivité territoriale, dès qu'il a connaissance de la violation par un de ses membres de l'exclusivité consentie à un concessionnaire du réseau⁵. Dans cet arrêt, un concessionnaire automobile, disposant d'une exclusivité territoriale, constate qu'un distributeur indépendant commercialise dans le même territoire les véhicules objet du contrat de concession automobile. Le concessionnaire fait alors dresser un constat d'huissier, visant les numéros de série des véhicules en question présentés à la vente par le distributeur indépendant, et assigne en février 2008, aux fins d'obtenir des dommages et intérêts, à la fois le distributeur indépendant, pour participation à la violation d'une obligation de ne pas revendre hors réseau, et le

¹ Avis n° 04/2016 portant sur les principaux amendements proposés aux dispositions de l'ordonnance n° 03-03 du 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence. <http://www.conseil-concurrence.dz/>

² Loi n°08-12 du 21 Joumada Ethania 1429 correspondant au 25 juin 2008 modifiant et complétant l'ordonnance n°03-03 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003 relative à la concurrence (JO N°36 du 02 juillet 2008, P10).

³ Loi n°10-05 du 15 août 2010 modifiant et complétant l'ordonnance n°03-03 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003 relative à la concurrence (JO N°46 du 18 août 2010, P9).

⁴ Le directeur général de la régulation et de l'organisation des activités au ministère du Commerce, Abdelaziz Aït Abderrahmane déclare à la presse nationale que "La loi actuelle sur la concurrence contient des failles juridiques. D'où la nécessité d'amender cette loi en vigueur depuis 2003", explique-t-il en marge d'un séminaire de sensibilisation sur la concurrence organisé par ce ministère en collaboration avec la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced). www.liberte-algerie.com

⁵Cass. Com., 8 juin 2017, n°15-26755 et 15-27562

concedant pour avoir manqué à ses obligations en ne veillant pas à l'étanchéité du réseau. Alors que le concedant était destinataire dès l'assignation de février 2008 du constat d'huissier établi par le concessionnaire dont la clause d'exclusivité a été violée, il attendra le mois d'août 2008 pour résilier le contrat du concessionnaire ayant revendu les véhicules au distributeur indépendant, cette résiliation prenant effet au 1er janvier 2009.

Le concedant faisait valoir devant la Cour d'appel que ce délai entre la date du constat d'huissier et la date du courrier de résiliation avait été nécessaire pour lui permettre de retracer avec certitude l'historique de la commercialisation des véhicules. Condamné en appel, le concedant se pourvoit en cassation, et reproche notamment à la Cour d'appel de ne pas avoir vérifié si ce délai d'intervention ne correspondait pas au temps nécessaire pour identifier le concessionnaire fautif. La Cour de cassation confirme l'arrêt d'appel ayant retenu la faute du concedant au motif que la communication dès le mois de février 2008 du constat d'huissier lui permettait de connaître l'historique de commercialisation des véhicules, de sorte que le délai pris par le concedant pour agir n'était pas justifié, et qu'il l'était d'autant moins que le concedant avait déjà adressé en 2007 un avertissement au concessionnaire fautif.

Sous peine de voir leur responsabilité contractuelle engagée, il appartient donc aux constructeurs de prendre les mesures requises dès qu'ils ont connaissance d'une violation des droits d'un membre de leur réseau, et en particulier la violation d'une clause essentielle du contrat de distribution qui est la clause d'exclusivité territoriale.

En effet, cette clause importante du contrat de concession exclusive demeure protégée en droit français depuis l'adoption de la loi du 1er juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales, qui dispose en son article 36 qu'*« engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan, de participer directement ou indirectement à la violation de l'interdiction de revente hors réseau faite au distributeur lié par un accord de distribution sélective ou exclusive exempté au titre des règles applicables du droit de la concurrence »*¹. Sont donc visées par ce texte la concession exclusive et la concession libre basée non sur l'exclusivité territoriale, mais sur le principe de la sélection qualitative et quantitative.

¹ La Loi n° 96-588 du 1^{er} juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales, dite loi Galland (du nom du ministre délégué aux Finances et au Commerce extérieur de 1995 à 1997 Yves Galland).

2) La distribution automobile en distribution sélective

La concession exclusive a été longtemps la forme de contrat privilégiée en matière de distribution automobile¹. Depuis 2002, les règlements communautaires applicables à ce secteur ne permettent plus de combiner l'exclusivité territoriale, propre à la concession exclusive, et l'interdiction de revendre à des revendeurs non agréés, indispensable à l'étanchéité des réseaux². De ce fait, les constructeurs automobiles ont opté pour des systèmes de distribution sélective. Le droit de la concurrence les a toutefois conduits à respecter certaines règles en matière de sélection qualitative et sélection quantitative.

-La sélection qualitative

La distribution sélective est « un système de distribution dans lequel le fournisseur s'engage à vendre des biens ou des services contractuels à des distributeurs sélectionnés sur la base de critères définis et dans lequel ces distributeurs s'engagent à vendre ces biens ou ces services à des distributeurs non agréés³ ».

Cette forme de distribution se rencontre dans différents secteurs dans lesquels les produits présentent une certaine spécificité, notamment celui des produits de luxe (parfums) ou de haute technicité (hifi, produits multimédia, informatique)⁴.

Au regard du droit communautaire de la concurrence, l'adoption d'un règlement propre au secteur automobile se justifie notamment par le fait que l'automobile est un produit de haute technicité dont la conception, la construction et la réparation doivent satisfaire à une exigence de sécurité élevée qui impose un traitement spécifique du produit et des services qui lui sont associés. Conscient de cette spécificité de l'automobile et soucieux de remédier à l'anarchie du secteur automobile, le législateur algérien fait de même dès 2007 en adoptant un texte spéciale pour la distribution automobile. Les contrats de distribution sélective quantitative et qualitative mis en œuvre en France dans le secteur

¹ Depuis l'entrée en vigueur du règlement (CE) n°1400/2002 de la Commission du 31 juillet 2002 concernant l'application de l'article 81/3 du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile (JOCE n° L203, 1er août 2002), les constructeurs recourent très largement aux contrats de distribution sélective quantitative et qualitative pour assurer la distribution de leurs véhicules dans les États membres de la CE.

² Règlement 1400/2002 de la Commission du 31 juillet 2002 concernant l'application de l'article 81 § 3 du Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne.

³ Le règlement U.E. n° 330/2010 – article premier.

⁴ J. J. BURST et R. KOVAR, La distribution sélective et le droit communautaire de la concurrence, RTD com. 1978, p. 459.

automobile contiennent des stipulations dont la conformité est souvent soupçonnée au regard d'une part du règlement européen n°1400/2002 et d'autre part de l'article L 442-6-I du code de commerce français. Dans les systèmes de distribution sélective qualitative, les critères de sélection doivent, en application de la jurisprudence « Metro¹ » et des lignes directrices accompagnant le règlement d'exemption du secteur automobile², être objectifs, strictement nécessaires, fixés uniformément, portés à la connaissance des revendeurs potentiels et appliqués de manière non discriminatoire. Pour être licite donc, un réseau de distribution sélective qualitative doit répondre aux trois conditions suivantes:

– la nature du produit concerné doit nécessiter un tel système de distribution, ce qui suppose de démontrer que la distribution sélective préserve la qualité du produit et en assure le bon usage ;

– les revendeurs doivent être sélectionnés sur la base de critères objectifs qualitatifs, fixés de façon uniforme pour tous les revendeurs potentiels et appliqués de manière non discriminatoire. Des critères énoncés de façon trop générale, comme par exemple l'exigence de la bonne situation d'un point de vente sans autre indication, ne peuvent être considérés comme objectifs.

– les critères qualitatifs ne doivent par ailleurs pas aller au-delà de ce qui est nécessaire à la sauvegarde de la nature du produit³.

Les critères suivants sont en général acceptés:

–Critères liés au local du distributeur: localisation, présence d'une vitrine;
–Critères liés à la nature des produits: pour des produits techniques, exigence d'un conseil, d'un accompagnement dans le point de vente ;

–Critères liés au stock: exigence d'un stock initial de produits.

De tels critères pourront être rejetés s'ils ne sont pas justifiés par la nature du produit. Tel est le cas par exemple de l'exigence d'une localisation ou d'un agencement particulier pour des produits particulièrement banals. A l'inverse l'automobile est un produit de haute technicité qui exige, pour sa distribution, les compétences et les installations nécessaires pour assurer la

¹CJCE, 25 octobre 1977, *Metro SB-Großmärkte/ Commission*, 26/76, point 20. <http://www.lexplicité.fr/>

² Lignes directrices sur les restrictions verticales, JOUE 19 mai 2010, n° C 130, pts. 203 et s.

³"Distribution sélective automobile: avant d'appliquer le numerus clausus, il faut vérifier les critères qualitatifs" - Recueil Dalloz, Cahier droit des affaires, 2005, n° 28, 21 juillet, actualité jurisprudentielle, p. 1938, note E. CHVRIER.

commercialisation et le service d'entretien et de réparation dans des conditions permettant d'assurer l'excellente réputation des marques de production et de services, et la satisfaction de la clientèle.

-La sélection quantitative

Les systèmes de distribution sélective quantitative ajoutent aux critères qualitatifs des critères quantitatifs, par exemple un niveau de vente minimal ou maximal, ou un nombre maximum de revendeurs agréés sur une zone donnée¹. La sélection quantitative doit être effectuée sur des critères définis, c'est-à-dire des critères dont le contenu peut être vérifié². La Cour de Justice de l'Union Européenne a toutefois jugé à propos d'un réseau de distribution sélective quantitative dans le secteur automobile qu'il n'est pas nécessaire que les critères quantitatifs soient objectivement justifiés et appliqués de manière uniforme et non différenciée à l'égard de tous les candidats à l'agrément, à la différence d'un système de distribution sélective qualitatif³.

Le règlement automobile européen exempte de plein droit la distribution sélective quantitative en-dessous de 40% de parts de marché si elle répond aux conditions de ses articles 2, 3, 4, 5, 6 et 7 dès lors que les distributeurs sont sélectionnés sur la base de critères définis qui limitent directement le nombre des distributeurs. Si un accord de distribution automobile remplit ces conditions, il est exempté. Cette exemption est tirée de plein droit du règlement qui est directement applicable en droit national et ne peut être rejeté par le droit national des ententes, en vertu du principe de primauté du droit communautaire sur le droit de chaque pays membre⁴. Le législateur algérien retient lui aussi à l'article 17 du texte relatif à la concurrence le seuil de 40 % au-delà duquel toute sélection quantitative menant à une concentration ou une position dominante sur un marché est considérée comme une atteinte à la concurrence. S'il est vrai que le droit européen prime sur le droit français, il n'en demeure pas moins qu'il est à chaque fois remis en question par les juges français. Le 29 mars 2011, les juges de la chambre commerciale de la Cour de cassation ont posé à la Cour de justice de l'Union européenne une question rédigée de la façon suivante: « *Que*

¹ M. MALAURIE-VIGNAL, Distribution automobile et distribution sélective quantitative. Contrats - concurrence - consommation - revue mensuelle lexisnexis jurisclasseur - juin 2011 JurisClasseur: Commercial, Fasc. 319, n° 141.

² "Conditions de conclusion d'un contrat de distribution sélective quantitative" - JCP Entreprise, 2005, n° 47, 24 novembre, § 1701, p. 2001, note de Muriel Chagny.

³ CJUE, 14 juin 2012, affaire n° C-158-11 publié sur le site: curia.europa.eu

⁴ M. MALAURIE-VIGNAL, *Droit de la concurrence interne et communautaire*, Armand Colin, 3^{ème} éd., 2005. P. 13.

faut-il entendre par les termes de " critères définis" figurant à l'article 1er, point 1, f) du règlement d'exemption n° 1400/2002 s'agissant d'une distribution sélective quantitative ? ¹».

La haute juridiction européenne répond en se référant au règlement automobile n° 1400/2002 et affirme que la distribution sélective en général est une sélection qui est effectuée « *sur la base de critères définis* » (art. 1er, para. 1, point f). Elle précise, s'agissant de la distribution sélective quantitative, que les critères de sélection doivent « *limiter directement le nombre* » des distributeurs (art. 1er, para. 1, point g). Il en résulte que les critères quantitatifs d'un système de distribution sélective doivent être définis et limiter directement le nombre des distributeurs agréés. Ce sont les deux seules caractéristiques d'un critère quantitatif de sélection².

Un nombre donné de distributeurs et sa répartition précise sur le territoire national ville par ville semblent correspondre parfaitement à la notion de critère quantitatif défini. Par ailleurs, un auteur français ajoute qu'un critère quantitatif défini est un critère déterminé librement par le fournisseur, qui limite directement le nombre des distributeurs, tel un nombre donné de distributeurs (*numerus clausus*), sans qu'il soit nécessaire d'explicitier les raisons du critère retenu³.

Paragraphe 02: la réglementation de la distribution automobile

Le commerce de l'automobile a connu une réglementation assez récente en droit algérien. Le décret exécutif 07 – 390 est considéré comme le premier texte spécial à la distribution automobile en Algérie⁴. En effet, ce dernier est venu comme une nécessité pour faire face à une anarchie au détriment de l'économie nationale 'un côté et à l'intérêt du consommateur de l'autre. Modifié et

¹ Com., 29 mars 2011, n° 10-12 734, n° 341, Auto 24/Jaguar Land Rover, JCP Ed. E, 2011, Pan. 1306, 34.

² M. CHAGNY, « Le nouveau cadre réglementaire européen applicable au secteur automobile: le retour au droit commun aura bien lieu, ma non troppo ! » Revue Lamy Concurrence 2011 n° 26.

³ JOSEPH VOGEL, Les « critères définis » en distribution sélective quantitative. www.argusdelassurance.com.

⁴ A l'instar de son homologue européen et plus spécialement français, le législateur algérien reconnaît le caractère spécial de la distribution automobile d'où le fait de lui consacrer un texte spécial. En effet, le secteur de la distribution automobile en Europe présente une particularité au regard des règles générales de la concurrence: il fait l'objet d'un règlement d'exemption par catégorie. Celui-ci autorise la permanence de relations verticales fortes entre les constructeurs et leurs réseaux. Cette exemption est généralement justifiée par le caractère spécifique de l'activité et en particulier son importance dans la consommation des ménages et pour l'emploi.

complété, le décret exécutif 07 – 390 fait partie maintenant d'une réglementation assez importante en matière de distribution automobile¹.

A) Les conditions d'exercice de l'activité de concessionnaire

Contenant 29 articles et divisée en cinq chapitres, la réglementation algérienne de la concession automobile définit, respectivement dans ses chapitres 1 et 2, les conditions administratives et techniques (infrastructures, équipements, formation et personnel) pour l'obtention d'agrément définitif à l'activité de cette profession. Dans les chapitres suivants, le législateur prévoit des dispositions de protection du consommateur, ainsi que d'autres pour la protection des droits du concessionnaire lui-même.

Ayant pris le décret de 2007 pour faire face à la désorganisation du marché automobile, le législateur algérien porte une attention toute particulière aux conditions administratives et techniques dont le postulant est obligé de justifier à l'exercice de cette activité réglementée. De façon analogue, le législateur pose certaines conditions une fois que le concessionnaire est installé et notamment celles relatives aux conditions de vente des véhicules importés.

1) Les conditions administratives et techniques:

Le 12 décembre 2007, a été publié au Journal Officiel algérien, le décret exécutif n° 07-390 du 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs².

Cette réglementation vient à un moment crucial en raison de l'anarchie totale du marché de la commercialisation des véhicules automobiles neufs, et ce au détriment du consommateur qui était totalement livré à lui-même.

¹Les textes relatifs à la commercialisation de véhicules automobiles neufs en droit algérien: Décret exécutif n° 07- 390 du 3 Dhou El Hidja 1428 correspondant au 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs ;

Décret exécutif n° 15 - 58 du 18 RabieEthani 1436 correspondant au 8 février 2015 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaires de véhicules neufs ;

Arrêté du 2 Joumada Ethania 1436 correspondant au 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs ;

Arrêté du 23 Rajab 1436 correspondant au 12 mai 2015 modifiant l'arrêté du 2 Joumada Ethania 1436 correspondant au 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs.

² Journal Officiel de la République algérienne démocratique et populaire n° 78 du 12 décembre 2007.

Tout d'abord, l'article 2 du décret organise les différents intervenants:

- concessionnaire, *"toute activité consistant en l'importation et la vente de véhicules automobiles neufs, sur la base d'un contrat de concession liant le concessionnaire au concédant"*.

- distributeur agréé, *" toute activité de vente de véhicules automobiles neufs, sur la base d'un contrat liant le distributeur agréé au concessionnaire"*.

- revendeur agréé, *"toute activité de revente de véhicules automobiles neufs, sur la base d'un contrat liant le revendeur agréé au concessionnaire et/ou au distributeur agréé"*.

Quant à l'activité d'importation des véhicules automobiles neufs, l'article 3 indique qu'elle *"est ouverte aux agents économiques constitués sous la forme de sociétés commerciales, conformément à la législation en vigueur"*.

Ce texte réglementaire définit le véhicule automobile comme étant "tout véhicule destiné au transport de personnes ou de marchandises et pourvu d'un dispositif mécanique de propulsion, circulant sur route".

L'article 4 précise que *"les véhicules automobiles neufs importés doivent être conformes aux modèles homologués par l'autorité chargée du contrôle de conformité des véhicules et aux normes liées notamment à la sécurité et à la protection de l'environnement prévues par la législation et la réglementation en vigueur. A ce titre, le concessionnaire est tenu de mettre à la disposition de l'autorité chargée du contrôle de conformité le modèle de véhicule destiné à être mis sur le marché et toute la documentation technique y afférente"*.

Selon l'article 07 le concessionnaire doit obtenir au préalable *"un agrément provisoire délivré par les services habilités du ministère chargé de l'industrie"*. Mais pour pouvoir exercer effectivement son activité, le concessionnaire doit obtenir un agrément définitif. L'article 15 stipule que le concessionnaire doit disposer, au titre de chaque réseau de distribution ouvert, d'infrastructures appropriées de stockage et de service après-vente dont la superficie globale doit être égale ou supérieure à cinq mille (5.000) mètres carrés. Ces infrastructures doivent être dotées de moyens de sécurité et de protection des véhicules et être éventuellement couvertes¹. Par ailleurs le texte conditionne l'obtention de l'agrément à un cahier des charges fixant les modalités et les conditions pour

¹ En France, la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 (2008-776) a débouché sur des mesures portant sur l'urbanisme commercial: le seuil d'autorisation d'implantation et d'extension des surfaces commerciales pour la vente de véhicules neufs est relevé de 300 à 1 000m².

l'exercice effectif de l'activité de concessionnaire, distributeur agréé et revendeur agréé, conformément aux dispositions du décret exécutif n°07-390 du 12 décembre 2007¹. Dans son article 03 le cahier des charges reprend la même obligation pour le postulant à l'exercice de l'activité de concessionnaire qui doit disposer, au titre de chaque réseau de distribution ouvert, d'infrastructures appropriées de stockage et de service après-vente dont la superficie globale doit être égale ou supérieure à 5000 m². Ces infrastructures doivent être dotées de moyens de sécurité et de protection des véhicules et doivent être couvertes. En outre, l'article 07 oblige le concessionnaire à assurer une formation au personnel du service après-vente. Cette formation doit inclure une formation systématique au nouveau produit en mécanique comme en carrosserie ainsi qu'une formation permanente aux technologies de l'automobile. Le concessionnaire doit assurer, s'il est sollicité, «le déroulement des stages pratiques au profit des élèves des établissements de la formation professionnelle dans ses agences et ses ateliers de services après-vente»².

Les concessionnaires ont demandé que les cycles de formation doivent se négocier avec l'organisme formateur et au cas par cas. L'article 08 de ce cahier des charges prévoit, par ailleurs, la mise à la disposition de la clientèle, dans chaque point de vente et point de service après-vente, des registres de doléances cotés et paraphés par les services déconcentrés du ministère chargé de l'Industrie. Selon l'association des concessionnaires algériens, cette disposition n'était pas prévue, par le décret exécutif n°07-390³.

¹ L'article 20 du décret exécutif 07 – 390 «Le concessionnaire est tenu, tel que prévu à l'article 8 ci-dessus, de souscrire à un cahier des charges établi par les services du ministère chargé de l'industrie, dont les clauses doivent inclure notamment les dispositions prévues aux articles 15 à 19 et 21 à 33 du présent décret.

Le cahier des charges doit comporter une disposition stipulant que ses clauses s'étendent également au distributeur agréé et au revendeur agréé. »

² Pour une formation efficace et complète des stagiaires l'article 08 des dispositions relatives à la formation professionnelle dispose que « les personnels d'encadrement et de soutien technique et les enseignants des établissements de formation et d'enseignement professionnels, sont tenus d'accompagner les élèves et stagiaires lors de leurs déplacements à l'extérieur de l'enceinte de l'établissement, ». Décret exécutif n° 09-93 du 26 Safar 1430 correspondant au 22 février 2009 portant statut particulier des fonctionnaires appartenant aux corps spécifiques de la formation et de l'enseignement professionnels.

³ L'article 18 du décret exécutif 07 – 390 insiste sur la présence d'un personnel qualifié sans donner de détail en laissant les modalités d'application de cette disposition à un arrêté du ministre chargé de l'industrie. Par l'arrêté ministériel du 3 septembre 2008, le législateur donne de l'importance aux personnels technico-administratif en négligeant d'insister sur la qualité du personnel de réception et d'orientation du consommateur. Néanmoins, l'article 07

L'association a également proposé, pour l'article 09 du cahier des charges qui prévoit la mise « à la disposition des services déconcentrés du ministère chargé de l'Industrie, le modèle de véhicule destiné à être mis sur le marché et toute la documentation technique y afférente », le rajout d'une durée de huit jours pour ce véhicule¹.

2) Les conditions de vente:

Le droit algérien soumet à l'application du droit de la concurrence les « activités de production, de distribution et de services », qui sont entendues comme étant des activités économiques. Il s'inspire largement, pour les appréhender, de la conception de l'activité économique qui prévaut en droit français². La distribution automobile étant une activité économique n'est pas contrôlée que par le droit de la concurrence, mais se soumet également au droit de la protection du consommateur. En raison du caractère hautement technique de l'automobile, le législateur a introduit, en plus des règles générales de protection du consommateur, des règles spéciales fixant des conditions de vente des véhicules neufs. En effet, le quatrième chapitre dispose en son article 22 que le prix de vente figurant sur le bon de commande du véhicule doit être ferme, non révisable et non actualisable à la hausse durant le délai de validité de la commande. Il doit être établi en toutes taxes comprises et inclure éventuellement les rabais, ristournes et remises consentis³.

del'arrêté oblige à la présence, parmi le personnel technique, d'un conseiller technique et d'un réceptionniste.

¹ La pièce la plus importante dans la documentation technique d'un véhicule neuf est la fiche technique. Avant l'établissement d'une fiche technique pour la vente du véhicule, il est délivré par le constructeur un certificat de conformité. Le certificat de conformité européenne ou coc est un document incontournable dans le but d'immatriculer en France et dans toute l'Europe un véhicule acheté à l'étranger. Ce certificat est indispensable afin d'obtenir la première immatriculation du véhicule auprès des préfectures françaises. C'est pourquoi il est remis automatiquement lors de la sortie d'usine d'un véhicule. Le coc doit contenir les détails techniques du véhicule afin de prouver que ce dernier a été conçu suivant les normes. Ainsi, les principales informations mentionnées dans ce document sont le numéro d'immatriculation du véhicule, le numéro de réception communautaire et ses différentes caractéristiques techniques. Donc, étant un document réellement nécessaire pour pouvoir circuler en toute liberté, il est préférable de demander le coc auprès du vendeur.

² La formule de l'article L. 410-1 du Code de commerce est reprise de l'article 53 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 qui considère comme excluant du champ d'application de l'ordonnance « certaines activités qui ne présentent pas un caractère économique » ; S. DESTOURS, *La soumission des personnes publiques au droit interne de la concurrence*, Paris, Litec, Bibliothèque droit de l'entreprise, 2000, n° 50, sp. p. 45.

³ La hausse significative des prix en 2016 s'explique par un premier facteur qui est l'obligation imposée aux concessionnaires, dès 2015, d'introduire de nouveaux équipements de sécurité dans les véhicules importés ou montés en Algérie. Cette obligation est stipulée par

Le législateur ne fait que reprendre les règles générales issues de la loi 04 – 02 relatives aux règles applicables aux pratiques commerciales¹. En effet, le décret exécutif 07 – 390 considère en son article 29, le fait pour un agent économique de se réserver le droit de modifier, sans l'accord du consommateur, les éléments essentiels du contrat comme une pratique contractuelle abusive.

Le changement du prix qui est visé par les dispositions relatives à la concession automobile est donc une pratique doublement interdite. De la même façon, cette pratique est interdite entre le concessionnaire et les membres de son réseau ; distributeur ou revendeur et ce par le texte relatif aux règles applicables aux pratiques commerciales et notamment l'article 09 de la loi 04 – 02. Cet article impose au concessionnaire d'informer son partenaire sur les prix à travers une facturation qui respecte les lois et règlements². Un auteur algérien affirme que le respect de toute cette réglementation assure la transparence non seulement entre agents économiques, mais aussi à l'égard du consommateur d'où l'intérêt particulier porté par le législateur algérien à l'éradication de ces pratiques nuisibles à l'instauration de relations économiques loyales³. Néanmoins, un quotidien national précise que le changement du prix du véhicule entre le jour de la commande et celui de la livraison est une pratique récurrente, notamment chez les marques Premium en toute violation de la loi. Le motif invoqué par les concessionnaires est la fluctuation de la devise, et particulier l'Euro, d'autant plus que l'ensemble de marques Premium commercialisées en Algérie sont européennes.

l'article 22 de l'arrêté du 2 Joumada Ethania 1436 correspondant au 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs (JO N°16 du 1er Avril 2015, P17).

Le deuxième facteur explicatif de la hausse des prix au cours de cette première période, qui s'étend de 2014 à 2016, réside dans la dévaluation du dinar au cours de cette période qui se situe entre 20 et 30 % suivant les sources et les monnaies considérées. Enquête menée auprès de Renault et Peugeot.

¹ Loi n° 04-02 du 5 Joumada El Oula 1425 correspondant au 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales (JO N°41 du 27 juin 2004, P3).

²-Décret exécutif n° 16-66 du 16 février 2016 définissant le modèle du document tenant lieu de facture ainsi que les catégories d'agents économiques tenus de l'utiliser. (JO n° 10 du 22 février 2016). -Décret exécutif n°05-468 du 8 Dhou El Kaada 1426 correspondant au 10 décembre 2005 fixant les conditions et les modalités d'établissement de la facture, du bon de livraison, du bon de transfert et de la facture récapitulative (JO N°80 du 11 Décembre 2005, P16). -Arrêté du 23 Ramadhan 1434 correspondant au 1er août 2013 définissant l'acte d'établissement de fausses factures ou de factures de complaisance et fixant les modalités de la mise en application de leurs sanctions (JO N°30 du 21 Mai 2014, P7).

³ Fatiha Belkacem, La transparence des pratiques commerciales, la loi 04 – 02 applicable aux pratiques commerciales, in Les contrats de distribution. Droit français, droit algérien, droit communautaire. Sous la direction de Bernard Saintourens et D. ZENNAKI. P. 45.

En effet, sur le segment des marques premium, les gens achètent rarement sur stock, certains modèles personnalisés peuvent prendre des mois pour être livrés¹. Dans son article 23, le texte prévoit qu'au cas où un acompte est exigé par le concessionnaire lors de la passation de la commande, son montant ne doit en aucun cas excéder 10% du prix de vente toutes taxes comprises du véhicule. Il stipule dans son article 15 que le délai de livraison du véhicule commandé ne peut dépasser une durée de 45 jours. « Toutefois, cette période peut être prorogée d'un commun accord des deux parties, sur la base d'un écrit »².

De cette façon le législateur protège les intérêts du consommateur tout en lui laissant une certaine liberté contractuelle couverte par un écrit en cas de prorogation du délai. Par ailleurs l'article 25 interdit à l'agent économique de modifier unilatéralement le délai de livraison d'un produit ou le délai d'exécution d'un service. Le client se voit protéger lors de l'achat d'un véhicule et aussi en cas d'un service après vente. En dehors des sanctions prévues par les dispositions générales, le texte de 2007 édicte une forme de réparation au profit du consommateur victime d'un retard de livraison. En effet, l'article 26 stipule qu'en cas de non-respect des termes de la commande et/ou du délai de livraison, le concessionnaire doit, sous huitaine à compter de la date d'expiration du délai de livraison, sur la base du choix opéré par le client, soit procéder au changement du véhicule, soit reverser au client l'acompte ou le montant intégral versé³. Il est à noter que cet article a reçu des propositions de modifications.

¹ N. CHERGUI, Les droits du consommateur et la commercialisation de véhicules neufs en débat au Forum d'El Moudjahid. 24 – 06 – 2012 <http://www.elmoudjahid.com/>.

² Article 24 décret exécutif n° 2007-390 du 3 Dhou El Hidja 1428 correspondant au 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs, p. 18.

³ En droit français, le consommateur qui commande un véhicule neuf, qui tarde à être livré doit se reporter au bon de commande. Le vendeur doit indiquer la date ou le délai de livraison (art. L. 111-1-3° du code de la consommation). Il s'engage alors à livrer à la date indiquée sur le contrat.

Par ailleurs, l'arrêté du 28 juin 2000 précise que la date limite de livraison d'un véhicule est réputée non stipulée si elle ne cite pas le mois de mise à disposition. Faute de date précise, la livraison est réputée avoir lieu au plus tard le quinzième jour ouvré du mois cité dans le contrat. Si le contrat ne comporte aucune date, le vendeur doit livrer la voiture sans retard injustifié et au plus tard trente jours après la conclusion du contrat (article L. 216-1 du code de la consommation)

Si le délai fixé dans la commande n'est pas tenu, ou si, faute d'indication d'un délai, plus de trente jours se sont écoulés depuis la commande, le consommateur doit d'abord fixer au vendeur, par lettre recommandée avec avis réception, un délai supplémentaire raisonnable de vous livrer, avant de pouvoir lui demander la résolution du contrat. À défaut de réponse du vendeur dans ce délai, le consommateur est en droit de considérer le contrat comme annulé et

Les concessionnaires proposent que ce montant soit « majoré d'un taux déterminé sur la base du taux d'intérêt applicable par la Banque centrale d'Algérie¹. L'article 27 stipule qu'au moment de la livraison, « le concessionnaire est tenu de respecter scrupuleusement les caractéristiques techniques et les options du véhicule, objet de la commande, qui doit en outre être doté d'une quantité de carburant à même de lui permettre de parcourir une distance de 50 kilomètres et muni des documents administratifs nécessaires comme la carte d'immatriculation provisoire, le catalogue du véhicule en langue nationale et française, le livret d'entretien ainsi qu'un trousseau de clés (outillages), le triangle de pré-signalisation². Les concessionnaires, en tant que sujets à toutes ces dispositions, ont proposé que le catalogue du véhicule soit rédigé en langue nationale, française ou anglaise. Les concessionnaires ont aussi demandé de supprimer « la facture d'achat », parmi les documents à présenter à chaque arrivage de véhicules, aux services déconcentrés du ministère chargé de l'Industrie, contenue dans l'article 22. Le cahier des charges prévoit dans son article 23 que les services déconcentrés du ministère chargé de l'Industrie peuvent « prélever chez le concessionnaire des échantillons de véhicules réceptionnés par type, en vue de contrôler la conformité de ces véhicules par rapport aux notices descriptives des prototypes ou modèles réceptionnés.

de demander de se faire restituer l'acompte versé, conformément aux articles L. 216-2 et L. 216-3 du code de la consommation.

¹A noter ici que les concessionnaires proposent des modifications et défendent leurs droits par L'Association des concessionnaires automobiles et leurs Agents agréés d'Algérie (AC2A). En date du 15 septembre 2014, le Conseil de la concurrence a été consulté par ladite association au sujet de la conformité de ses statuts, règlement intérieur et charte de déontologie avec les dispositions de l'ordonnance 03-03 du 19 juillet 2003 modifiée et complétée relative à la concurrence. Après examen des dispositions statutaires et du règlement intérieur de l'association, le Conseil n'a relevé aucune disposition renfermant des facteurs susceptibles d'encourager potentiellement des pratiques anticoncurrentielles prohibées par l'ordonnance susvisée.

² En droit algérien et français, l'obligation de délivrance est une obligation de résultat. Si le vendeur ne vous livre pas un bien, vous pouvez demander la résolution du contrat sans avoir à démontrer une faute de sa part. Vous pouvez également demander l'exécution forcée du contrat à un juge.

Si le bien ne correspond pas exactement à ce que le consommateur a commandé (erreur de couleur ou de modèle, pièce manquante...), il peut, e, droit français, exiger une nouvelle livraison en faisant valoir la garantie légale de conformité prévue à l'article L. 217-4 du Code de la consommation.

Après contrôle, les véhicules sont restitués. Les concessionnaires ont demandé que cette durée ne doive aucunement dépasser les huit jours¹.

Dans l'article 30 relatif aux garanties, les concessionnaires ont demandé de changer cet article par ce qui suit: « La garantie contractuelle porte, sur une durée égale ou supérieure à 24 mois ou sur une distance égale ou supérieure à 50 000 km pour les véhicules de tourisme et à 100 000 km pour les véhicules utilitaires et lourds, au premier terme atteint. Par toutes ces propositions de modifications les concessionnaires essaient de protéger leurs intérêts de manière à faire adoucir la loi qui n'a de souci que de protéger le consommateur réputé être la partie la plus faible. Peut on envisager que cette même loi puisse protéger le fort et le faible à la fois ?

B) Les mesures de protection pour la distribution automobile

Il est de coutume d'opposer le consommateur à l'entreprise. Cette vision spécifique est à l'origine d'un droit spécial de protection des consommateurs connu sous l'appellation du droit de la consommation.

En matière de distribution automobile, le législateur entend, en effet, doter le consommateur algérien du statut de la partie à protéger dans une relation indéniablement déséquilibrée. Or, la lecture du décret exécutif 07 – 390 montre aussi une certaine protection envers l'agent économique concessionnaire.

1) La protection du consommateur

En dehors de l'objectif de rééquilibrer la relation entre consommateur et agent économique, la loi algérienne 09 – 03 sur la protection du consommateur vise à préserver la sécurité physique et la santé du Consommateur². En application de ces dispositions le produit ou le service doit également satisfaire à l'attente légitime du Consommateur³. A l'instar de ce texte général, le décret exécutif 07 – 390 garantit une certaine protection au profit du consommateur automobiliste. En effet, le législateur prévoit:

¹ En cas de non-conformité des véhicules à la notice descriptive, les dispositions du même article stipulent que le procès-verbal de la réception peut être annulé par décision du ministère sur rapport des services déconcentrés du ministère chargé de l'Industrie.

² ZENNAKI (D), *Droit de la distribution*, cours de magistère, Faculté de droit, Université d'Oran, 2010/2011.

³ ZENNAKI (D), « L'apport du droit de la consommation à l'obligation de sécurité en droit algérien », Etudes à la mémoire de Christian Lapoyade-Descamps, éd. Presse Universitaire de Bordeaux. 2003, p. 733. Zennaki (D), la qualité a-t-elle sa place en législation algérienne ? problématique en droit algérien de la consommation, Symposium International: Qualité et Maintenance au Service de l'Entreprise QUALIMA01 - Tlemcen 2004.

- qu'un contrat de vente soit établi¹. Le formalisme imposé par la loi présente des avantages certains pour le consommateur². Premièrement, l'écrit vient constater un consentement valide et éclairé qui évite donc des engagements irréfléchis et assure pour son exécution, loin de toutes interprétations approximatives, la certitude du contenu des engagements. Deuxièmement, l'écrit est un moyen efficace pour lutter contre le déséquilibre manifeste entre le professionnel et le consommateur à travers un contrôle des clauses abusives. Troisièmement, l'écrit est un moyen d'information du consommateur sur les éléments essentiels du contrat comme le prix, l'identité de l'autre partie, les caractéristiques du produit, les garanties.....

- que le prix de vente du véhicule doit être ferme, non révisable et non actualisable à la hausse durant le délai de validité de la commande. Il est établi toutes taxes comprises et inclure éventuellement les rabais, ristournes et remises consentis.

- que dans le cas où un acompte est exigé par le concessionnaire, il ne doit en aucun cas excéder dix pour cent (10%) du prix de vente toutes taxes comprises du véhicule.

- que le délai de livraison du véhicule commandé ne peut dépasser une durée de quarante-cinq (45) jours. En cas de prorogation du délai de livraison, un écrit doit être établi comportant l'accord de l'acheteur.

- que dans le cas où les termes de la commande ou du délai de livraison ne sont pas respectés, "*le concessionnaire doit, sous huitaine à compter de la date d'expiration du délai de livraison, sur la base du choix opéré par le client, soit procéder au changement du véhicule, soit reverser au client l'acompte ou le montant intégral versé et ce, sans préjudice des pénalités prévues dans le cahier des charges qui sont applicables au concessionnaire en cas de défaillance de celui-ci*". (Article 25).

- qu'une vérification technique préalable du véhicule soit effectuée avant sa livraison à l'acheteur. Ainsi le texte de 2007 insiste sur la conformité du véhicule de façon à assurer la sécurité de la personne du consommateur ainsi que celle de ces biens.

¹ L'article 21 du décret executif 07-390 insiste sur le respect de la réglementation en vigueur pour la rédaction du contrat liant le concessionnaire au client. Aussi l'article 24 réitère cette obligation concernant la prorogation du délai de livraison qui doit non seulement être d'un commun accord, mais aussi sur la base d'un écrit.

² CALAIS-AULOY (J.) et STEINMETZ (F.), *Droit de la consommation*, 7^{ème} éd., Dalloz, 2006, 680 p.

- que les caractéristiques techniques et les options du véhicule doivent être scrupuleusement respectées. Cette disposition rappelle au concessionnaire que le produit livré doit correspondre aux exigences légales dictées par la loi aussi bien qu'aux exigences contractuelles demandées par le client. En effet, la livraison doit assurer au consommateur une certaine satisfaction à laquelle il est en droit de prétendre.

- que le concessionnaire doit assurer au profit du client la garantie légale du véhicule livré et qui "couvre, notamment, les défauts de construction, les vices apparents et/ou cachés ainsi que le remplacement des pièces de rechange et des accessoires défectueux".

Le législateur algérien définit la garantie comme celle qui est prévue par des textes législatifs et réglementaires relatifs aux effets juridiques de la livraison d'un bien ou service non conforme au contrat de vente (toute clause contractuelle, facture, bon d'achat, bon de livraison, ticket de caisse, devis ou tout autre moyen de preuve prévu par la législation et la réglementation en vigueur).

Cette garantie couvre les défauts existants lors de l'acquisition d'un bien ou prestation de service¹. Conscient de la liberté contractuelle et de la probabilité d'une autre garantie qui serait le fruit du contrat, le législateur nous donne une définition d'un deuxième genre de garantie. Préférant la qualifier de supplémentaire que de contractuelle, le législateur définit cette deuxième garantie comme tout engagement contractuel éventuel conclu en plus de la garantie légale de l'intervenant ou de son représentant à l'égard du consommateur, donné sans supplément de coût². Pour dissiper tout doute lors de son application, le législateur ajoute à l'article 05 que la garantie prend effet à partir de la délivrance du bien ou de la prestation d'un service. Cette garantie se matérialise par la remise, de plein droit au consommateur, d'un certificat de garantie³.

- que dans le cas d'immobilisation du véhicule au-delà d'une durée de 15 jours, "le concessionnaire est tenu de mettre à la disposition du client un véhicule de remplacement".

¹ Article 03 du décret exécutif n° 13-327 du 26 septembre 2013 fixant les conditions et les modalités de mise en œuvre de la garantie des biens et des services.

² Ibid

³ ZENNAKI (D), « L'apport du droit de la consommation à l'obligation de sécurité en droit algérien », précité.

L'article 33 prévoit que le concessionnaire se doit d'assurer le service après-vente des véhicules qu'il a vendus, par un personnel ayant les qualifications techniques et professionnelles requises. Le service après-vente au bénéfice du client comporte notamment les prestations suivantes:

- Les révisions périodiques couvertes par la garantie ;
- La maintenance des véhicules ;
- La vente de pièces de rechange et d'accessoires d'origine.

-En cas d'immobilisation du véhicule pour une durée supérieure à 7 jours, le concessionnaire est tenu de mettre à la disposition du client un véhicule de remplacement.

Chaque défaut pouvant apparaître sur le véhicule pendant la période de garantie est sous la responsabilité du concessionnaire et les réparations sont à sa charge. Pour cela, l'automobiliste ne doit jamais réparer sa voiture dans un centre de service ou un atelier non agréé par le concessionnaire, afin de ne pas perdre les droits de garantie sur le véhicule¹. En application de ces dispositions, tout manquement de la part du concessionnaire à ces obligations, sera sanctionné par l'annulation de son agrément. Les agents économiques exerçant les activités de vente de véhicules automobiles neufs et déjà installés avant la publication de ce décret du 12 décembre 2007 doivent se conformer aux dispositions du présent décret dès sa publication au Journal officiel².

2) La protection de l'opérateur économique

A l'instar du consommateur, l'opérateur économique jouit d'une certaine protection prévue par différents textes en droit algérien et français. Ces dispositions de protection garantissent d'abord le droit de l'agent économique d'investir dans le secteur de l'automobile et une fois que l'investissement a été réalisé, d'autres dispositions protègent cet investissement.

¹Depuis l'entrée en vigueur du décret exécutif 07-390, la réalité est toute autre. Le président de l'Association de Protection et Orientation du Consommateur (APOCE) déplore autant d'infractions commises par les concessionnaires de véhicules à la presse nationale. Retard de livraison, contrat de vente non conforme, prix de vente révisable durant la durée de la validité de la commande, publicité mensongère, non-respect des caractéristiques techniques objets de la commande. <http://www.elmoudjahid.com/>.

² Toutefois, le législateur accorde à l'alinéa 02 du même article une période d'un an et demi pour les concessionnaires dont l'installation était préalable à l'entrée en vigueur du décret pour se conformer aux exigences relatives aux installations et au personnel prévues respectivement à l'article 15 et 18.

-La protection du droit d'investir dans la concession automobile

Le nouveau cadre juridique des investissements est désormais fixé en Algérie par les dispositions de la loi de finances pour 2016 ainsi que la loi 16-09 et de ses décrets exécutifs pris au mois de mars de l'année 2017¹. Ce dernier texte vient abroger l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement². La modification prise par le législateur algérien prend clairement compte des dispositions de la nouvelle Constitution Algérienne du 6 mars 2016³ et notamment de son article 43 qui dispose que: « La liberté d'investissement et de commerce est reconnue. Elle s'exerce dans le cadre de la loi. L'Etat œuvre à améliorer le climat des affaires. Il encourage, sans discrimination, l'épanouissement des entreprises au service du développement économique national »⁴.

Pour investir dans le domaine de la concession automobile, le législateur fait soumettre l'investisseur, préalablement à l'inscription au registre de commerce, à l'obtention d'un agrément provisoire. Néanmoins, l'exercice effectif de l'activité est conditionné par l'obtention d'un autre agrément qui cette fois définitif. Des conditions qui paraissent draconiennes, mais légitimes quant on sait que l'activité de la concession automobile est classée activité réglementée faisant partie d'un secteur stratégique de l'Etat⁵. Tout en étant rigoureux dans les conditions, le législateur algérien démontre néanmoins, à travers l'article 09 du décret 07 – 390, qu'il respecte le droit d'investir de l'intervenant local et

¹Loi n° 16-09 du 29 Chaoual 1437 correspondant au 3 août 2016 relative à la promotion de l'investissement. Journal Officiel de la République Algérienne n° 16 du 08 mars 2017.

²L'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement. Journal Officiel de la République Algérienne n°47 du 22 août 2001.

³Loi n° 16-01 du 6 mars 2016 - Journal officiel n° 14 du 7 mars 2016.

⁴ Pour une étude critique sur le droit d'investir en Algérie voir Taïbi Achour. Les limites du principe de la liberté d'investir en droit algérien. In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 65 N°3, 2013. pp. 763-787.

⁵La commercialisation de véhicules automobiles neufs est réglementée en droit algérien par quatre textes :

- Décret exécutif n° 07- 390 du 3 dhou el hidja 1428 correspondant au 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs ;
- Décret exécutif n° 15 - 58 du 18 rabieethani 1436 correspondant au 8 février 2015 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaires de véhicules neufs ;
- arrêté du 2 jourmada ethania 1436 correspondant au 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs ;
- arrêté du 23 rajab 1436 correspondant au 12 mai 2015 modifiant l'arrêté du 2 jourmada ethania 1436 correspondant au 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs.

étranger en préservant le droit de recours à ce dernier en cas de refus d'un agrément provisoire adressé par les services habilités à l'encontre du postulant pour l'activité de la concession automobile¹. En effet, l'alinéa 02 de l'article 09 admet au candidat, sans préjudice du droit de recours juridictionnel, un droit de formuler un recours auprès de la commission de recours instituée au niveau du ministère chargé de l'industrie². A la suite de la publication du décret exécutif à la fin de l'année 2007 fixant les conditions et modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs, les modalités d'organisation et de fonctionnement de la commission de recours instituée par son article 10 ont été définies par l'arrêté du 30 juillet 2008 publié dans le Journal Officiel au début du mois de septembre de l'année 2008³. Cette commission qui se réunit au siège du ministère de l'industrie et de la promotion des investissements sur convocation de son président et qui est adressée à chaque membre au moins 07 jours avant la date fixée pour la réunion. Ce délai peut être réduit en cas de nécessité à 03 jours.

La présence des membres de la commission expressément désignés est nécessaire, aucun mandat ne peut être donné à un autre membre pour se faire représenter. La commission de recours ne peut siéger que si les deux tiers (2/3) des membres sont présents. La commission statue sur les recours introduits par les opérateurs dans un délai de trente (30) jours à compter de la date de réception de la réclamation. La décision de la commission est notifiée par le président à l'opérateur concerné. Les délibérations de la commission sont prises à la majorité des voix des membres présents. En cas de partage de voix, celle du président est prépondérante. Cette commission a donc pour mission de filtrer une deuxième fois des demandes d'agrément qui ont été refusées. Le législateur algérien démontre par ces procédures une certaine rigueur quant au traitement des dossiers des futurs concessionnaires automobiles.

¹ D'une manière générale un recours est le fait d'en appeler à une tierce personne ou à une institution, pour obtenir la reconnaissance d'un droit qui a été méconnu. www.dictionnaire-juridique.com.

² Arrêté du 27 Rajab 1429 correspondant au 30 juillet 2008 portant modalités d'organisation et de fonctionnement de la commission de recours instituée par le décret exécutif n°07-390 du 3 Dhou El Hidja 1428 correspondant au 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs (JO N°50 du 07 Septembre 2008, P17);

³ Arrêté du 27 Rajab 1429 correspondant au 30 juillet 2008 portant modalités d'organisation et de fonctionnement de la commission de recours instituée par le décret exécutif n° 07-390 du 3 Dhou El Hidja 1428 correspondant au 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs.

Sachant que 30% à 50% des pièces de rechange en vente sur le marché algérien de l'automobile sont contrefaites et ne proviennent pas des constructeurs eux-mêmes, il est vital que les pouvoirs publics soient exigeants et organisent de manière draconienne cette activité. Les défaillances mécaniques sont la première cause d'accidents suivis de la mauvaise qualité des pneumatiques et des problèmes liés au freinage¹. Avec ces 3, 9 millions de véhicules (juillet 2008), l'Algérie possède aujourd'hui le deuxième parc le plus important d'Afrique après l'Afrique du Sud. En effet, au cours du 1er semestre 2008, l'Algérie a importé près de 151.194 véhicules, ce qui fait du parc automobile algérien de loin au premier rang des pays maghrébins².

-La protection de l'investissement:

L'entreprise de concession automobile peut avoir à procéder à des investissements lors de certaines phases de son développement. Les investissements consentis par les concessionnaires peuvent faire l'objet de plusieurs formes. Le parc d'exposition extérieur et intérieur (minimum 1000 m²), l'agencement et la sécurité (caméras, alarmes, assurances) représentent la plus grosse part des investissements. Pour les concessionnaires, la gestion informatisée des stocks est indispensable du fait du nombre de références mais aussi de l'obligation de s'intégrer au système informatique des constructeurs (véhicules, pièces de rechange...). Chacune de ces activités requiert de la part du concessionnaire de dédier des dépenses spécifiques en formation de ses personnels, d'entretenir leurs compétences pour les faire évoluer³.

¹ Quotidien national d'information El Moudjahid, MOHAMED MENDACI, Cahier des charges de la pièce de rechange: Pour l'éradication du marché informel et de la contrefaçon. 02-03-2017.

² Cette étude a été publiée par le Centre national de l'informatique et des statistiques - CNIS, 2008. www.douane.gov.dz.

³ Au-delà des investissements matériels et humains, choisir la structure juridique de la concession automobile a aussi une importance capitale. Selon le droit algérien et français, le concessionnaire a un statut juridique bien défini, ce qui lui permet de se distinguer de l'agent commercial ou du franchisé. Aux termes des dispositions du droit commercial, le concessionnaire est un commerçant indépendant qui passe un contrat avec le concédant, un commerçant industriel. Le choix de la structure juridique de la concession automobile est important car il aura des conséquences directes sur les obligations administratives, la protection du patrimoine, ainsi que sur la fiscalité de l'entreprise. En général, les concessions s'ouvrent sous la forme d'une Société À Responsabilité Limitée (SARL).

En choisissant cette forme d'entreprise, le concessionnaire doit savoir que:

- C'est une société de capitaux;
- Elle doit être constituée par un minimum de deux associés et d'un maximum de vingt;
- Le capital social minimum exigé pour sa constitution est de 100.000 DA;
- Le capital social est divisé en parts sociales d'égale valeur nominale de 1.000 DA au moins;

S'agissant des métiers de la vente de véhicules neufs, de la vente de pièces détachées, de l'entretien et de la réparation, des formations sont dispensées régulièrement par les constructeurs ou les importateurs qui disposent mieux que le concessionnaire, de structures suffisantes pour concevoir des programmes en adéquation avec leurs besoins commerciaux ou techniques¹.

-
- Elle peut être gérée par un ou plusieurs gérants;
 - Les associés répondent des dettes de l'entreprise à concurrence de leurs apports;
 - L'immatriculation au registre du commerce confère la personnalité morale à l'entreprise et la qualité de commerçant uniquement aux gérants.

Le concessionnaire doit également savoir que les dispositions de la S.A.R.L ont été récemment modifiées par la loi n°15-20 de décembre 2015, modifiant et complétant l'ordonnance n°75-59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce et qui a été publiée dans le Journal officiel n°71 du 30 décembre 2015. En effet, l'ordonnance amende trois articles du code de commerce et y introduit deux autres.

Ainsi, l'article 566 du code de commerce est modifié et complété pour stipuler que "le capital minimum pour la création de la Sarl est fixé librement par les associés dans les statuts de la société. Le capital social doit être mentionné dans tous les documents de la société". Ce texte consacre ainsi la non limitation préalable du capital minimum, puisque les associés pourront déterminer, eux-mêmes et librement, le minimum du capital social.

Concernant les apports pour une Sarl, deux articles (567 bis et 567 bis1) sont introduits dans le code de commerce: "L'apport en Société à responsabilité limitée peut être en industrie. L'évaluation de sa valeur et la fixation de la part qu'il génère dans les bénéfices sont fixées dans les statuts de la société. Cet apport n'entre pas dans la composition du capital de la société" (567 bis).

"Si la société n'est pas constituée dans un délai de 6 mois à compter du dépôt des fonds, tout associé peut demander au notaire la restitution du montant de son apport" (567 bis1).

Concernant le nombre des associés, l'article 590 y afférent a aussi été modifié dans le sens où "le nombre des associés d'une Sarl ne peut être supérieur à cinquante (50)", sachant que le nombre maximal des associés d'une Sarl était fixé, auparavant, à 20 personnes.

¹Pour la formation du personnel, le secteur de l'automobile pourrait être divisé en quatre grands domaines:

- Le commerce. Ce domaine regroupe les professions liées à la vente d'automobiles ou d'articles liés à ce secteur.
- La construction automobile. C'est un domaine qui concerne la fabrication de véhicules industriels, de deux roues et de véhicules de particuliers.
- La maintenance-réparation. Ce secteur regroupe toutes les activités liées à la vie et au bon fonctionnement d'un véhicule.
- La carrosserie-peinture. Comme son nom l'indique, ce secteur concerne tous les professionnels qui s'occupent de l'esthétique des véhicules.

Les études pour se former à l'un de ces quatre domaines ne sont évidemment pas très développées en Algérie. Etant un pays constructeur et de renommée mondiale, la France semble très avancée en matière de formation automobile. Voici la liste de toutes les formations disponibles en France:

- Le CAP Automobile (formation axée sur l'aspect mécanique)
- Le BTS en Automobile, Mécanique ou Commerce
- Le DUT en Automobile, Mécanique ou Commerce
- La Licence Professionnelle en Automobile, Mécanique ou Commerce
- La Licence en Automobile, en Commerce ou en Ingénierie Automobile

La protection de l'investissement réalisé dans le cadre de la concession automobile est assurée par le législateur algérien à travers des mesures incitatives et protectrices de cette activité. En effet, des mesures ultérieures au texte de 2007 et arrêtées par l'article 52 de la loi de finances 2014 sont prises pour réguler l'activité des concessionnaires automobiles¹. Selon ce même article, les investissements réalisés dans le cadre de la concession automobile peuvent bénéficier des avantages consentis dans le cadre de l'ANDI². Les modalités d'application de cet article devaient être définies par un arrêté du ministre chargé de l'Industrie.

En date du 26 mai 2014 a été promulgué cet arrêté qui en dehors de la régulation de l'activité de l'importation de véhicules neufs, fait obligation aux concessionnaires de réaliser un investissement dans l'activité industrielle et/ou semi industrielle automobile individuellement ou en partenariat avec des opérateurs nationaux et étrangers. Néanmoins, l'arrêté du ministre ne démontre pas comment les concessionnaires sont censés bénéficier des avantages liés à cet investissement, ce qui implique de revenir aux règles générales d'encouragement de l'investissement.

A vrai dire le dispositif d'encouragement et d'incitation à l'investissement a été pris par le législateur algérien pour que les projets d'investissement puissent bénéficier d'exonération et réduction fiscale selon la localisation et l'impact des projets sur le développement économique et social. Dans une perspective de densification du tissu industriel algérien, le législateur fait suivre son obligation pour les concessionnaires d'installer une activité industrielle automobile par un certain nombre d'avantage pour encourager cette activité classée comme filère

-
- Le Master en Automobile, en Commerce ou en Ingénierie
 - Le Master Spécialisé en Automobile, en Commerce ou en Ingénierie

¹ Loi n° 13-08 du 27 Safar 1435 correspondant au 30 décembre 2013 portant loi de finances pour 2014. JORA n°68.

² Créé dans le cadre des réformes de 1ère génération engagées en Algérie durant les années 1990, l'Agence en charge de l'investissement a connu des évolutions visant des adaptations aux mutations de la situation économique et sociale du pays. Initialement APSI, Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement de 1993 à 2001, puis ANDI, Agence Nationale de Développement de l'Investissement, cette institution gouvernementale s'est vue confier la mission de facilitation, de promotion et d'accompagnement de l'investissement.

stratégique sous l'appellation « mécanique et automobile »¹. Pour créer de nouvelles opportunités d'affaires et encourager l'installation de nouveaux investissements, trois niveaux d'avantages sont prévus par le dispositif de l'agence nationale de développement de l'investissement.

D'abord, les avantages communs aux investissements éligibles². Ensuite, les avantages supplémentaires qui sont au profit des activités privilégiées et/ou créatrices d'emplois. Enfin, les avantages exceptionnels à l'égard des investissements présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale dont l'industrie et la concession automobile font parties. Outre les incitations fiscales, parafiscales et douanières prévues par le droit commun, les investissements du concessionnaire ayant respecté l'article 52 de la loi de finances pour 2014 sont éligibles aux avantages prévus par la loi relative à la promotion de l'investissement, et bénéficient, entre autres, avant le commencement de son activité d'une exonération de droits de douane pour les biens importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement et d'une franchise de la TVA pour les biens et services importés ou acquis localement entrant directement dans la réalisation de l'investissement³.

¹ Selon un économiste universitaire algérien, le fait de classer l'industrie automobile comme filière stratégique pour l'Etat n'est pas suffisant et peut induire en erreur. Selon cet auteur, plusieurs questions se posent auxquelles toute politique économique cohérente doit répondre. La publication de l'auteur tient compte que l'économie algérienne est irriguée par la rente des hydrocarbures (98% des exportations totales avec les dérivées). L'évolution des cours détermine fondamentalement le pouvoir d'achat des Algériens. L'inflation récurrente induit la détérioration du pouvoir d'achat des algériens. L'auteur confirme que sans pouvoir d'achat stable des consommateurs, l'industrie automobile ne peut bien réussir dans notre pays. L'auteur ajoute que tout processus de développement réside en la recherche développement, que le capital argent n'est qu'un moyen et que sans l'intégration de l'économie de la connaissance aucun projet, y compris celui de l'automobile, n'a d'avenir. Dr A. MEBTOUL, De l'efficacité de la stratégie algérienne de l'industrie mécanique. <http://www.lepointeco.com/> Mardi, 5 Janvier 2016.

² Le législateur fait diviser ces avantages en deux sections selon que les investissements sont réalisés dans le nord ou dans le sud. Aussi chacune des deux sections est divisée en deux selon que le projet est en phase de réalisation ou en phase d'exploitation.

³ Si l'Algérie réalise près de 60 % de son commerce extérieur avec l'Union Européenne, il est normal que l'accord d'association ait une importance de taille dans une dynamique de développement économique et social amorcée à partir de 2001 par des programmes nationaux importants de soutien à la croissance et à la relance économique. Les exonérations douanières des articles automobiles provenant de l'Union Européenne trouvent leurs justifications dans l'accord d'association « UE-Algérie ». Signé à Valence (Espagne) en avril 2002, L'Accord d'association est entré en vigueur le 1er septembre 2005. L'accord d'association avec l'Union européenne prévoit une période de transition de 12 ans avant l'établissement d'une zone de libre-échange. Selon ce titre, les droits de douanes et taxes applicables aux importations

Au titre de la phase d'exploitation et après constat d'entrée en exploitation établi sur la base d'un procès-verbal, par les services fiscaux à la diligence du concessionnaire, pour une durée de trois (3) ans, il bénéficie d'une exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés et une exonération de la taxe sur l'activité professionnelle. Ces avantages peuvent être plus importants lorsque les investissements réalisés par le concessionnaire ont lieu dans les localités dont la liste est fixée par voie réglementaire¹, relevant du Sud et des Hauts-Plateaux ainsi que dans toute autre zone dont le développement nécessite une contribution particulière de l'Etat. Etant une activité créatrice d'emploi, la concession automobile assortie d'une activité industrielle et/ou semi industrielle bénéficie d'une protection et une incitation plus avantageuse. Lorsque l'investissement en concession automobile donne lieu à la création de plus de cent (100) emplois permanents durant la période allant de la date d'enregistrement de l'investissement à l'achèvement de la première année de la phase d'exploitation, au plus tard, la durée des avantages d'exploitation est portée de trois (3) à cinq (5) ans pour une durée de cinq (5) ans. Etant également un investissement présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale, la concession automobile bénéficie des avantages exceptionnels établis par voie de convention négociée entre le concessionnaire et l'ANDI, après approbation du conseil national de l'investissement². Ces avantages exceptionnels peuvent porter sur un allongement de la durée des avantages d'exploitation pour une période pouvant aller jusqu'à dix (10) ans, sur l'octroi, conformément à la législation en vigueur³,

algériennes provenant de la Communauté Européenne diminueront ainsi progressivement avant d'être complètement éliminés (articles 6 - 29).

¹ Au sens de l'article 3 de la décision n°01-59 du 22 décembre 2011 émanant du CNI (Conseil national d'investissement), et au titre des wilayas du Sud, les collectivités territoriales éligibles au régime des zones à développer, sont constituées par l'ensemble des communes des wilayas composant, ce qu'il est communément appelé le Grand Sud et la seconde couronne du Sud qui émergent au fonds spécial de développement des régions du sud.

² Le **CNI Conseil National d'Investissement** est un conseil présidé par le premier Ministre et composé de différents ministres. Ce conseil examine et décide notamment des avantages à accorder aux projets d'investissement dont le montant est égal ou supérieur à **5.000.000.000 de dinars** ainsi que ceux d'intérêt national donnant lieu à une convention d'investissement. <http://www.andi.dz/>

³ Décret exécutif n° 17-101 du 6 jourmada Flhania 1438 correspondant au 5 mars 2017 fixant les listes négatives, les seuils d'éligibilité et les modalités d'application des avantages aux différents types d'investissement. Décret exécutif n° 17-105 du 6 Jourmada Ethania 1438 correspondant au 5 mars 2017 fixant les modalités d'application des avantages supplémentaires d'exploitation accordés aux investissements créant plus de cent (100) emplois. Décret exécutif complétant le décret exécutif n°07-08 du 11 janvier 2007 fixant la liste des activités, biens et services exclus des Avantages fixés par l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de L'investissement.

des exonérations ou réduction de droits de douanes, impôts, taxes et toutes autres impositions à caractère fiscal, de subventions, aides ou soutiens financiers, ainsi que toutes facilités susceptibles d'être consenties, au titre de la réalisation pour la durée convenue avec l'ANDI et mentionnée sur l'attestation d'enregistrement¹. Conscient de la valeur des terrains et du phénomène de la spéculation autour de l'immobilier, le législateur fait profiter l'investisseur concessionnaire de la possibilité d'une concession des terrains relevant du domaine de l'Etat². Pour les besoins du projet et des infrastructures devant accueillir l'investissement et sous réserve du respect des instruments d'urbanisme en vigueur, les terrains relevant de domaine privé de l'Etat disponibles sont concédés sur la base d'un cahier des charges de gré à gré au profit des entreprises de concession automobile³.

La durée minimale de la concession est de trente-trois (33) ans renouvelable et maximale de quatre-vingt-dix-neuf (99) ans⁴. Cette concession est consacrée par

¹ Pour bénéficier des avantages prévus par les dispositions de la loi 16-09, les « investissements doivent faire, préalablement à leur réalisation, l'objet d'un enregistrement auprès de l'agence nationale de développement de l'investissement ». Publiée au Journal officiel n°46 du 03 aout 2016, la loi 16-09 relative à la promotion de l'investissement simplifie le dossier administratif et opte pour un document unique ouvrant droit aux investisseurs éligibles et respectant les délais de réalisation des projets, inscrits sur l'attestation d'enregistrement, à tous les avantages décrétés par le nouveau Code d'investissement.

² - Ordonnance n° 08.04 du 1^{er} Septembre 2008 fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projets d'investissement (JO. n° 49),- Loi n° 11.11 du 18 Juillet 2011 portant loi de finances complémentaire pour 2011 (articles 15 à 18), (JO. n° 40),- Loi n° 11.16 du 28 Décembre 2011 portant loi de finances pour 2012 (articles 66, 67 et 68), (JO. n° 72),- Décret exécutif n° 09.152 du 02 Mai 2009 fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projets d'investissement (JO. n° 27),- Décret exécutif n° 09.153 du 02 Mai 2009 fixant les conditions et modalités de concession et de gestion des actifs résiduels des entreprises publiques autonomes et non autonomes dissoutes et des actifs excédentaires des entreprises publiques économiques (JO. n° 27),- Décret exécutif n° 10.20 du 12 Janvier 2010 portant organisation, composition et fonctionnement du comité d'assistance à la localisation et à la promotion des investissements et de la régulation du foncier (CALPIREF) (JO. n° 04).

³ La concession est octroyée, de **gré à gré**, aux entreprises et établissements publics et aux personnes physiques ou morales de droit privé. Les postulants au bénéfice de la concession doivent introduire une demande, accompagnée d'un dossier comportant notamment une étude technico-économique relative au projet dont la réalisation est envisagée, auprès du Wali territorialement compétent.

⁴- wilayas du sud et des hauts plateaux:

- Au Dinar symbolique le m² pendant une période de dix (10) ans et 50 % du montant de la redevance domaniale au-delà de cette période pour les projets d'investissement implantés dans les wilayas ayant servi pour l'exécution de programmes du sud et des hauts-plateaux;

un acte administratif établi par l'administration des domaines, accompagné d'un cahier des charges fixant le programme précis de l'investissement ainsi que les clauses et conditions de la concession¹.

Force est de constater que le concessionnaire éligible à une telle protection en bénéficiant de tels avantages fiscaux n'est pas dispensé de ses obligations fiscales prescrites par la législation en vigueur. Il est tenu de produire tous les documents et déclarations exigés comme la tenue d'une comptabilité complète et détaillée, la présentation de factures et l'établissement des déclarations mensuelles et annuelles². C'est dire que la loi qui ambitionne de donner aux entreprises les moyens d'innover, de se transformer, de grandir et de créer des emplois et celle aussi qui rappelle à l'ordre à travers des dispositions coercitives et un contrôle continu³. Ce contrôle est d'autant plus rigoureux lorsqu'il a pour objet de fixer les conditions d'exercice de la concurrence sur le marché, pour prévenir toute pratique restrictive de concurrence et contrôler les concentrations économiques afin de stimuler l'efficacité économique et d'améliorer le bien-être des consommateurs⁴.

• Au Dinar symbolique le m² pendant une période de quinze (15) ans et 50 % du montant de la redevance domaniale au-delà de cette période pour les projets d'investissement implantés dans les wilayas Grand-sud.

¹ La concession confère à son bénéficiaire le droit:

- d'obtenir un permis de construire,
- de solliciter, auprès des institutions financières, un crédit pour le financement du projet poursuivi,
- de céder la propriété des constructions et le droit réel immobilier résultant de la concession, dès réalisation effective du projet d'investissement et de sa mise en service dûment constatées par les organes habilités,
- la concession est garantie et ne peut être annulée qu'en cas de manquement aux obligations du concessionnaire et ce par voie de justice.

² Arrêté du 23 Ramadhan 1434 correspondant au 1er août 2013 définissant l'acte d'établissement de fausses factures ou de factures de complaisance et fixant les modalités de la mise en application de leurs sanctions (JO N°30 du 21 Mai 2014, P7). Décret exécutif n°05-468 du 8 Dhou El Kaada 1426 correspondant au 10 décembre 2005 fixant les conditions et les modalités d'établissement de la facture, du bon de livraison, du bon de transfert et de la facture récapitulative (JO N°80 du 11 Décembre 2005, P16); Décret exécutif n° 16-66 du 16 février 2016 définissant le modèle du document tenant lieu de facture ainsi que les catégories d'agents économiques tenus de l'utiliser. (JO n° 10 du 22 février 2016).

³ Décret exécutif n° 17-104 du 6 jourmada Elhania 1438 correspondant au 5 mars 2017 relatif au suivi des investissements et aux sanctions applicables pour non-respect des obligations et engagements souscrits.

⁴ Article. 1^{er} de l'Ordonnance n° 03-03 du 19 Jourmada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003 relative à la concurrence.

Deuxième partie

**L'appréciation de la
distribution automobile**

Le secteur de la distribution automobile présente une particularité au regard des règles générales régissant les accords, les activités commerciales et celles de la concurrence et la consommation. Force est de constater que cette activité fait l'objet d'un texte de loi spécial en droit algérien et d'un règlement d'exemption par catégorie en droit européen. Ce dernier autorise la permanence de relations verticales fortes entre les constructeurs et leurs réseaux de concessionnaires. Cette autorisation se traduit par une exemption qui est notamment justifiée par le caractère spécifique de l'activité et en particulier son importance dans l'économie et pour l'emploi¹. Les accords de distribution automobile constituent, au regard du droit de la concurrence tant algérien que français, des ententes ou restrictions verticales entre un producteur et des distributeurs, puisqu'ils ont pour objet et pour effet de réserver l'offre de produits ou services à certains distributeurs seulement².

Le secteur automobile bénéficie toutefois d'un droit de dérogation aux règles de libre concurrence avec des dispositions claires, sous réserve que les clauses restrictives de concurrence insérées dans les contrats conclus par les constructeurs avec leurs réseaux restent dans les limites indiquées par la réglementation sur la concurrence³.

¹ Depuis 1985, le secteur automobile bénéficie en droit européen d'un règlement d'exemption spécifique permettant aux divers acteurs de la chaîne (équipementiers, constructeurs, distributeurs, réparateurs) de conclure des accords verticaux 1 qui, a priori, restreignent le jeu de la concurrence. Cette dérogation (ou exemption) est prévue par le traité de fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), à condition que les accords «**contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans: – imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs, – donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence**» (article 101 § 3 du TFUE).

² La distribution automobile est organisée autour d'un réseau limité de distributeurs, liés au constructeur par un contrat qui peut, à divers égards, contenir des clauses contraires à certains principes du droit européen et, notamment, au **principe de liberté de concurrence** posé par le Traité instituant la Communauté européenne (Traité de Rome). Tel est notamment le cas de **l'exclusivité territoriale** octroyée aux concessionnaires, de la limitation pour ces derniers de leur droit à **représenter d'autres marques** concurrentes, ou de **l'interdiction de revente** faite aux distributeurs non agréés. www.senat.fr 29 décembre 2018.

³ L'article 04 du décret exécutif n° 15-58 du 18 Rabie Ethani 1436 correspondant au 8 février 2015 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaires de véhicules neufs stipule que: « Le contrat de concession liant le concessionnaire au constructeur concédant doit être conforme aux dispositions de la législation et de la réglementation en vigueur, notamment l'ordonnance n° 03-03 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003, susvisée, et les dispositions du présent décret. »

Le respect de ces conditions d'exemption prévues par la loi entraîne une certaine convergence entre ces accords de distribution proposés par les différentes maisons d'automobiles, même si le cadre contractuel peut par ailleurs être plus ou moins libérable selon les objectifs des parties¹. En effet, la libre détermination du contenu du contrat par les parties à une concession automobile est l'un des aspects essentiels et naturels de leur liberté contractuelle. Si le fournisseur et le concessionnaire ont toujours été par un principe du droit civil libres de définir ce à quoi ils s'engagent, la loi, la jurisprudence et l'équité prônée par la doctrine ont également toujours participé à enrichir le contenu des accords automobiles². Le nouveau droit des contrats en France va aujourd'hui plus loin en prohibant désormais dans les accords automobiles les clauses qui créent un déséquilibre significatif, en plus d'interdire, dans tout contrat les clauses qui privent de leur substance les obligations essentielles³. Ceci conduit à s'interroger sur la constatation de ces clauses réputées abusives et, par voie de conséquence, sur les pratiques restrictives qui en résultent. Ainsi le premier chapitre à ce stade d'étude traitera de l'équilibre contractuel dans la relation entre le fournisseur et le distributeur automobile, tandis que le deuxième chapitre mettra la lumière sur les pratiques restrictives de concurrence dans la distribution automobile et les moyens légaux pour les éradiquer.

¹ Aux termes de l'article 106 du code civil algérien: « Le contrat fait la loi des parties. Il ne peut être révoqué, ni modifié que de leur consentement mutuel ou pour les causes prévues par la loi. ». en droit français, le nouveau droit des contrats issu de l'ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations gravite autour d'un certain nombre de principes dits directeurs. Au frontispice de ceux-ci se trouve être inscrit à l'article 1102 de la dite réforme le principe de la liberté contractuelle. Suivant cet article « *Chacun est libre de contracter ou de ne pas contracter, de choisir son cocontractant et de déterminer le contenu et la forme du contrat dans les limites fixées par la loi. La liberté contractuelle ne permet pas de déroger aux règles qui intéressent l'ordre public.* »

²NATHALIE GIROUDET DEMAY, L'évolution du cadre réglementaire du secteur automobile. www.argusdelassurance.com26/10/2009

³ Lire sur ce point. M. BEHAR-TOUCHAIS, Un déséquilibre significatif à deux vitesses, JCP G 2015, doc, 603.

Chapitre 01

**La validité de la distribution
automobile au regard de
l'équilibre contractuel**

Pour les besoins de l'économie et les relations entre les entreprises, divers contrats sont conclus chaque année entre des intervenants économiques. Dans le domaine de la distribution automobile, un constructeur a besoin de l'intervention de plusieurs agents dans son activité avec lesquels il va conclure des contrats. Le principe de la liberté contractuelle offre à ce dernier de nombreuses possibilités avec ses partenaires afin de régir leurs relations contractuelles. Néanmoins, le droit des pratiques restrictives de concurrence pose des règles qui limitent ce principe, justement, pour protéger la partie faible dans les relations commerciales¹. Parmi ces pratiques, l'une d'entre elle sévit fortement dans le secteur de la distribution automobile ; le déséquilibre significatif. Afin de comprendre comment lutter contre ce phénomène, il faut tout d'abord s'intéresser à la recherche de l'équilibre contractuel qui se fait par l'appréhension de la notion du déséquilibre significatif en droit algérien et en droit français (section 01). Ensuite, l'étude tentera de mettre la lumière sur les cas de déséquilibre entre les différents intervenants dans la distribution automobile (section 02).

Section 01: la recherche de l'équilibre contractuel

En France et depuis 2008, le déséquilibre significatif de l'article L.442-6, I, 2° du Code de commerce a connu un succès grandissant. Mais cette notion n'est plus aujourd'hui l'apanage du seul Code de commerce, l'article 1171 nouveau du Code civil issu de l'ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, entrée en vigueur depuis le 1er octobre dernier sanctionne dans les contrats d'adhésion, toute clause créatrice d'un déséquilibre significatif². Idem pour le législateur algérien qui fait partager la réglementation du déséquilibre significatif entre le droit commun et les dispositions de textes spéciaux. Il s'agira donc de voir en premier lieu la réglementation prévue pour lutter contre cette infraction (paragraphe 01), pour ensuite préciser les méthodes

¹ GHESTIN (J.) et MARCHESSAUX-VAN MELLE (I.) , « Les contrats d'adhésion et les clauses abusives en droit français et en droits européens », in La protection de la partie faible dans les rapports contractuels, Comparaisons Franco-Belges, Paris, L.G.D.J., 1996. P. 45.

² En droit français, les clauses créant un déséquilibre significatif, les « clauses abusives », ont d'abord été sanctionnées en droit de la consommation (C. consom., art. L. 212-1), depuis 1978, puis, avec la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008, en droit des pratiques restrictives de concurrence (C. com., art. L. 442-6, I, 2°). Elles le sont enfin, depuis l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations, dans les contrats d'adhésion en général (C. civ., art. 1171).

d'appréciation du déséquilibre contractuel par les autorités de contrôle (paragraphe 02)

Paragraphe 01: La réglementation de lutte contre le déséquilibre significatif

La présent paragraphe a pour objet de souligner la prise en compte de l'équilibre contractuel par le législateur algérien. Le droit civil des contrats, combiné à des droits spéciaux, oscille entre l'utile et le juste, sans renoncer à l'autonomie de la volonté des parties. Il s'agira aussi de comparer, dans une certaine mesure, notre droit national au droit français et la ligne droit qu'il doit suivre tracée par le droit européen.

A) L'ambivalence de la réglementation entre le droit commun et le droit spécial

Entre le respect de la force obligatoire du contrat et l'intervention du juge pour protéger la partie faible, la recherche d'un meilleur équilibre contractuel enrichit, tant en droit algérien qu'en droit français, la théorie générale du contrat. Cet enrichissement s'accomplit aussi par les différents principes apportés par des disciplines spéciales du droit comme le principe de la protection du consommateur ou le principe de l'information précontractuelle. La remontée de concepts issus des droits spéciaux dans le Code civil pose la question de l'articulation du droit général avec ces droits spéciaux en matière d'équilibre contractuel¹.

1) Une réglementation partagée entre deux droits

L'article 1171 du code civil français prévoit que pour être abusive une clause doit créer un déséquilibre significatif entre les droits et les obligations des parties au contrat. Ce lien entre la clause abusive et l'équilibre contractuel est directement tiré de l'article L-212-1¹ du code français de la consommation². Aussi le législateur algérien met en avant ce lien dans la définition réservée à la

¹ Article L-132-1 avant l'entrée en vigueur de la réforme du droit des obligations qui a touché le code civil français.

² Il faut rappeler ici que même cet article du code de la consommation est inspiré de de la directive européenne n° 93/13/CEE du 5 avril 1993 qui dispose en son article 03 que « *une clause d'un contrat n'ayant pas fait l'objet d'une négociation individuelle est considérée comme abusive lorsque, en dépit de l'exigence de bonne foi, elle crée au détriment du consommateur un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties découlant du contrat.* »

clause abusive, sauf que l'alinéa 05 de l'article 03 de la loi 04-02 mentionne le terme « déséquilibre manifeste » et pas significatif¹.

Tant en droit algérien qu'en droit français, la loi sur la protection du consommateur a été la première à lutter pour rétablir l'équilibre entre le professionnel et le consommateur, ce dernier se trouvant dans une position d'infériorité en signant un contrat d'adhésion². La loi sur la protection du consommateur interdit certaines clauses qui donnent trop d'avantages au professionnel et les déclare abusives. Considérant que le consommateur ne peut pas matériellement supprimer la clause abusive, la loi la considère donc comme ne valant rien et qu'elle est réputée non écrite, même si le contrat a été signé³. Il s'agit de comprendre à ce stade de l'étude pourquoi cette règle n'est applicable qu'aux seules relations entre professionnel et consommateur ou un non professionnel⁴ ?

En droit algérien, la notion de clause abusive n'est pas uniquement du ressort du droit de la consommation, mais appartient également à la compétence du droit commun des contrats issu du code civil et particulièrement l'article 110 qui stipule que «Lorsque le contrat se forme par adhésion, le juge peut, si le contrat

¹Manifeste: dont la nature, la réalité, l'authenticité s'imposent avec évidence: Sa bonne foi est manifeste. www.larousse.fr. le législateur algérien donne plus d'importance à l'aspect apparent du contrat par la détection de certaines clauses qui seraient abusives en application de la loi. En choisissant le terme « significatif », le législateur français semble s'intéresser plus aux effets produits par certaines clauses sur l'équilibre contractuel.

² La jurisprudence française a refusé de considérer que les contrats d'adhésion constituent une catégorie véritablement autonome, elle applique à ces contrats d'adhésion les règles générales de formation et d'interprétation des contrats.: « aucune disposition légale ne prohibe d'une façon générale l'insertion de clause limitative ou exonératoire de responsabilité dans les contrats d'adhésion ». Civ. 1, 19 janvier 1982, JCP 1984 II 20215, note Chavas. La jurisprudence prend en compte l'inégalité des contractants et a essayé d'assurer un minimum de protection au contractant le plus faible, par application des principes généraux qui gouvernent les contrats. Les solutions se sont avérées insuffisantes pour faire obstacle aux abus qu'engendrent nécessairement ces contrats, c'est pourquoi le législateur est intervenu par des dispositions spéciales.

³ L'article 13 de la loi 09-03 sur la protection du consommateur considère toute clause excluant l'obligation de garantie à la charge de l'intervenant et au profit du consommateur est nulle et de nul effet.

⁴ En droit français, la loi Hamon du 17 mars 2014 avait constitué une avancée, à tout le moins partielle, en donnant une définition du consommateur, mais il fallut attendre l'ordonnance du 14 mars 2016 pour que l'article liminaire du Code de la consommation comporte également une définition du "professionnel" et du "non-professionnel". Aux termes de l'article à ce jour applicable, en France, est un "non-professionnel": "toute personne morale qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole".

contient des clauses léonines, modifier ces clauses ou en dispenser la partie adhérente et cela conformément aux règles de l'équité. Toute convention contraire est nulle. »¹.

En droit français, l'entrée en vigueur de l'ordonnance du 10 février 2016 qui a inséré l'article 1171 au code civil en mettant fin à la réservation de la lutte contre les clauses abusives aux seuls contrats conclus par des consommateurs. Une lecture des articles 110 algérien et 1171 français démontre clairement que ni le législateur algérien, ni son homologue français ne reprennent expressément le terme « clause abusive » bien qu'il s'agisse de ça. En effet, le législateur algérien fait apparaître à l'article 110 le terme « des clauses léonines² ». Un auteur algérien affirme qu'une clause léonine ne peut que déséquilibrer les obligations contractuelles et doit, logiquement, être considérée comme rentrant dans le champ d'application des textes relatifs à la sanction des clauses abusives³. La doctrine française quant à elle s'est exprimée, en la matière, par la plume d'un imminent auteur. Ce dernier estime que « l'inégalité et l'injustice contractuelles, source et effet des clauses abusives, doivent, seuls, constituer les critères d'application de la protection et non la simple étiquette abstraite de consommateur ou de professionnel »⁴.

Bien que le dispositif relatif aux clauses abusives fasse désormais partie intégrante du droit commun des contrats, les deux législateurs n'en ont pas moins restreint son champ d'application aux seuls contrats d'adhésion. Cela s'explique par le fait que le contrat d'adhésion empreinte au contrat de consommation de nombreux traits, ne serait-ce que parce que l'une des parties se trouve, par la disposition des choses, en position de faiblesse par rapport à l'autre. Les deux législateurs ont visé de contrôler ce contrat, en raison de l'impossibilité de négocier de gré à gré les clauses du contrat d'adhésion, le

¹D. ZENNAKI, Droit de consommation, cours de magister, université d'Oran, 2007/2008.

² « Primam partem tollo, quoniam nominor leo », cette expression qui vient de la célèbre fable de Phèdre signifiant « je prends la première part, parce que je m'appelle le lion ». Une clause léonine est une clause d'un contrat attribuant à une des parties des droits disproportionnés par rapport à ses obligations. Le législateur français n'utilise pas ce terme bien qu'il en fasse clairement référence à l'article 1844-1 du Code de commerce relatif au droit commun des sociétés. Cet article prohibe toute clause contenue dans les statuts d'une société ou dans un acte séparé (tel qu'un pacte d'actionnaires) qui: privent un ou plusieurs associés de tout droit aux bénéfices, et/ou exonèrent un ou plusieurs associés de toute participation aux pertes.

³ A. FILALI, le droit de la consommation: une adaptation du droit commun des contrats. In les annales N° 27-T 01/2015. P. 5.

⁴ D. MAZEAUD, « Validité des clauses abusives entre professionnels », *D.*, 1995, p. 95.

rapport de force qui se noue entre les contractants apparaîtrait donc, dès la formation de l'acte, déséquilibré. D'où la volonté des législateurs de protéger la partie faible au contrat d'un déséquilibre trop important en faisant peser sur la partie forte la menace d'une sanction en cas de stipulation d'une clause abusive. Néanmoins, le législateur français a l'avantage de la clarté sur le législateur algérien¹, en réservant un article spécial au code de commerce prévu pour sanctionner le déséquilibre significatif entre professionnels uniquement². La jurisprudence française va également dans ce sens en déclarant que les dispositions de l'article L. 442-6, I, 2° du code de commerce visent de façon générale toutes relations entre opérateurs économiques³. Par contrat d'adhésion il faut entendre, conformément à l'article 1110, al. 2 du Code civil français, « *celui dont les conditions générales, soustraites à la négociation, sont déterminées à l'avance par l'une des parties* ». Pour ce qui est du droit algérien, il faut rappeler que le législateur ne prévoit aucun article qui donne une définition claire et complète au contrat d'adhésion dans le code civil. Néanmoins, l'article 70 relatif aux modalités de consentement stipule que dans les contrats d'adhésion, « l'acceptation résulte de l'adhésion d'une partie à un projet réglementaire que l'autre établit sans en permettre la discussion ». La loi n° 04-02 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales le mentionne comme un accord ou une convention entre un agent économique et un consommateur. L'alinéa 4 de l'article 03 précise que l'objet de ce contrat est la vente d'un bien ou la prestation d'un service et dont l'une des parties le rédige

¹ Pour arriver à cette clarté, le législateur français est passé par un processus fait de plusieurs modifications. Un rappel historique démontre que la loi de modernisation de l'économie (LME) a abrogé l'ancien article L. 442-6 I 2° b) du code de commerce français qui sanctionnait alors l'abus de relation de dépendance et de puissance d'achat (ou de vente). Et la sanction attachée à cette pratique exigeait d'apporter la preuve caractéristique de la position de puissance d'achat (ou de vente) de l'auteur de la pratique en cause. La LME a supprimé l'interdiction de discrimination abusive prévue à l'ancien article L. 442-6 I 1°, libéralisant ainsi les négociations entre fournisseurs et distributeurs, et en contrepartie de cette plus grande liberté laissée aux différents opérateurs concernés, la LME a alors instauré une nouvelle pratique commerciale restrictive de concurrence: le « déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties », introduite par l'article L.442-6, I, 2° du code de commerce.

² N. LAJNEF, « Le déséquilibre significatif dans les contrats d'affaires: cinq ans après. Bilan de l'application judiciaire de l'article L. 442-6, I, 2° du code de commerce », *RLC*, 2553, n°39, Avril-Juin 2014, p. 171.

³ CA Paris, 11 septembre 2014, n° 12/19041.

préalablement et unilatéralement et l'autre partie adhère sans possibilité réelle de le modifier¹.

2) Une articulation possible entre les deux droits

En application de la règle selon laquelle « *le spécial déroge au général* »² prévue à l'article 1105 du code civil français, l'application de l'article 1171 du nouveau Code civil pourrait être exclue dès lors que la relation contractuelle s'inscrit dans le champ d'application de l'article L. 442-6, I, 2° du Code de commerce français³. Sur ce point, le législateur algérien n'a pas prévu un texte spécial au code de commerce. Néanmoins, en droit algérien, l'abus exercé par le fort à l'encontre du faible dans les relations commerciales est sanctionnée, en dehors de l'article 110 du code civil, par la loi 04 – 02 relative aux pratiques commerciales en son article 29. Il apparaît de prime abord que cet article ne réserve la protection contre les clauses abusives que pour les consommateurs⁴. Or l'article premier de la même loi dispose que ses dispositions sont applicables dans les relations entre les agents économiques et entre ces derniers et les consommateurs. Force est de constater que l'article 29 consacré aux clauses abusives ne cite que les consommateurs laissant un vide juridique qui requiert l'intervention imminente du législateur algérien pour modifier ce texte. En effet, l'article 29 présente une contradiction avec l'article premier et l'article 02 dans son alinéa 05 qui laisse l'interprétation ouverte en citant le terme « parties au contrat. ». Une modification apportée par le législateur pourrait lever cette

¹ A l'inverse du législateur algérien qui garde une protection classique du consommateur, le législateur français a dépassé cette théorie classique qui n'inclut que le consommateur et ne réserve aucune protection au professionnel. En effet, l'Ordonnance du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats introduit la notion de contrat d'adhésion dans le Code civil. La notion issue de ce texte est couplée à un régime spécifique destiné à permettre une protection accrue des adhérents, qu'ils soient consommateur ou professionnel.

² « *specialia generalibus derogant* » est une expression latine qui a fait naître un principe fondamental en droit ; « les lois spéciales dérogent aux lois générales » Ce principe signifie que la règle spéciale écarte la règle générale, ce qui devrait aller dans le sens de dire que, par exemple dans le droit des sociétés, lorsqu'une règle de contrôle des conflits d'intérêts est prévue par le droit des sociétés, droit spécial, la règle du droit des contrats, droit général, est écartée.

³ M. BEHAR-TOUCHAIS, « Première sanction du déséquilibre significatif dans les contrats entre professionnels: l'article L. 442-6, I, 2° du Code de commerce va-t-il devenir une « machine à hacher du droit ? », Revue Lamy de la concurrence, n° 23, 2010.

⁴ A. FILALI, le droit de la consommation: une adaptation du droit commun des contrats. Précité.

ambiguïté et faire profiter, et les consommateurs et les agents économiques de la protection contre les clauses abusives¹.

En d'autres termes le législateur algérien doit prévoir un équivalent de l'article L. 442-6, I, 2° consacré par le législateur français aux partenaires économiques dont l'un d'entre eux abuse à travers le contrat de la faiblesse de l'autre². Par ailleurs et toujours en droit algérien, une protection de la partie faible contre l'abus est citée à l'article 11 de l'ordonnance relative à la concurrence. En effet, le législateur cite à cet article l'exploitation abusive de l'état de dépendance d'une entreprise faible envers une autre entreprise partenaire client ou fournisseur. La prohibition imposée par cet article vise les pratiques restrictives susceptibles d'affecter le libre jeu de la concurrence³. Ainsi le législateur protège de façon générale la concurrence, à la différence des dispositions du code civil qui protège le partenaire adhérent ou les dispositions sur la protection du consommateur qui viennent rééquilibrer une relation entre un professionnel aguerri et un profane dans la personne du consommateur⁴. L'ensemble de la réglementation introduite par le législateur algérien pour lutter contre le déséquilibre manifeste semble converger vers les mêmes principes. Une réglementation issue soit du droit commun par l'article 110 du code civil, soit du droit spécial à travers des textes différents relatifs à la consommation, la concurrence et les pratiques commerciales. En effet, l'analyse de ces textes fait ressortir un certain nombre de critères pour décider d'un déséquilibre sévissant dans une relation entre deux partenaires commerciaux. Le déséquilibre significatif en droit algérien concerne les éléments essentiels du contrat, c'est-à-dire tous les éléments du contrat qui sont déterminants pour la prise de décision

¹ Ultérieurement à la promulgation de la loi 04-02, le législateur est intervenu avec un nouveau texte sans ajouter de manière claire le professionnel à côté du consommateur dans la protection prévue contre les clauses abusive. Décret exécutif n° 06-306 du 10 septembre 2006 fixant les éléments essentiels des contrats conclus entre les agents économiques et les consommateurs et les clauses considérées comme abusives, modifié par le décret exécutif n° 08-44 du 3 février 2008.

² Un auteur français affirme qu'avec adoption de l'article L. 442-6 I 2° du code de commerce, qui sanctionne « le fait de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et les obligations des parties », le législateur visait à remplacer une disposition inefficace (l'abus de la relation de dépendance ou de la puissance d'achat ou de vente) par un texte plus général initié par la loi de modernisation de l'économie. Muriel Chagny, « *L'article L. 442-6 I 2° du code de commerce entre droit du marché et droit commun des obligations* », Dalloz, 10 février 2011, n° 6, p. 392.

³D. ZENNAKI, Droit de la concurrence, cours de magister, université d'Oran, 2007/2008.

⁴ M. MENOUEUR, Droit de la concurrence, Édition Berti, Alger, 2013. P. 56.

de l'autre partie. Il s'agit donc du bien ou du service lui-même, le prix, les modalités de paiement, les conditions de livraison, les pénalités de retard, les modalités de garantie et de conformité, les conditions de révision des clauses, le règlement des litiges et les procédures de résiliation¹. Le magistrat algérien doit également contrôler les clauses qui entraînent un déséquilibre significatif du contrat au détriment de la partie faible². Le tâche lui serait relativement simple : chaque fois qu'une clause accorde des droits au professionnel en position de force sans consentir les mêmes à son partenaire, ou chaque fois qu'une clause impose des obligations à la partie faible sans prévoir des obligations réciproques pour le dominant, elle doit être déclarée abusive. Ainsi, et selon la réglementation algérienne, est abusif le fait de:

-Prévoir que le partenaire est engagé alors que le professionnel se donne le droit de revenir sur sa décision: une commande faite par le donneur d'ordre engage le sous-traitant partenaire via un contrat, tandis que le donneur d'ordre se réserve le droit de valider l'engagement de ses commandes selon des circonstances.

-Permettre au professionnel dominant de modifier unilatéralement les clauses du contrat relatives à sa durée, aux caractéristiques ou au prix du bien à livrer ou du service à rendre: un fournisseur d'équipement qui se réserve le droit de modifier ou interrompre à tout moment certains produits ou certains aspects des services prévus contractuellement ;

-Supprimer ou réduire le droit à réparation du préjudice subi par le partenaire quand le professionnel n'exécute pas ses obligations: un contrat de fourniture de voitures qui prévoit que le distributeur n'aura droit à aucun dédommagement si la livraison n'est pas disponible à la date prévue ;

¹ Le législateur algérien se contente de fixer les règles de l'équilibre contractuel, tandis que le juge est obligé d'intervenir pour renverser la tendance à la faveur de la partie la plus faible. Un auteur français écrit là dessus que « le juge intervient moins lors de la rencontre des volontés grâce à l'aval législatif que lors de l'exécution, pour rectifier les déséquilibres trop flagrants. » Frédéric Rouvière. La remise en cause du contrat par le juge. L'efficacité du contrat, Jun 2010, Aix-en-Provence, France. Dalloz, p.41-56, 2011, p. 01.

² IL est à déplorer de constater le manque d'intervention des juges algériens dans les contrats qui lient les consommateurs aux professionnels ou entre professionnels. En effet, les recherches effectuées sur la revue de la cour suprême algérienne démontrent une absence de jurisprudence concernant le déséquilibre contractuel dû aux clauses abusives, sauf certains arrêts relatifs aux contrats de travail en application du droit social. Ceci s'explique par le manque de spécialisation des magistrats algériens en matière de droit des affaires.

-Renvoyer la relation contractuelle à des clauses qui se trouvent dans un autre écrit et dont le partenaire n'a pas connaissance: un contrat d'agence commerciale qui applique à l'agent commercial les exclusions de garantie d'un contrat d'assurance passé entre le distributeur et sa compagnie d'assurance.

A les réunir, ces dispositions issues de réglementations disparates posent un vrai problème tant en droit algérien qu'en droit français. Pouvoir profiter de la protection de cette réglementation suppose dans les deux droits deux conditions principales. D'une part, l'acte conclu entre les parties doit être un contrat d'adhésion. D'autre part, les contractants doivent être des partenaires commerciaux, ce qui suppose l'existence d'une relation commerciale établie. Lorsque ces conditions sont remplies et si, en première intention, conformément à la règle « le spécial déroge au commun », un juge pourrait être tenté de faire primer le droit de la concurrence sur le droit commun des clauses abusives. Un examen plus approfondi de ces deux corpus normatifs force à l'interrogation. Est il plus facile pour le magistrat et plus profitable pour la partie faible de faire appliquer le droit commun ou le droit spécial ?

Il ressort de la comparaison des deux textes que le champ d'application des dispositions spéciales est plus vaste que celui de l'article 110 et l'article 1171 du Code civil algérien et français respectivement¹. La raison en est que, à la différence du droit commun des clauses abusives, la règle relative au déséquilibre significatif édictée dans le Code de commerce français et le droit de la concurrence algérien ne distingue pas selon qu'on soit en présence ou non d'un contrat d'adhésion². Ces dispositions spéciales s'appliquent à n'importe quel contrat, à la condition, certes, que les parties soient des partenaires commerciaux. Cette condition est toutefois bien moins restrictive que celle qui consiste à limiter l'application du dispositif protecteur aux seuls contrats d'adhésion³.

¹ LASBORDES, *Les contrats déséquilibrés*. In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 53 N°4, Octobre-décembre 2001. pp. 1024-1025.

² À l'article 11 de l'ordonnance 03-03 le législateur fait figurer à la fin de l'article l'expression "tout acte" pour signifier des relations contractuelles.

³En droit français, un auteur s'est interrogé sur le fait de savoir si la condition de soumission ou de tentative de soumission à des clauses déséquilibrées impliquait une pression irrésistible, une coercition ou une violence économique. Les juges du fond et la Cour de cassation se contentent en réalité de l'**existence d'un rapport de forces déséquilibré entre les parties dont ils déduisent la dépendance du partenaire**. Paris, 18 septembre 2013, Cass. com., 4 octobre 2016 note L.Vogel et J. VOGEL. Déséquilibre significatif: quelles sont les principales évolutions de la jurisprudence ? droit-des-affaires.efe.fr. 7 juin 2017

Le fait que le droit algérien aussi bien que le droit français fassent profiter la partie lésée d'une double protection, est-ce à la faire jouir d'un droit d'option entre les deux droits en cas de recours à la justice?

La question se pose, ne serait-ce que parce qu'il y a derrière, un véritable enjeu: celui de la sanction de la clause abusive entraînant le déséquilibre. S'il ne fait aucun doute, en droit commun, qu'une clause jugée abusive encourt la nullité, tel n'est pas le cas en droit de la concurrence, la seule sanction prévue explicitement par les deux législateurs étant l'allocation de dommages et intérêts.

La partie à un contrat commercial victime d'un déséquilibre significatif, pourrait dès lors avoir intérêt à opter pour le droit commun des clauses abusives, plutôt que d'engager une action sur le fondement des articles 11 de l'ordonnance 03-03 ou l'article 442-6 du Code de commerce français. Manquant de magistrats spécialistes en droit des pratiques restrictives et en droit des affaires de manière générale, la justice algérienne n'est pas une référence pour juger du rôle de la jurisprudence dans l'application des textes prohibant le déséquilibre contractuel entre partenaires économiques et commerciaux. De l'autre côté de la rive, l'analyse du bilan de la jurisprudence française permet de comprendre que cette dernière a non seulement levé l'ambiguïté sur certaines dispositions, mais a également fait avancer le droit en matière de pratiques restrictives de concurrence, et particulièrement sur trois de ces pratiques :

- l'obtention d'un avantage manifestement disproportionné (L.442-6, I, 1° du Code de commerce),
- le déséquilibre significatif (L.442-6, I, 2°), et enfin,
- la menace de rupture brutale (L.442-6, I, 4°).

Au sein de ces pratiques restrictives de concurrence, le déséquilibre significatif est la pratique la plus invoquée devant la justice française, après la rupture brutale des relations commerciales établies¹. Bien souvent, plusieurs moyens de défense sont évoqués subsidiairement, généralement en complément à d'autres pratiques restrictives de concurrence. Sans prendre en compte les décisions à

¹ Les dispositions de l'article L 442-6 I 5° du Code de commerce français prévoient la faculté de résiliation sans préavis en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations. La jurisprudence est venue confirmer cette disposition, mais en insistant que cette inexécution doit présenter un degré de gravité suffisant. Ainsi, les défauts d'un produit ont justifié la rupture sans préavis d'une relation commerciale établie parce qu'ils étaient d'une gravité suffisante. CA Paris 5-4 11 octobre 2017 n°15/03995.

l'initiative du Ministre de l'économie, la jurisprudence sur le fondement du déséquilibre significatif compte 31 décisions rendues en 2013 et 32 en 2014, contre 14 décisions en 2012, à savoir avant l'entrée en vigueur de l'article 442-6 du Code de commerce français¹.

Cela dit, il est très important de se demander si les juges ont le droit de toucher au caractère sacré de la liberté contractuelle des parties et le fait que le contenu du contrat soit intangible.

B) Déséquilibre significatif et liberté contractuelle

En application du principe de la liberté contractuelle, l'équilibre du contrat est déterminé par la volonté des parties réputées libres et égales. Ainsi, peu importe de savoir si le contrat est réellement équilibré ou non. Autrement dit, ce que les parties ont voulu est censé correspondre à leur intérêt respectif. Toutefois la réalité est parfois moins tendre et le fait pour un contractant de ne pas pouvoir négocier le contrat peut l'obliger à accepter un déséquilibre contractuel contre son intérêt. C'est pourquoi il a pu apparaître nécessaire au législateur et au juge de limiter cette liberté afin de sauvegarder les intérêts du cocontractant le plus faible.

1) l'équilibre contractuel apprécié librement par les parties

À la période de la formation du contrat, l'étendue de la liberté contractuelle des contractants ne reconait aucune notion d'équilibre contractuel imposé aux parties. Par conséquent, il est totalement exclu de faire de la lésion une cause générale de nullité. Quant à l'exécution du contrat, la force obligatoire de celui-ci confirme le rejet de la théorie de l'imprévision qui a pour vocation de rétablir l'équilibre initial voulu par les parties.

D'abord la lésion qui est un déséquilibre entre une prestation fournie ou une chose donnée par une partie et le prix payé par l'autre, ne constitue pas une cause générale de nullité du contrat². Le montant du prix peut être insuffisant ou excessif, le contrat devra être exécuté. Les deux législateurs, et à leur côté la jurisprudence, ont cependant prévu des exceptions à ce principe afin de protéger plus particulièrement certains contractants. Néanmoins, l'égalité supposée des contractants demeure une raison valable pour la loi de considérer que le

¹FRANÇOIS-LUC. SIMON, Tour d'horizon sur le déséquilibre significatif, 5 ans de jurisprudence (2011-2016). www.lettredesreseaux.com. 14 mars 2017

² J. FLOUR et J.-L. AUBERT, Droit civil – Les obligations, Paris, Masson & Armand Colin, 1996, t. I, 7e éd. par J.-L. AUBERT, p. 60, n° 94.

consentement valable des contractants suffit pour présumer l'égalité des prestations mutuelles. Et c'est pour cette même raison que le législateur algérien qui semblait préoccupé, à la lecture de l'alinéa 1er de l'article 90 du code civil, par le déséquilibre des obligations des contrats¹, n'est pas allé jusqu'à donner un caractère générale de nullité à la lésion. De même pour le législateur français et aux termes de l'article 1118, la lésion ne vicie la convention que dans certains contrats ou à l'égard de certaines personnes². Conformément donc à la tradition française, peut – on dire que le législateur français a maintenu l'absence de sanction en cas de lésion, ou autrement dit, la lésion n'est pas une cause de nullité pour certains cas en droit français ?

La protection légale par les dispositions du code civil algérien des contractants n'est envisagée que lorsqu'il s'agit d'un vice de consentement³. Le déséquilibre entre les obligations des contractants ne sera pris en compte par le juge algérien que s'il est établi comme conséquence de l'exploitation par le contractant de la passion effrénée ou de la légèreté notoire du contractant, cette situation d'exploitation étant considérée comme touchant à la validité du consentement. Deux raisons principales sont généralement avancées pour justifier l'absence de sanction de la lésion en droit algérien et français. La première raison tient au caractère sacré de la théorie de l'autonomie de la volonté. Les rédacteurs du Code civil français et par inspiration, ceux du code civil algérien, estiment que dès lors que le consentement des parties existe ou n'est pas vicié, le déséquilibre qui se crée entre les prestations au moment de la formation du contrat est réputé avoir été voulu⁴. Ainsi, la vraie valeur de la prestation ou de la chose et le juste prix payé sont toujours ceux convenus entre les parties et non ceux fixés en

¹ « Si les obligations de l'un des contractants sont hors de toute proportion avec l'avantage qu'il retire du contrat ou avec les obligations de l'autre contractant et s'il est établi que la partie lésée n'a conclu le contrat que par suite de l'exploitation par l'autre partie de sa légèreté notoire ou de sa passion effrénée, le juge peut, à la demande du contractant lésé, annuler le contrat ou réduire les obligations de ce contractant.... »

²Le droit français en refusant ainsi de faire de la lésion une circonstance affectant de façon générale la validité des conventions se distingue de certaines législations étrangères

³ Le législateur algérien a prévu dix articles pour les vices du consentement. Ces dispositions commencent par l'article 81 consacré à l'erreur jusqu'à l'article 86 qui introduit le dol, puis l'article 88 énonce la violence comme troisième vice du consentement. Le législateur prévoit à la fin les articles 90 et 91 pour la lésion comme cause de l'altération du consentement de l'une des parties.

⁴Pour RENÉ SAVATIER « *la valeur de l'engagement libre devait l'emporter même sur le déséquilibre du contrat* ». R. Savatier, Les métamorphoses économiques et sociales du droit privé d'aujourd'hui, 2e et 3e séries. In: Revue internationale de droit comparé. Vol. 11 N°3, Juilletseptembre 1959. pp. 639642;

considération d'éléments extérieurs à la volonté des parties au contrat. Au-delà de la liberté contractuelle, la deuxième raison qui a poussé les législateurs à écarter la nullité pour lésion est l'impératif de sécurité juridique des relations imposé par la force obligatoire du contrat. Aux termes de l'article 106 du code civil algérien: «Le contrat fait la loi des parties. Il ne peut être révoqué, ni modifié que de leur consentement mutuel ou pour les causes prévues par la loi». La force obligatoire des contrats est affirmée aussi par le législateur français à l'article 1134 alinéa 1 selon les termes suivants: « les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites ».

La lecture des dispositions algériennes et françaises enseigne que même si l'équilibre contractuel initial est rompu en raison de changements dans les circonstances ayant mené à la conclusion du contrat, celui-ci devra être exécuté. En d'autres termes, un contrat équilibré lors de sa conclusion peut ne plus l'être après quelques années si son exécution se fait dans le temps¹. En effet, les circonstances qui existaient à la conclusion de ce contrat peuvent changer et des événements imprévus peuvent survenir. Cependant les législateurs algérien et français ont condamné la théorie de l'imprévision et ne permettent pas au débiteur de l'obligation de s'en affranchir même dans l'hypothèse où les circonstances ont pourtant radicalement changé. De même, le juge adopte une application stricte du principe de la force obligatoire dans les litiges de ce genre. En effet, la Cour de cassation française maintient fermement la solution dégagée le 6 mars 1978 en matière de pouvoir du juge de se substituer à la volonté des parties en cas de bouleversement des circonstances économiques.

La solution de principe pose qu' « *il n'appartient aux tribunaux, quelque équitable que puisse apparaître leur décision, de prendre en considération le temps et les circonstances pour modifier les conventions des parties et substituer des clauses nouvelles à celles qui ont été librement acceptées par les contractants* »²

Néanmoins, le code civil français prévoit de façon claire des sanctions exceptionnelles à l'égard de la lésion. En effet, selon son article 1118 « La lésion ne vicie les conventions que dans certains contrats ou à l'égard de certaines personnes ». Malgré l'absence d'une telle disposition en droit algérien,

¹BOUTHINON-DUMAS, HUGUES. « Les contrats relationnels et la théorie de l'imprévision », *Revue internationale de droit économique*, vol. t. xv, 3, no. 3, 2001, pp. 339-373.

² Cass. Civ. 6 mars 1876, Canal de Craponne. <http://www.expertsdelentreprise.com/>.

le législateur national prévoit, de façon générale, les mêmes dispositions que le droit français. D'une part, les législateurs français et algérien prévoient tous les deux la possibilité d'invoquer la lésion dans deux contrats. Il s'agit tout d'abord du partage qui peut être évalué de nouveau, lorsque l'un des copartageants a reçu un lot inférieur de plus du quart en droit français et de plus d'un cinquième en droit algérien à celui qu'il aurait dû recevoir si les évaluations avaient été correctes¹. Il s'agit ensuite de la rescision de la vente immobilière qui peut être demandée par le vendeur si la vente a été réalisée pour un prix inférieur de plus des sept douzièmes pour le droit français et une lésion de plus d'un cinquième pour le droit algérien à la valeur réelle de l'immeuble².

D'autre part, les dispositions issues des droits algérien et français protègent certains contractants réputés plus faibles. Les mineurs non émancipés pourront, en droit français et algérien, invoquer la lésion³, ainsi que les majeurs en curatelle⁴ ou sous tutelle pour le législateur algérien et sous sauvegarde de justice pour son homologue français⁵. A l'instar des exceptions prévues pour sanctionner la lésion, le principe d'intangibilité du contrat souffre, quant à lui aussi, des exceptions qui permettent de sauvegarder l'équilibre contractuel initial. Les parties peuvent donc prévoir dans leur contrat que celui-ci sera modifié en cas de changement de circonstances économiques. Deux clauses sont particulièrement utilisées par la pratique des contrats d'affaires. D'une part, la clause de variation automatique par laquelle les cocontractants stipulent que l'objet de l'obligation variera de plein droit en fonction de certains indices⁶ ; d'autre part, la clause de révision qui consiste à permettre à l'un des cocontractants de demander la révision en cas de changement dans les circonstances économiques⁷.

¹ L'article 887 alinéa 2 du code civil français et l'article 732 du code civil algérien.

² L'article 1674 du code civil français et l'article 358 du code civil algérien.

³ L'article 1305 du code civil français

⁴ L'article 510-3 du code civil français

⁵ L'article 491-2 du code civil français

⁶ Cette clause est appelée aussi "clause d'indexation" ou "clause d'échelle mobile".

⁷ Voir en ce sens, ROUHETTE GEORGES. La révision conventionnelle du contrat. In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 38 N°2, Avril-juin 1986. Études de droit contemporain. Contributions françaises au 12e Congrès international de droit comparé (Sydney-Melbourne, 18-26 août 1986) pp. 369-408.

2) l'équilibre contractuel imposé aux parties

Pour réguler l'économie, les législateurs français et algériens ont choisi de limiter la liberté contractuelle, alors qu'elle est à la base de toutes les relations produisant des effets juridiques. La limitation législative est intervenue en France alors même que le Conseil Constitutionnel a reconnu la valeur constitutionnelle de la liberté contractuelle¹. Des restrictions à cette liberté peuvent toutefois être imposées pour des motifs d'intérêt général². Ainsi, le conseil constitutionnel français a également lors d'une question prioritaire de constitutionnalité rendue en 2011 jugé conformes à la Constitution et au principe de la légalité des délits et des peines, les dispositions de l'article L.442-6, I, 2 du Code de commerce. Une partie de la doctrine française, critiquant ce dispositif, s'est demandé si l'intérêt général passait par une régulation économique renforcée ou plutôt par la mise en avant et la valorisation de l'équité contractuelle?³ De ce fait, il faut se demander également s'il ne fallait pas donner aux parties les mêmes moyens de défense et les laisser se débrouiller plutôt que de leur offrir des dispositifs législatifs qui leur permettront finalement, alors même qu'elles ont librement accepté les dispositions contractuelles déséquilibrées, de se trainer en justice et de se mettre les bâtons dans les roues. De façon générale, il faut chercher à savoir si l'équilibre dans les relations commerciales est un motif d'intérêt général suffisant. Il est vrai que les deux législateurs ont décidé d'interdire le déséquilibre significatif pour sauvegarder la libre concurrence et protéger le consommateur⁴.

¹FAVOREU, LOUIS, « Jurisprudence du Conseil constitutionnel. 1er janvier-31 mars 2002 », *Revue française de droit constitutionnel*, vol. 50, no. 2, 2002, pp. 385-445.

² Ibid

³ M. CHAGNY, « Le droit des contrats, instrument d'une forme nouvelle de régulation économique », *RDC*, n°3, 1er juillet 2009, p. 1268.

⁴ Sur ce point, le législateur algérien est allé parfois trop loin en consacrant directement et clairement l'intervention de l'Etat dans les relations contractuelles entre professionnel et consommateur. En effet, l'article 30 de la loi 04-02 nous enseigne qu'à des fins de protection des intérêts et des droits du consommateur et pour lutter contre les clauses considérées comme abusives, les éléments essentiels des contrats peuvent être fixés par voie réglementaire. En application de cet article, le décret exécutif n°06-306 du 10 septembre 2006 est venu préciser les modalités d'application de l'article 30 de la loi 04-02. Ce décret fixe les éléments essentiels des contrats conclus entre les agents économiques et les consommateurs et les clauses considérées comme abusives. En effet, le décret 06/306 se consacre à l'information préalable du consommateur, la loyauté et la transparence des transactions contractuelles, à la sécurité des biens et services et à la garantie et au service après vente. Tous ces éléments sont désignés sous l'appellation: éléments ayant trait aux droits fondamentaux du consommateur. A travers

D'une certaine manière, l'interdiction du déséquilibre significatif porte atteinte à la liberté contractuelle pour des motifs d'intérêt général. Pour certains professionnels de la distribution, l'intervention des pouvoirs publics est allée trop loin¹. Pour les juges algériens la liberté contractuelle est un élément sacré de la personne juridique dont il faut garantir l'existence et la protection. Cela s'explique par plusieurs arrêts rendus par la cour suprême algérienne. Parmi ces arrêts les plus récents, il y a lieu de citer celui rendu par la chambre civile en date du 22/07/2010 concernant le dossier n°586766 suite à un appel devant la cour d'Oran. Cette dernière avait obligé à travers son arrêt le demandeur au pourvoi de se présenter chez le notaire pour finaliser une vente d'immeuble. La cour suprême tranche le litige en désapprouvant la cour et en décidant qu'il y avait erreur de la part de la cour dans l'application de la loi en forçant l'autre partie à donner son consentement ce qui touche gravement à la liberté contractuelle². La doctrine algérienne fait savoir, par un spécialiste en la matière, que le législateur algérien a fait queque fois prévaloir le dirigisme contractuel contre l'autonomie de la volonté pour préserver les intérêts et les droits du consommateur³. Justifiant ce dirigisme, le législateur donne, à juste titre, une nouvelle définition au contrat dans la loi 04-02 en stipulant qu'il est: « tout accord ou convention, ayant pour objet la vente d'un bien ou la prestation d'un service, et rédigé unilatéralement et préalablement par l'une des partie à l'accord et auquel l'autre partie adhère sans possibilité réelle de le modifier.... »⁴.

Ce texte montre clairement qu'on n'est plus dans le coception classique de l'autonomie de la volonté perçue clairement à travers les termes de l'article 59 du code civil: « Le contrat se forme dès que les parties ont échangé leurs volontés concordantes... ». Le contrat était, sous l'empire exclusif du droit commun, un véritable accord de volonté.

la réglementation des contrats conclus entre l'agent économique (professionnel) et le consommateur, le législateur impose l'insertion dans les contrats des mentions informatives qu'il qualifie d'éléments ayant trait aux droits fondamentaux du consommateur, et qui figurent à l'article 3 du D.E 06-306 du 10/09/2006.

¹ Le président directeur général de LECLERC affirme: « soit les pouvoirs publics décident de s'inviter directement à la table des négociations commerciales, et à ce moment-là établissons alors les contrats à trois! Soit on laisse les acteurs librement commercer. » M.-E. LECLERC, « Assignations LEFEBVRE: la justice limite l'interventionnisme de l'exécutif dans les relations industrie-commerce », *La tribune de Michel-Edouard Leclerc*, 26 sept. 2013.

² droit.mjustice.dz/portailarabe/juris_cs/586766.

³ A. FILALI, le droit de la consommation: une adaptation du droit commun des contrats. In les annals N° 27-T 01/2015. P. 23.

⁴ Voir dans le même sens l'article 1er § 2 du décret exécutif n°06-306 précité.

Paragraphe 02: l'appréciation du déséquilibre significatif

La justice contractuelle interdit toute clause qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat. C'est l'absence de contrepartie ou la contrepartie disproportionnée ou l'absence de réciprocité dans l'ampleur des engagements. Tous ces éléments constituent des critères décisifs en vue d'appréhender la notion de déséquilibre significatif. La constatation d'une situation de déséquilibre significatif doit également passer par une analyse globale et concrète du contenu du contrat.

A) Les critères d'application de la loi

Non défini de façon précise par la réglementation des deux législateurs, le déséquilibre significatif est une notion floue, de sorte que la marge d'appréciation est importante. Aussi, revient-il à la jurisprudence d'en délimiter les contours et de donner des précisions. Tout d'abord, il ne fait nul doute que le déséquilibre significatif, dont il est question dans cette étude, ne peut être sanctionné que dans les contrats conclus entre partenaires. Ensuite, les juges doivent veiller, avant de faire tomber la sanction, à faire réunir certains critères d'application.

1) L'existence d'un partenariat entre les parties:

En tant que mesure de contrôle visant à agir sur le contenu des rapports économiques et commerciaux, la réglementation du déséquilibre contractuel s'applique, selon la loi, à tous les agents économiques¹. En droit algérien cela est confirmé par l'article 02 de la loi 04-02 qui dispose qu'elle s'applique à tout agent économique, quelle que soit sa nature juridique. L'article 03 de la même loi définit l'agent économique comme « tout producteur, commerçant, artisan ou prestataire de services, quel que soit son statut juridique qui exerce dans le cadre de son activité professionnelle habituelle ou en vue de la réalisation de son objet statutaire ». Sauf que ce dernier article présente une lacune qui cause une incohérence avec l'article qui précède.

¹ En raison de son champ d'application très large, ce texte a vocation à s'appliquer à tous les systèmes de distribution. Si ce dispositif s'applique à tous les secteurs d'activité, l'objectif principal du législateur français, lors de son introduction dans la Loi de Modernisation de l'Economie de 2008, était de protéger les producteurs de biens de consommation courante du pouvoir excessif dont peuvent potentiellement disposer les acheteurs, sous-entendu la grande distribution.

En effet, l'article 02 stipule que la loi 04-02 s'applique aux activités de production, de distribution et de services exercées par tout agent économique, tandis que l'article 03 ne reprend pas l'activité du distributeur pour définir l'agent économique. De façon vague et imprécise, le législateur algérien préfère négliger de citer un intervenant économique dont l'importance est indéniable et ne retient que le terme « commerçant » pour évoquer l'intermédiaire entre la production et la consommation. Cela peut s'expliquer par le fait que le législateur algérien a cherché à faire de même que le législateur français qui ne retient pas lui aussi le terme « distributeur » et fait apparaître le terme « commerçant » dans le contenu de l'article relatif au déséquilibre significatif¹. La doctrine française lui donne raison en affirmant que la diversité des intermédiaires commerciaux a poussé le législateur français de les qualifier tous de commerçant². Ainsi, le texte français dispose que: « Tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers », autrement dit, tout opérateur économique, est susceptible d'être poursuivi pour déséquilibre significatif. La victime est, quant à elle, nécessairement un « partenaire commercial ». De sorte que l'article 11 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence et l'article L.442-6, I, 2° du Code de commerce français ne sont applicable qu'aux relations de partenariat économique entre professionnels³. La jurisprudence française pose deux critères pour qualifier une relation commerciale de partenariat.

-Inscription des relations dans le temps:

Fidèle à son rôle de démystificateur, la jurisprudence française, à travers la cour d'appel de Paris, vient nous éclairer sur la portée du partenariat entre les agents économique. Les juges français affirment que le partenariat économique et commercial suppose « une volonté commune réciproque d'effectuer de concert des actes dans des activités de production, de distribution ou de service⁴ ». Pour ce qui est du champ d'application de l'article relatif au déséquilibre significatif, la jurisprudence française continue d'affirmer que cette disposition « vise de

¹ L'article L.442-6, I, 2° du Code de commerce français.

² ALLAIN MARIE-LAURE, ChAMBOLLE CLAIRE. Les relations entre la grande distribution et ses fournisseurs: bilan et limites de trente ans de régulation. In: *Revue française d'économie*, volume 17, n°4, 2003. pp. 169-212.

³ Le professionnel est entendu comme toute « personne physique ou morale qui, dans le cadre de sa profession, exerce une activité de fabrication, de distribution ou de prestation de services ». S. GUINCHARD et TH. DEBARD, *Lexique des termes juridiques 2014/2015*, N° d'édition: 22, DALLOZ, Lexiques, Juin 2014. 5 D.

⁴ CA Aix-en-Provence, 13 février 2014, n° 12/21625.

façon générale toutes relations entre opérateurs économiques ¹». Dans un souci de précision, les juges français déclarent que des relations poursuivies pendant seulement quelques mois ou des relations de nature particulièrement irrégulière permettent souvent d'écarter le caractère établi de la relation entre les parties.

Toutefois, le caractère ponctuel ou saisonnier des échanges entre les parties en cause ne fait pas obstacle à l'application de l'article L 442-6-I 5° dès lors que ces échanges ont été régulièrement renouvelés au cours de plusieurs années. Même en cas d'une succession de contrats ponctuels (ou à durée déterminée), ne comportant pas d'engagement de renégocier un éventuel contrat, la qualification de relation commerciale établie est retenue dès lors que sont démontrés la régularité, le caractère significatif et la stabilité de cette relation. Ainsi, certaines activités sans d'autres appartiennent au champ d'application de cette réglementation. La mise à disposition, malgré ponctuelle, d'espaces pour l'organisation de ventes au déballage qui ne relèvent pas des baux commerciaux, entre dans le champ d'application de l'article L.442-6, I, 2^o. C'est le cas encore de la relation entre un groupe d'intérêt économique (GIE) et un adhérent³. Un sous-traitant peut également se prévaloir de la protection accordée par la loi contre le déséquilibre significatif⁴. Une relation poursuivie pendant une période de seulement 17 mois peut ainsi être qualifiée d'établie lorsque les échanges ont été réguliers.

La volonté d'inscrire la relation commerciale dans la durée se déduit également de la constatation selon laquelle un contrat à durée déterminée a été reconduit à plusieurs reprises. La durée de la relation doit alors être calculée depuis la date de signature du contrat initial. Le juge doit vérifier si les relations établies avec l'auteur de la rupture brutale étaient bien similaires à celles que ce dernier entretenait avec son prédécesseur. Le fait que les contrats soient à durée déterminée et ne prévoient pas de tacite reconduction ne permet pas non plus de nier le caractère « établi » d'une relation commerciale dès lors que celle-ci s'est inscrite dans la durée. La continuation des courants d'échanges entre les parties, postérieurement à la date de fin d'un contrat suffit d'ailleurs à démontrer la poursuite d'une relation précédemment établie.

¹ CA Paris, 11 septembre 2014, n° 12/19041.

² CA Paris, 11 septembre 2014, n° 12/19041.

³ CA Paris, 29 octobre 2014, n° 13/11059.

⁴ CA Paris, 30 mai 2014, n° 11/23178.

Force est de constater que ces critères qui résultent de la position émanant de la cour d'appel de Paris attendent toujours une confirmation de la cour de cassation française produisant, éventuellement, un arrêt de principe¹. Une large part des contrats conclus entre professionnels pourraient dès lors être exclus du champ d'application de l'interdiction du déséquilibre significatif. En effet, ce dernier n'est pas applicable à un litige opposant un courtier à l'assureur auquel il confie la gestion de son portefeuille². Une partie ne peut pas non plus se prévaloir de cet article à l'encontre d'un tiers au contrat³. La qualification de partenaire commercial supposant en général une relation directe déduite d'une volonté d'évoluer ensemble dans un secteur économique ou commercial particulier⁴. La justice française prend également en compte quelques indices financiers pour faire appliquer ou non les dispositions relatives au déséquilibre significatif. En effet, un montant très faible des commandes passées par le demandeur par rapport au chiffre d'affaires réalisé prouve la discontinuité des relations commerciales et par conséquent l'absence de partenariat⁵.

-La stabilité des relations:

Une analyse du commentaire de la doctrine française à propos de la jurisprudence citée ci-dessus permet de comprendre que la continuité dans les relations commerciales engendre automatiquement de la stabilité. Cette dernière peut se démontrer sur la base de l'existence d'un ensemble d'indices pertinents

¹En matière de jurisprudence, une distinction est faite entre les *arrêts d'espèce* et les *arrêts de principe*. Un arrêt d'espèce est un arrêt de peu de portée générale qui a été pris en fonction des faits bien particuliers du litige étudié. C'est une décision qui a été prise strictement en fonction de l'espèce donnée (c'est-à-dire les faits du procès). À l'inverse, comme son nom l'indique, un arrêt de principe énoncera une règle juridique de principe, applicable de manière générale. Il déborde donc très largement des faits qui ont conduit au procès et il a valeur de règle de droit indicative. Pratiquement, on reconnaît un arrêt de principe à sa rédaction. Il comporte en effet un *attendu de principe*. C'est cet attendu qui énonce la règle que la Cour de cassation entend faire respecter.

² CA Paris, 11 mars 2014, n° 13/11938.

³ CA Paris, 11 mars 2014, n° 13/11938.

⁴CA Paris, 27 septembre 2017, n°16/00671, note Gaëlle TOUSSAINT-DAVID, « Un nouveau frein au déséquilibre significatif: la notion de partenaire commercial ». www.lettredesreseaux.com. 7 novembre 2017

⁵ Les partenaires commerciaux entretiennent une relation qui s'inscrit dans la durée. C'est ce qui explique que ne sont pas des partenaires commerciaux ceux qui ont effectué une « **opération ponctuelle** » (CA Limoges, 5 avr. 2016, RG n°15/00002) ou lorsqu'il n'y a pas « **une continuité de la relation d'affaires** » (CA Lyon, 28 juill. 2016, RG n°14/07438 et n°14/03204).

et convergents¹. De ce fait, l'existence d'un contrat d'exclusivité signé en faveur du partenaire victime d'un déséquilibre contribue à démontrer la stabilité d'une relation commerciale. En effet, l'exclusivité étant un trait saillant des contrats d'affaires de coopération². La preuve de l'existence de l'exclusivité n'est toutefois pas nécessaire dès lors qu'existent des preuves suffisantes de la continuité dans le temps de la relation de partenariat commercial³. C'est dire la relation étroite et l'influence entre les deux critères. Aussi d'autres indices permettent de prouver la stabilité entre les agents économiques de façon à les considérer comme partenaires. La croissance importante des commandes et des livraisons pendant seulement quelques années peut, en elle-même, constituer une preuve de l'établissement d'un partenariat stable entre un distributeur et son fournisseur. Par contre, n'ont pas été jugées établies et suffisamment stables des relations poursuivies, de façon irrégulière, pendant quelques mois. Ne le sont pas davantage de simples juxtapositions de travaux successifs, réalisés au coup par coup, en l'absence d'engagements sur un certain volume d'affaires mais également des relations caractérisées par une importante variabilité des échanges mettant ainsi en évidence le caractère aléatoire du partenariat commercial⁴.

¹D. MAINGUY, Quand la relation commerciale établie doit être une relation...stable ? <http://www.lexcellis-avocats.fr/>

² Dans sa jurisprudence relative à la rupture brutale des relations commerciales, la cour de cassation française n'utilise pas le terme "partenariat" pour accorder un dommage à la partie à un contrat d'exclusivité victime d'une rupture brutale, mais utilise plutôt le terme "relation commerciale établie". Cass. com., 1er mars 2017, n° 15-20.848. Lire en ligne: <https://www.doctrine.fr/>

³ Un distributeur qui maintient une activité normale après avoir perdu son exclusivité pendant un délai de préavis raisonnable grâce à son stock ne peut obtenir réparation au titre de la rupture brutale de ses relations commerciales avec son fournisseur. Une décision du 1er mars 2017 (C. Cass. Com. 1er mars 2017, n°15-20848) de la Cour de cassation souligne l'approche pragmatique des juges français lorsqu'ils se prononcent sur une demande d'indemnités fondée sur la perte de l'exclusivité suite à une rupture brutale des relations commerciales établies. Cette décision souligne également que les juges français tiennent compte de l'activité réalisée sur le stock et non sur l'existence d'une exclusivité issue d'un contrat de partenariat.

⁴ La notion de « relation commerciale établie » est une notion non définie de manière précise par la jurisprudence française. La lecture des arrêts de la cour de cassation française démontrent que la relation commerciale établie est une notion économique et non juridique. Ainsi la cour a appliqué les dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° dans le cadre de relations commerciales caractérisée par une succession de contrats Com., 6 juin 2001, Bull. 2001, IV, n° 112. Afin de combiner le respect de la liberté contractuelle et les prescriptions de l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce, la jurisprudence française limite son domaine d'application de l'article aux cas où la relation commerciale entre les parties revêtait avant la rupture un caractère **suivi, stable et habituel**.

2) l'existence d'un rapport de force

Le droit spécial des clauses abusives entre professionnels s'est affirmé progressivement dans le contrôle de l'équilibre des relations contractuelles. Même s'il est admis qu'il ne s'applique qu'aux seules relations d'affaires avec un partenaire commercial, il a connu en France un développement régulier¹. En droit algérien, le législateur tarde à apporter des modifications et semble toujours s'attacher à la notion de dépendance économique d'une entreprise envers une autre, client ou fournisseur².

Cette notion est révolue en droit français et les dispositions en vigueur tendent vers une nouvelle notion impliquant la soumission ou la tentative de soumission du partenaire³. Quand aux juges français, ils se contentent, pour faire appliquer la loi, de l'existence d'un rapport de forces déséquilibré entre les parties dont ils déduisent la dépendance du partenaire. Par conséquent, certaines clauses insérées au contrat peuvent être déclarées par les juges comme imposées ou déséquilibrées

¹ D. MAZEAUD, « Validité des clauses abusives entre professionnels », D., 1995, p. 95.

² L'abus de dépendance économique ou l'exploitation abusive d'un état de dépendance économique est une pratique prohibée en droit algérien par l'article 11 de l'Ordonnance 03-03 relative à la concurrence. L'abus de dépendance économique s'applique "dès lors que la pratique est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence".

³ En droit français, c'est l'ordonnance n° 86-1243 du 1 décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence qui a introduit la prohibition de ***l'abus de dépendance économique***. En effet, l'ancien article L. 420-2 du Code de commerce prévoyait en ce sens que:

« I. – Est prohibée, dans les mêmes conditions, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises:

1° D'une position dominante sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci ;

2° De ***l'état de dépendance économique*** dans lequel se trouve, à son égard, une entreprise cliente ou fournisseur qui ne dispose pas de solution équivalente. » Malgré l'élévation de l'abus de dépendance économique au rang des pratiques restrictives de concurrence par l'adoption de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 sur les nouvelles régulations économiques (NRE), cette règle est demeurée pour le moins ineffective, en raison d'une interprétation jurisprudentielle stricte de ses conditions d'application. C'est dans ce contexte que le législateur français est intervenu une deuxième fois par la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie dite « LME ». L'un des objectifs affichés de ce texte a été de prévenir l'abus de puissance de négociation des grandes centrales d'achat à l'égard des petits fournisseurs.

Pour ce faire, le législateur a supprimé l'abus de dépendance économique de la liste des pratiques énoncées à l'article L. 442-6, I, 2° à la faveur d'une prohibition plus large de la pratique consistant à « soumettre ou [...] tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ».

-Des obligations imposées

Pour juger du caractère abusif d'une obligation, le contrôle du juge doit être fait en application des textes disponibles. Or, les juges français et algérien disposent d'un ensemble d'articles de loi appartenant au droit commun et au droit spécial. En droit algérien, les obligations imposées par une partie à l'autre et créant un déséquilibre manifeste sont sanctionnées de prime abord par l'article 110 du code civil. A cela s'ajoute la réglementation prévue par la loi sur la protection du consommateur et un texte spécial pour les clauses abusives introduit dans un décret exécutif¹. Par ailleurs, la loi 04-02 et l'ordonnance 03-03 viennent insister sur le respect de la réglementation et la loyauté dans l'exercice des activités commerciales et au respect de la concurrence. De même pour le juge français, sauf que la précision et la clarté est en faveur des magistrats de l'hexagone.

En effet, le code civil ne cite que les contrats d'adhésion de façon à ce que l'ensemble des contrats conclus de gré à gré entre professionnels ne seraient pas appréhendés par l'article 1171 du code civil, tout en demeurant soumis au contrôle du juge sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 2° du code de commerce. Aussi et de façon parfaitement logique, la véritable distinction quant au champ d'application des articles 1171 du code civil et L. 442-6, I, 2° du code de commerce procède de la qualité des parties. En effet, les dispositions du code de commerce se limitent aux relations entre commerçants, ou à tout le moins entre professionnels, là où celles du code civil ne font aucune distinction².

La doctrine française opère une synthèse entre les deux articles en affirmant que le caractère non négocié du contrat peut exiger l'application des deux textes quelle que soit la qualité des contractants ; professionnels, non professionnels ou consommateurs³.

¹ Décret exécutif n°06-306 du 17 Chaâbane 1427 correspondant au 10 septembre 2006 fixant les éléments essentiels des contrats conclus entre les agents économiques et les consommateurs et les clauses considérées comme abusives (JO n° 56 du 11 septembre 2006, P15);

² L'article L. 442-6, I, 2° du code de commerce français va au-delà du droit commercial: l'application de ce texte à des relations mixtes, ou purement civiles n'est en effet pas exclue. L'article cite clairement le cas de « la personne immatriculée au répertoire des métiers », la jurisprudence française a admis son application à des professionnels libéraux comme les avocats, v. CA Angers, 24 avr. 2012, n° RG 11/01541,

³ D. MAINGUY, Questions de stratégie: « sécurité du contenu des contrats de distribution et pouvoirs du juge ». Revue Lamy droit des affaires, N° 117, 1er juillet 2016 – Supplément. <http://lamyline.lamy.fr/>

Il s'en suit que la notion même de déséquilibre significatif s'inscrit dans deux types bien distincts de relations ; les contrats conclus entre professionnels et non-professionnels ou consommateur et ceux passés, au contraire, rien qu'entre les professionnels. En premier lieu, pour ce qui concerne la sphère des contrats conclus entre professionnels et non-professionnels ou consommateurs, il convient de se référer en droit algérien aux articles 29 et 30 de la loi 04-02. Notons que ce dernier a donné lieu à la promulgation du décret exécutif 06-306 relatif aux clauses abusives. En droit français, c'est l'article L 132-1 du Code de la consommation, aux termes duquel « *dans les contrats conclus entre professionnels et non-professionnels ou consommateurs, sont abusives les clauses qui ont pour objet ou pour effet de créer, au détriment du non-professionnel ou du consommateur, un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat* » ; dans cette perspective, l'article R 132-1 du Code de la consommation dresse aussitôt une liste de douze séries de clauses présumées « abusives », de manière irréfragable, donc sans qu'aucune preuve contraire ne puisse être apportée pour combattre cette présomption¹.

Ces dispositions ne sont applicables qu'au bénéfice des consommateurs, dont la loi Hamon est venue en préciser la définition comme suit : est considéré comme un consommateur au sens du Code de la Consommation « *toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale*² ». En second lieu, pour ce qui concerne la sphère des contrats conclus entre professionnels et à la différence de ce qui vient d'être souligné en ce qui concerne le code de la consommation, le texte de l'article 11 de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence et celui de l'article L.442-6, I, 2° du code de commerce français ne renvoient à aucune liste³.

¹ A. SINAY-CYTERMANN, Protection ou surprotection des consommateurs? JCP 1994 I 3804.

²Loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation - Article 3

³ Saisi le 15 octobre 2010 par la Cour de cassation d'une question prioritaire de constitutionnalité (QPC) posée par la société Établissements Darty et fils à propos de la conformité aux droits et libertés que la Constitution garantit des dispositions de l'article L. 442-6 du code de commerce, le Conseil Constitutionnel a, par une décision n° 2010-85 QPC rendue le 13 janvier 2011, jugé que ces dispositions étaient conformes à la Constitution et au principe de légalité des délits et des peines (imposant de définir en termes suffisamment clairs et précis les pratiques sanctionnées) dans la mesure où, déjà visée par l'article L 132-1 du Code de la consommation, cette notion serait donc – selon le Conseil Constitutionnel – suffisamment claire.

Ainsi, l'article L. 442-6 I 2° du code de commerce énonce qu'il est interdit « *de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* ». De manière similaire dans le fond, mais différente dans la forme, le législateur algérien prohibe le fait d'exercer une pression sur le partenaire au seul motif qu'il refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées¹.

Ces dispositions permettent de sanctionner les clauses ou pratiques abusives imposées par tout producteur, commerçant, industriel, ou, pour la loi française, toute personne immatriculée au répertoire des métiers, quel que soit le secteur de l'économie dans lequel il intervient². En pratique, il faut dire que ces deux articles visent les hypothèses où un opérateur use de son pouvoir de négociation pour imposer à son partenaire des obligations à son seul bénéfice, le plus souvent selon des modalités exorbitantes. Le juge saisi en application des dispositions ci-dessus peut consulter la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC), dont le rôle consiste notamment à se prononcer sur les pratiques pouvant entrer dans le champ d'application de ce texte³.

Dans le système algérien, le contrôle des pratiques commerciales et anticoncurrentielles est pris en charge à trois niveaux:

-Au niveau central: par la Direction Générale du Contrôle Economique et de la Répression des Fraudes / Direction du Contrôle des Pratiques Commerciales et Anticoncurrentielles chargée de l'orientation, du suivi et de l'évaluation de l'action de contrôle⁴;

¹ Article 29 § 8 de la loi n° 04-02 du 5 Joumada El Oula 1425 correspondant au 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales.

²Bernard, Elsa. « L'« activité économique », un critère d'applicabilité du droit de la concurrence rebelle à la conceptualisation », *Revue internationale de droit économique*, vol. t. xxiii, 3, no. 3, 2009, pp. 353-385.

³ La Commission a été créée par la loi du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques. Elle a pour mission de donner des avis ou de formuler **des recommandations** sur les questions, les documents commerciaux ou publicitaires et les pratiques concernant les relations commerciales entre producteurs, fournisseurs, revendeurs, qui lui sont soumis. Elle peut également décider d'adopter des recommandations sur les questions portant notamment sur le développement des bonnes pratiques commerciales. Elle exerce **un rôle d'observatoire régulier** de ces pratiques.

⁴La Direction Générale du Contrôle économique et de la répression des Fraudes, par abréviation DGCERF, a été créée en 2002 en vertu des dispositions du décret exécutif n°02-454 du 21 décembre 2002 portant organisation de l'administration centrale du Ministère du Commerce. Elle a pour mission essentielle d'assurer la protection de la santé et la sécurité des consommateurs et le respect aux règles de loyauté et de transparence des pratiques

-Au niveau régional: par les neufs (09) Directions Régionales du Commerce chargées de l'animation et de la coordination des activités des Directions de Wilayas du Commerce qui leur sont rattachées ;

-Au niveau local: par les quarante huit (48) Directions de Wilayas du Commerce en charge de la mise en œuvre des programmes d'actions ; par les inspections territoriales du commerce qui leur sont rattachées.

Mise au point afin de jouer son rôle de contrôle et d'alerte, cette direction ne donne pas trop de résultats en Algérie et a failli à sa mission d'assistance et d'alerte de la justice. Née en 2001, la Commission d'examen des pratiques commerciales a publié en France, en quinze ans, pas moins de 200 avis, consultables sur son site¹. De même pour la jurisprudence judiciaire qui est très abondante se dressant comme un rempart contre les clauses imposées et faisant évoluer le droit français. Ainsi, il a été jugé en France que certaines clauses entre professionnels sont imposées et relèvent du déséquilibre significatif de l'article L.442-6, I, 2° du code de commerce ; il en va ainsi notamment de certaines clauses de révision de prix², de certaines clauses de taux de service³, de certaines clauses de retours d'invendus⁴, de certaines clauses de déréférencement⁵, de certaines clauses de pénalités de retard de paiement⁶.

La position adoptée par la Cour de cassation dans ces arrêts depuis 2010 et jusqu'à 2015 permet de mieux cerner les conditions d'application de la notion de déséquilibre significatif au sens de l'article L. 442-6, I, 2° du Code de commerce. Ils ne répondent cependant pas à toutes les interrogations soulevées par cette disposition qui semble pouvoir s'appliquer à de très nombreuses pratiques et qui dénonce de manière cumulative les obligations imposées et les

commerciales. La Direction du Contrôle des Pratiques Commerciales et Anticoncurrentielles a été créée en 1984 à la faveur du découpage administratif. A l'instar de la réorganisation des administrations locales, elle fut intégrée de 1987 à 1990 dans la Division de la Régulation Économique (DRE) sous la dénomination de Service du Commercialisation et des Prix (SCP) de 1991 à 2003 elle prend la dénomination "Direction de La Concurrence et des Prix" pour acquérir en novembre de la même année sa dénomination actuelle.

¹ www.economie.gouv.fr/cepc

² CA PARIS Pole 5 Ch. 4, 11 septembre 2013, Juris-Data n° 2013-019306

³ CA PARIS Pole 5 Ch. 4, 11 septembre 2013, Juris-Data n° 2013-019306 ; CA PARIS Pole 5 Ch. 5, 4 juillet 2013, Juris-Data n° 2013-015022

⁴ CA PARIS Pole 5 Ch. 5, 4 juillet 2013, Juris-Data n° 2013-015022

⁵ Cass. com., 3 mars 2015, n° 14-10.907.

⁶ TC Lille, 6 janvier 2010, Dalloz 2010, p. 1000

obligations déséquilibrées¹. En droit algérien, le législateur utilise dans la rédaction de l'article 29 de la loi 04-02 des termes non équivoques pour caractériser les obligations imposées. L'article met la lumière sur les pratiques contractuelles abusives en dénonçant le fait par le vendeur d'imposer, d'obliger et de menacer l'autre partie. Si des interrogations ont été soulevées à propos de l'application du texte français, le texte algérien pose une lacune majeure qui demande soit une modification en faisant appliquer toute la loi sur la relation entre professionnels, soit un texte spécial à prévoir qui viendrait sanctionner le déséquilibre significatif non seulement entre le professionnel et le consommateur, mais aussi dans les relations d'affaires entre professionnels².

Ces derniers ne sont visés par l'actuel texte que dans les dispositions interdisant les pratiques commerciales déloyales prévues à l'article 26 et 27 de la loi³. En effet, le texte algérien édicte de façon générale les mêmes principes que le texte français, mais ne fait pas profiter expressément des dispositions relatives aux pratiques contractuelles abusives que le consommateur. D'autant plus que la définition donnée par le législateur au consommateur fait exclure l'agent économique du champ d'application de ce texte, quand bien même, le législateur insisté au premier article de la loi 04-02 qu'elle s'applique aux pratiques commerciales réalisées entre les agents économiques⁴.

¹ L. VOGEL, Déséquilibre significatif: nouvelles questions. www.vogel-vogel.com.

² En l'absence d'un texte spécial régissant les relations entre professionnels, il est possible en droit algérien de démontrer devant le juge qu'une négociation issue de la phase précontractuelle ne s'est pas faite de façon juste. Soit en démontrant une attitude de mauvaise foi de la part de la partie forte, ou bien en prouvant que les parties étaient dans une situation telle que le plus fort pouvait plus facilement obtenir un avantage du faible. On trouve en jurisprudence française, l'exigence qu'une partie faible démontre, soit que les négociations existent, soit qu'elles ont donné lieu à une forme de violence économique. Un jugement du tribunal de commerce de Paris en date du 24 septembre 2013 a exigé, sans succès, que le distributeur, pour caractériser un déséquilibre significatif, rapporte la preuve d'une « coercition ». T. com. Paris, 24 sept. 2013, n° RG: 2011/058615, Min. éco. c/ Galec.

³ L'article 26 demeure vague et de portée générale ne sanctionnant aucun comportement explicitement nommé. Tandis que l'article 27 regroupe dans les mêmes dispositions le dénigrement, la publicité mensongère, l'exploitation illégale d'un savoir faire, le débauchage interdit de personnel, la divulgation ou la mauvaise exploitation de secrets professionnels, le détournement de clientèle par divers procédés déloyaux, le non respect de la loi du marché et le parasitisme.

⁴ ZENNAKI (D), La discrimination entre agents économiques, séminaire international le 18 et 19 octobre 2008 à Oran sur les contrats de distribution, organisé par le laboratoire de droit économique et environnement, faculté de droit d'Oran en collaboration avec le centre d'étude et de recherches en droit des affaires et des contrats (CERDAC, université de Bordeaux IV).

-Des obligations déséquilibrées

Les clauses qui créent une asymétrie entre les co-contractants sont des clauses déséquilibrées et peuvent être invalidées. En droit algérien, le code civil et certains textes spéciaux les prohibent. En droit français, la loi dite LME et la réforme récente du droit des contrats veillent à les contrôler¹. Cette réglementation s'applique par les juges toutes les fois qu'il y a un cas d'absence de réciprocité entre les obligations des parties non justifiée objectivement, de défaut de contrepartie suffisante ou de disproportion entre les obligations des parties². La responsabilité de l'entreprise qui a imposé une ou plusieurs clauses déséquilibrées à un partenaire pourra, selon le droit algérien et français, être mise en jeu. Ont déjà été sanctionnés en France et de façon révolutionnaire certains déséquilibres comme par exemple des délais de paiement asymétriques. En effet, des contrats contenaient des obligations en faveur des distributeurs et au détriment des fournisseurs se trouvant dans une position de faiblesse.

Les délais en question étaient longs pour payer les marchandises du fournisseur, mais plus courts pour régler les services du distributeur. la clause imposant aux fournisseurs un délai de 30 jours pour le règlement des prestations de services de coopération commerciale à compter de la date d'envoi de la facture alors que le paiement des marchandises par le distributeur auprès de ces mêmes fournisseurs s'effectue dans des délais beaucoup plus longs (30, 45, 50 ou 60 jours) et le fait que cette clause soit systématique, qu'il n'y ait aucune négociation à son sujet et qu'elle aboutisse à créer un véritable écart dans les délais de paiement entre les parties. En l'espèce, le distributeur (le GALEC) ne justifiait pas que d'autres clauses du contrat permettaient de rééquilibrer les obligations des parties.

Dès lors, compte tenu de ces éléments, une telle distorsion entre le GALEC et ses fournisseurs résultant de la clause de délai de 30 jours imposée à ces derniers est constitutive d'un déséquilibre significatif³. Aussi ont été sanctionnées des clauses de révision de prix non symétriques. Même le prix n'échappe pas au contrôle fait par les magistrats français sur le fondement des clauses abusives.

¹ DISSAUX et Ch. JAMIN, *Projet de réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations, Rendu public le 25 février 2015: commentaire article par article*, Dalloz, 2015 (suppl. du Code civil 2016). P. 271.

² Pour se renseigner sur l'évolution de la jurisprudence française en matière de déséquilibre significatif, lire L. VOGEL et JOSEPH VOGL, *Déséquilibre significatif: quelles sont les principales évolutions de la jurisprudence?* droit-des-affaires.effe.fr. 7 juin 2017.

³ Cass. com., 27 mai 2015, n°14-11.387.

Ainsi, une clause de révision des tarifs pour laquelle il n'existe aucune réciprocité dans ses conditions de mise en œuvre selon que l'initiative de remise revient au distributeur ou aux fournisseurs. Une baisse de tarif initiée par le distributeur rendant systématique et immédiate la révision de l'accord et faisant peser sur les fournisseurs une obligation de renégocier, tandis que ces derniers doivent justifier d'éléments « *objectifs sur la base desquels ils entendent procéder à une augmentation* »¹.

La cour de cassation française a aussi considéré de déséquilibrée la clause relative au taux de service dont le caractère est général et imprécis et qui prévoit un système automatique de pénalité en cas de non-respect par les fournisseurs d'un taux de service minimum. Selon la haute juridiction française cette clause entraîne une disproportion entre le manquement invoqué et la sanction prononcée qui est dépourvue de réciprocité et de contrepartie et pour laquelle le critère d'application est inconnu².

De manière claire, le texte appliqué dans les affaires ci-dessus vise tout rapport de force économique déséquilibré entre les parties se traduisant par l'imposition de clauses non réellement négociées. A travers l'ensemble de la jurisprudence produite par les juges français, le message que ces derniers voulaient faire passer aux opérateurs économiques est l'interdiction pure et simple du déséquilibre significatif entre partenaire commerciaux et économiques³. Imposer des clauses à son profit exclusif devient donc inutile car elles seront inefficaces une fois que la victime fait appel à la justice.

¹ Cass. com., 3 mars 2015, n° 13-27.525.

² Cass. com., 3 mars 2015, n° 13-27.525.

³La doctrine française détecte quatre tendances importantes caractérisant la jurisprudence française à propos du contrôle de l'équilibre contractuel: **un périmètre élargi, une appréciation contractuelle globale, une précision progressive de la notion de clause abusive et une extension du champ du contrôle**, selon cette doctrine, sans doute excessive, qui va jusqu'au contrôle du prix et de ses composantes alors que même le droit de la consommation ne va pas aussi loin. L. VOGEL, J. VOGEL, Déséquilibre significatif: quelles sont les principales évolutions de la jurisprudence ? droit-des-affaires.efe.fr. 7 juin 2017.

Le législateur français a, par les textes en vigueur et les moyens mis en œuvre¹, dépassé le législateur algérien dont la loi demeure abondante mais inefficace². Concernant les moyens et d'après l'article L. 442-6, III du Code de commerce, le Ministre chargé de l'Economie ou le Ministère Public peuvent demander au juge saisi d'ordonner la cessation des pratiques contractuelles abusives entre professionnels, faire constater la nullité des clauses ou contrats illicites, demander le prononcé d'une amende civile ainsi que la réparation des préjudices subis³. En droit algérien point de trace d'une disposition semblable.

¹ Pour la lutte contre le déséquilibre contractuel de façon générale, le législateur français prévoit trois textes aux champs d'application distincts :

L'article 1171 du Code civil, de droit commun limite la "chasse" au déséquilibre significatif aux "*contrats d'adhésion*" et hors clause relative à "*l'objet principal du contrat ni sur l'adéquation du prix à la prestation*" donc aux clauses "marginales", en tant qu'elles ne concernent pas l'essentiel du contrat, l'objet et le prix, avec pour sanction la clause réputée non écrite.

L'article L. 212-1 C. consom. Limité aux contrats entre professionnel et consommateurs et, idem, limité aux clauses "marginales" et même sanction.

L'article L.442-6, I, 2° C. com., pour les relations entre commerçants, mais sans limite, en tout cas posée dans le texte, sanction responsabilité (délictuelle, contractuelle?) et surtout punitive dommages et amende civile par le jeu de l'article L. 442-6, III, dit "action du ministre ».

² En plus du retard accusé par le législateur algérien en matière de textes spéciaux, l'accent doit être mis également sur la non-activité de l'institution majeure en matière de contrôle des relations en agents économiques. Suite à un séminaire de sensibilisation sur la concurrence organisé par le ministère du commerce algérien en collaboration avec la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (Cnuced), le rapport final de l'audit, présenté par un expert de la Cnuced, Philippe Brusick, préconise de consacrer l'indépendance du Conseil de la concurrence en le plaçant sous l'autorité du gouvernement au lieu du ministère de Commerce. Cette organisation onusienne a également mis en exergue l'importance d'accorder des prérogatives et des moyens supplémentaires à ce Conseil pour qu'il puisse jouer sa mission de contrôle des pratiques anticoncurrentielles et de sanction pécuniaire.

³ En application de l'article D 442-3 du code de commerce et son annexe 4-2-1 relatifs aux litiges commerciaux, le contentieux fondé sur l'article L. 442-6 du code de commerce relatif aux pratiques restrictives de concurrence, qui englobe notamment les notions de déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties et de rupture brutale de relation commerciale établie, relève en appel de la compétence exclusive de la cour d'appel de Paris. Cette règle faisait jusqu'à présent l'objet d'une application extensive par la cour de cassation. aux termes d'un arrêt du 29 mars 2017, confirmé par un second arrêt du 26 avril 2017, la haute juridiction, opérant un revirement de jurisprudence, a cependant jugé que dans certaines situations, ces litiges peuvent échapper à la compétence exclusive de la cour d'appel de Paris et être valablement portés devant une autre cour d'appel. Cass. Com., 29 mars 2017, n°15-24241. Cass. Com., 26 avril 2017, n°15-26780.

Le législateur algérien investit le représentant du ministre chargé du commerce dûment habilité s'il peut et de plein droit de présenter des conclusions écrites ou orales à propos des infractions sur la loi 04-02 auprès de juridictions concernées¹.

B) Le contrôle du contenu du contrat :

Le contrôle du contrat se fait tant par un contrôle de la formation du contrat que par un contrôle du contenu du contrat. Le code civil édicte certaines règles pour que les contrats soient légalement formés. Quant au contenu du contrat, il est compris par l'ensemble des obligations contractuelles. Le contrôle de ce contenu est envisagé pour lutter contre les clauses qui créent un déséquilibre manifeste entre les parties. Il s'agit d'abord de mettre en lumière ces clauses abusives pour ensuite démontrer que l'appréciation du déséquilibre s'effectue au regard de l'économie générale du contrat et non clause par clause.

1) Illustration des clauses susceptibles de caractériser un déséquilibre contractuel

A l'instar du droit de la consommation, l'objectif des dispositions sur le déséquilibre contractuel, est la protection du faible à l'égard du fort, notamment, dans les relations entre partenaires commerciaux. Notons ici qu'à la différence du législateur algérien, le législateur français avait comme intention particulière de protéger le secteur de la grande distribution². Le législateur français a, par la suite, décidé de ne pas restreindre le champ d'application de l'article L. 442-6, I, 2° du Code de commerce aux seules relations entre fournisseurs et distributeurs.

Selon certains auteurs, cet élargissement peut être expliqué par le fait que depuis des années, des critiques sont formulées à l'encontre du législateur qui ne s'intéresserait qu'à la grande distribution³. Le dispositif est donc applicable à l'ensemble des relations entre professionnels dès lors que l'auteur du déséquilibre incriminé est un commerçant, un industriel ou une personne immatriculée au répertoire des métiers.

¹ L'article 63 de la loi n° 04-02 du 5 Jomada El Oula 1425 correspondant au 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales.

² C. BERLAUD, Le déséquilibre significatif dans la grande distribution, Gaz. Pal. 14 févr. 2017, n° 287h2, p. 34.

³M. BEHAR-TOUCHAIS, « Le déséquilibre significatif à deux vitesses » JCP G. 2015, doct. 603.

Force est de constater qu'en droit algérien et français existent deux régimes d'interdiction du déséquilibre contractuel. Le droit civil nous présente un régime commun appliqué aux contrats d'adhésion, et le droit spécial sanctionne toute disproportion contractuelle, dont l'une des parties est un commerçant. De ce fait, les dispositions sur le déséquilibre contractuel et le droit commun des contrats paratgent les mêmes préoccupations et appliquent les mêmes principes pour contrôler la justice contractuelle entre les agents économiques. Certains auteurs algériens affirment qu'en est en présence d'une complémentarité hors de toute scission franche entre les deux disciplines¹.

-Les clauses abusives issues du droit commun:

Le code civil algérien comme le code napoléonien ont été des précurseurs dans l'élaboration de certaines règles sanctionnant l'existence d'un déséquilibre entre les contractants par l'interdiction systématique des clauses considérées comme abusives. Le code civil algérien ne donne aucune définition à la clause abusive, bien qu'il soit question dans d'autres articles de notions qui ont le même sens. Il y a lieu de citer ici l'abus de droit, l'enrichissement sans cause et la lésion. L'absence de cause peut également être assimilable à une clause abusive qui justifie l'annulation du contrat en entier ou en partie. Par ailleurs, la bonne foi et le devoir de loyauté sont exigés par les deux législateurs pour palier à tout déséquilibre contractuel. Au-delà de ces principes généraux, le code civil contient des articles pour lutter contre les clauses abusives procurant à une partie des avantages exorbitants, au détriment de l'autre partie. Parmi ces clauses, il faut citer:

a) La clause pénale:

Depuis longtemps, la méfiance de la doctrine et de la jurisprudence à l'égard des clauses pénales ne cesse d'accentuer. Les nombreux abus apparus dans certaines formes de contrats, notamment en matière de relations d'affaires, ont suscité une quantité de théories visant à permettre de réduire, voire d'annuler les clauses excessives². En droit français, les études à propos de la clause pénale ont inspiré la réforme du code civil en 1975³.

¹ A. FILALI, le droit de la consommation: une adaptation du droit commun des contrats. In les annals N° 27-T 01/2015. P. 34.

² D. MAZEAUD, *La notion de clause pénale*. In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 45 N°3, Juillet-septembre 1993. pp. 721-722.

³ La loi du 9 Juillet 1975 en modifiant les articles 1152 et 1231 du Code Civil, a introduit dans le droit français la révision judiciaire de la clause pénale. Jusqu'alors s'appuyant sur le

Les efforts de la doctrine et de la jurisprudence pour faire évoluer la clause pénale en droit français trouvaient une part de leur justification dans la volonté d'empêcher que la clause pénale ne soit «l'instrument de la tyrannie des groupes et des puissances financières en mesure de mobiliser et même de monopoliser toutes les ressources d'un système juridique»¹. Souvent les auteurs français ont vu en la clause pénale non un élément du contrat comme les autres, mais plutôt un « accord exorbitant de justice privée qui dépouille l'autorité judiciaire d'une parcelle de son pouvoir»². En droit algérien, le législateur n'a donné aucune définition à la clause pénale en se limitant à confirmer son caractère légitime à travers les articles 183, 184, 185, 186 et 187 du code civil. Le législateur français définit la clause pénale à l'article 1226 du code civil qui dispose que : « La clause pénale est celle par laquelle une personne, pour assurer l'exécution d'une convention ; s'engage à quelque chose en cas d'inexécution. » il ajoute à l'article 1229 que : « La clause pénale est la compensation des dommages et intérêts que le créancier souffre de l'inexécution de l'obligation principale. Il ne peut demander en même temps le principal et la peine, à moins qu'elle n'ait été stipulée pour le simple retard. ». En commentaire à ces deux articles, la doctrine française procède à une distinction entre la clause pénale qui tend à faire éviter l'inexécution des obligations et la clause d'indemnisation contractuelle qui fixe préalablement le montant de l'indemnisation³.

La réforme du droit des contrats en France, issue de l'ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 et de la loi n° 2018-287 du 20 avril 2018 la ratifiant, a introduit un nouvel article 1231-5 dans le Code civil, relatif à la clause pénale. Cette disposition synthétise entre les anciens articles 1126 et suivants qui étaient spécifiquement consacrés aux clauses pénales et l'article 1152 qui était consacré en général à toutes les clauses d'indemnisation forfaitaire⁴.

principe de l'autonomie de la volonté, la jurisprudence française était fermement attachée au principe de l'immutabilité des clauses pénales. "Désormais le Juge peut modérer ou augmenter la peine qui avait été convenue si elle est manifestement excessive ou dérisoire. Toute stipulation contraire sera réputée non écrite"

¹ G. CORNU, obs. Rev. trim. dr. civ., 1971, p. 167 et s. ; B. BOCCARA, «La réforme de la clause pénale: conditions et limites de l'intervention judiciaire», J.C.P., 1975,2742, n° 19.

² G. CORNU, ibid. J. CARBONNIER parle d'«une combinaison qui tend à empiéter sur la fonction judiciaire de l'Etat» (Droit civil, t. II, 4e éd., n° 162, p. 543).

³ D. MAZEAUD, la notion de clause pénale , préface de chabas, LGDG ,Paris, 1992 , p. 56.

⁴Nouvel article 1231-5 du code civil français: « Lorsque le contrat stipule que celui qui manquera de l'exécuter paiera une certaine somme à titre de dommages et intérêts, il ne peut être alloué à l'autre partie une somme plus forte ni moindre. Néanmoins, le juge peut, même

Si la validité de la clause pénale ne pose pas de difficulté en droit commun des contrats tant en droit algérien que français, son étendue est parfois remise en cause par des règles spéciales. En application des dispositions relatives à l'interdiction du déséquilibre contractuel, une clause pénale peut constituer une pratique contractuelle abusive ou une pratique restrictive de concurrence. Au vu de l'article L. 442-6, I, 2° du Code de commerce, la Cour d'appel de Paris a décidé « *que la stipulation de pénalités en cas de mauvaise exécution par une des parties des obligations spécifiques lui incombant, ne constitue pas un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, dès lors que les manquements éventuels de l'autre partie sont également sanctionnés* »¹.

Cette même cour et pour un litige dont l'objet était un contrat de bail décide en somme que la clause résolutoire qui prévoit également une pénalité, par principe, « *n'est pas de nature à créer un déséquilibre significatif en défaveur du locataire dès lors qu'elle vise d'une part à contraindre ce dernier à l'exécution du contrat, d'autre part à réparer forfaitairement le préjudice effectivement subi par le bailleur en cas de résiliation de la convention* »².

En droit algérien et à l'instar du droit français, la loi fait couvrir le débiteur de cette clause de la protection du juge. En effet, l'article 184 investit le juge du pouvoir de réduire le montant de la clause pénale lorsque le préjudice subi par le créancier est moindre. Le juge instaure de ce fait l'équilibre entre les contractants. De surcroît, le code civil algérien accorde au débiteur de cette clause, en vertu de l'article 281 alinéa 02 un délai de grâce pour se libérer du montant de cette clause.

d'office, modérer ou augmenter la pénalité ainsi convenue si elle est manifestement excessive ou dérisoire.

Lorsque l'engagement a été exécuté en partie, la pénalité convenue peut être diminuée par le juge, même d'office, à proportion de l'intérêt que l'exécution partielle a procuré au créancier, sans préjudice de l'application de l'alinéa précédent.

Toute stipulation contraire aux deux alinéas précédents est réputée non écrite.

Sauf inexécution définitive, la pénalité n'est encourue que lorsque le débiteur est mis en demeure ».

¹CA Paris, 7 oct. 2016, RG n°13/19175

²CA Paris, 15 avr. 2016, RG n°13/19134 ; *adde* CA Paris, 3 juin 2016, RG n°13/20153

Tant en droit algérien qu'en droit français, le pouvoir de révision du montant de la clause par le juge est une disposition d'ordre public et toute stipulation contraire est réputée non écrite¹.

b) La clause limitative ou exonératoire de responsabilité:

En droit algérien, comme en droit français, les dispositions portant sur la responsabilité contractuelle sont supplétives, et les parties pourront dès lors les modaliser à leur souhait. Le débiteur d'une obligation pourra dès lors prévoir contractuellement, par le biais d'une clause, que sa responsabilité sera allégée ou s'exonérer de sa responsabilité². Lorsqu'elles sont insérées dans un contrat, les clauses limitatives ou exonératoires de responsabilité ont pour objectif de réduire ou supprimer la responsabilité du commerçant au sens large du terme dans divers cas: faute lors de l'exécution, non-exécution du contrat, dommage causé au client par l'exécution du contrat... . Ces clauses peuvent également prévoir que le débiteur sera exonéré de sa propre responsabilité, mais également de la responsabilité du fait d'autrui (mandataire, sous-traitant, employé, ouvrier...)³. A l'instar de son homologue français le législateur algérien opère, à l'article 178 du code civil, une distinction entre la clause limitative et la clause exonératoire de responsabilité.

¹En droit algérien l'article 90 du code civil issu de la loi 05 – 10 du 20 juin 2005 investit le juge algérien, sans préjudice des dispositions spéciales relatives à la lésion dans certains contrats, du pouvoir de réduire les obligations du contractant lésé. De même le législateur français admet à l'article 1231-5 du Code Civil qu'il arrive en effet que la volonté dominante d'une partie amène le Juge à réviser le contrat de façon à rétablir un équilibre entre les contractants. Ainsi la clause pénale figurant dans un contrat prévoyant qu'à défaut d'exécution le cocontractant devra une indemnité, peut être modifiée par le Juge français si son montant est manifestement excessif ou dérisoire.

² M. BOUDALI, Lutte contre les clauses abusives dans les contrats (étude comparée) .D.F.P.D. 2007, p. 25.

³ Le législateur algérien prévoit la responsabilité de l'acte d'autrui dans les articles 134, 135, 136, 137 du code civil. Néanmoins, l'ensemble de ces articles ont été modifiés par la loi 05 – 10 et notamment l'article 135 qui a été carrément supprimé. De plus, certains auteurs, comme le professeur Ali Fellali, sont d'accord avec cette modification qui vient s'aligner sur la jurisprudence française en mettant, selon cet auteur, fin aux divergences relevées par d'autres auteurs dans l'ancien texte A. Fillali, "l'émergence d'un nouveau droit de l'indemnisation des dommages corporels" ouvrage commun entre l'Université d'Alger 1 et l'Université de Pau France, 50ème anniversaire de l'indépendance nationale. Introduction générale, p. 16. Le professeur Viallard critiquait le texte algérien avant sa modification en ce qu'il insistait sur l'existence d'un pouvoir de direction et de surveillance de la part du commettant sur son préposé pour engager la responsabilité du premier de l'acte illicite du deuxième. A. VIALARD, Droit civil algérien, la responsabilité civile délictuelle, OPU 1980, p 80.

La clause limitative de responsabilité, selon le texte algérien, est celle par laquelle il est prévu par avance que l'inexécution du contrat ou d'une obligation du contrat ne donnera lieu qu'à une indemnité ne pouvant pas excéder un certain montant¹. Le législateur algérien laisse la liberté aux parties de fixer à l'avance le montant de la réparation, soit dans le contrat, soit dans un acte ultérieur. Dans le cadre de l'article 1150 du Code civil français, les clauses limitatives ou exonératoires de réparation en matière de responsabilité contractuelle sont, en principe, valables², sauf disposition législative particulière contraire³. Ces clauses sont en droit français des clauses abusives dans les contrats conclus par les professionnels avec des consommateurs ou non-professionnels⁴.

Pour le juge français, ces clauses sont par principe valables lorsqu'elles sont insérées dans les contrats conclus entre professionnels, sauf si elles sont relatives au manquement à une obligation essentielle⁵, ou lorsqu'elles créent un déséquilibre significatif⁶. En outre, la jurisprudence française enseigne qu'on ne peut pas opposer une clause limitative de responsabilité en cas de faute lourde, définie comme « un comportement d'une extrême gravité, confinant au dol et dénotant l'inaptitude du débiteur de l'obligation à l'accomplissement de la mission contractuelle qu'il a acceptée »⁷. En dehors de ces hypothèses, la clause limitative de responsabilité demeure admise par la haute juridiction française tant elle permet d'encadrer par avance la détermination ultérieure faite par le juge du préjudice indemnisable⁸. La mise en œuvre des dispositions interdisant le déséquilibre manifeste ou significatif concerne donc toute obligation contractuelle (prestations de service, ventes, etc.), implique donc, afin de déterminer l'existence d'une soumission ou d'une tentative de soumission à un

¹ Article 183 du code civil algérien.

² Cass. 1^{ère} civ., 19 janvier 1982, n° 80-15.745

³ Certaines lois spéciales condamnent également ces clauses. Il en va ainsi en matière de transport terrestre de marchandises de l'article L. 133-1 al. 1 du code de commerce. C'est le cas également des hôteliers en application de l'article 1953 al. 2 et 3 du code civil. De même sont prohibées les clauses qui visent à écarter ou limiter la responsabilité du fait des produits défectueux (art. 1386-15 du code civil).

⁴ Code de la consommation français, art. R.132-1. « Dans les contrats conclus entre professionnels et non-professionnels ou consommateurs, sont abusives les clauses qui ont pour objet ou pour effet de créer, au détriment du non-professionnel ou du consommateur, un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat. »

⁵ Cass. com., 22 octobre 1996, n° 93-18632.

⁶ Dans ce cas, le juge revient à l'application des dispositions de l'article L.442-6, I, 2° du code de commerce français.

⁷ Cass. com., 3 avril 1990, D. 1990. 114.

⁸ Com., 29 juin 2010, n° 09-11841 Sté Faurecia c/ Sté Oracle

déséquilibre significatif, un examen *in concreto* des dispositions contractuelles mises en cause.

De manière générale, il ressort de la jurisprudence que les clauses non réciproques, potestatives, disproportionnées, imprécises, non négociables et/ou justifiées par aucun impératif sont susceptibles de caractériser un déséquilibre significatif. Toutefois, la Cour de cassation a précisé également que la caractérisation du déséquilibre significatif doit être fondée sur une analyse concrète et globale de la convention régissant les relations entre les parties et pas uniquement sur une analyse clause par clause¹. Ainsi, en présence d'une clause déséquilibrée, il appartient à la partie économiquement forte de démontrer l'existence d'autres dispositions permettant de rééquilibrer le contrat. Le contrôle de l'équilibre contractuel est donc facilité en distribution automobile par l'énumération de pratiques abusives par les dispositions de l'article 29 de la 04 – 02 en droit algérien et l'article L. 442-6 du code de commerce français, qui regroupe la quasi-totalité des pratiques restrictives de concurrence. En cas de conflits, les magistrats considèrent en France que les clauses contractuelles qui sont interdites de plein droit et encourent la nullité en vertu de l'article L. 442-6 II du code de commerce seront qualifiées d'engagements déséquilibrés, à l'issue d'une analyse clause par clause. En effet, les dispositions contractuelles devront être examinées, en fonction des faits, du contexte, de la situation des parties et même de l'économie globale du contrat². Si cette dernière façon de procéder était retenue par les juges en matière de distribution automobile, une clause déséquilibrée à première vue pourra ne pas être sanctionnée si le déséquilibre inhérent à celle-ci est contrebalancé par une autre disposition contractuelle³.

¹La cour de cassation française affirme que le déséquilibre significatif doit faire l'objet d'une analyse globale et concrète du contrat. Par deux arrêts rendus le 3 mars 2015 dans les affaires Eurauchan (Cass. com., 3 mars 2015, n° 13-27.525.), et Provera (Cass. com., 3 mars 2015, n° 14-10.907.), la Cour de cassation a prôné une appréciation des clauses dans leur contexte, au regard de l'économie générale du contrat. Au regard de cette méthode d'analyse, il est permis de dire qu'une clause qui crée un déséquilibre significatif dans un contrat peut parfaitement être licite dans un autre contrat si celui-ci comporte des stipulations permettant de procéder à un juste rééquilibrage.

² La décision du Conseil constitutionnel français du 10 juin 1998 révèle que l'économie du contrat, comme moyen d'appréciation de l'équilibre contractuel, influe sur la force obligatoire du contrat, en ce que cette notion sert à limiter le pouvoir du législateur de porter atteinte au contrat. Décision 98-401 DC, JO 14 juin 1998, p. 9033 ; RTD Civ. 1998 p. 796, obs. N. MOLFESSIS.

³ Force est de constater que la distribution automobile est un secteur qui souffre de problèmes structurels résultant, notamment, de la fluctuation du marché des matières premières (variation du prix du cuivre, de l'acier, etc.). Ainsi, le rééquilibrage des engagements

Cette question prend toute son ampleur dans la distribution automobile, au regard de l'évolution des règles applicables aux dispositions contractuelles en droit communautaire¹. L'incidence de la règle sur le déséquilibre significatif dans le secteur automobile prend toute son importance, s'agissant d'une activité soumise à des contraintes très lourdes et, de surcroît, en pleine évolution à la fois au regard de la réglementation communautaire et des mutations économiques du secteur.

2) Le contrôle de l'ensemble contractuel

Après l'adoption de la notion du déséquilibre contractuel, la jurisprudence française n'était pas stable et privilégiait généralement une appréciation clause par clause, à l'instar du droit de la consommation². Or, la doctrine avait toujours insisté, dès l'introduction de l'article L. 442-6, I, 2° dans le Code de commerce, qu'il serait nécessaire d'effectuer une rupture avec le droit de la consommation qui serait, de fait, inadaptée à la vie des affaires³. Un auteur français affirme que « *le déséquilibre ne devrait pas s'examiner« ligne à ligne », clause par clause mais au contraire globalement* »⁴. En effet, cette position doctrinale trouve sa justification dans le fait qu'en droit de la consommation, c'est la clause qui est abusive, alors qu'en droit de la concurrence c'est l'obligation. Selon les auteurs, il conviendrait donc, compte-tenu de la spécificité de contrats commerciaux qui laissent place à une négociation, de ne pas sanctionner le déséquilibre de la clause si celle-ci est contrebalancée par une autre clause⁵.

contractuels peut être prévu par les parties en insérant les clauses de type indexation, variation, ou encore sauvegarde (dite « *clause de hardship* »), lesquelles ont précisément pour finalité d'adapter les clauses contractuelles aux difficultés économiques venant perturber le consensus établi à l'origine de la relation.

¹M. CHAGNY, « *Le nouveau cadre réglementaire européen applicable au secteur automobile: le retour au droit commun aura bien lieu* », RDLC 2011/26, n° 1766.

²J. CALAIS-AULOY, « Les clauses abusives en droit français », REDC 1988, p. 287

³Éric CHEVRIER, « Déséquilibre significatif: QPC sur l'article L. 442-6-1 », Recueil Dalloz, p. 2508, 2010.

⁴ROBERT SAINT-ESTEBEN, « L'introduction par la loi LME d'une protection des professionnels à l'égard des clauses abusive; un faux ami du droit de la consommation », Revue des contrats, n°3, 1^{er} juillet 2009.

⁵Le doyen MESTRE a été parmi les premiers auteurs français à s'interroger, dans une note de jurisprudence, sur une nouvelle méthode d'apprécier le contenu du contrat. L'interrogation vient, en ses propres propos, comme suit: «Après la bonne foi, dont on connaît et vient encore de constater l'importance dans le droit contemporain de l'exécution du contrat, va-t-on assister à l'avènement d'une nouvelle notion: celle de l'économie du contrat? ». JACQUES MESTRE, « L'économie du contrat », RTD civ 1996, p 901.

En d'autres termes, la stipulation contractuelle peut bien être déséquilibrée pourvu que le contrat dans son ensemble ne le soit pas. Ce n'est que très récemment, le 3 mars 2015, que la Cour de cassation est venue se prononcer sur les modalités d'appréciation des clauses qui créent un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties¹. En l'espèce, il était reproché aux juges du fond de ne pas avoir appliqué la méthode de l'article L. 132-1 du code de la consommation qui consiste à prendre en considération tout le contrat ainsi que le contexte ayant présidé à sa conclusion pour apprécier le caractère de «déséquilibre significatif». Ils avaient en effet considéré que la seule présence des clauses litigieuses dans le contrat suffisait à établir un déséquilibre significatif sans chercher à prendre en considération les négociations. Une situation qui a pour effet de renverser la charge de la preuve auprès du cocontractant, qui est alors obligé de prouver l'absence de déséquilibre significatif réel.

Les juges de la chambre de commerce de la Cour de Cassation décident à juste titre que la «caractérisation d'un déséquilibre significatif fondée sur l'article L442-6, I, 2° du Code de commerce doit résulter d'une appréciation globale du contenu du contrat, des résultats de sa négociation et des modalités de son exécution.»². La cour de cassation confirme ainsi les arrêts d'appel, lesquels sanctionnaient les distributeurs incriminés sur ce fondement³. Les juges de la haute juridiction confirment donc le principe selon lequel s'impose une appréciation globale et concrète du contrat litigieux, sans qu'il soit nécessaire de vérifier les effets du déséquilibre. Ils affirment également, dans la logique d'une appréciation globale, que si la convention comporte des clauses favorisant les fournisseurs, les juges n'ont pas à retenir le déséquilibre significatif s'il est établi que les clauses se compensent⁴. Arme puissante, qualifiée de « *monstre juridique* » par un auteur français⁵, cette disposition séduit aussi bien le Ministre de l'économie que les partenaires commerciaux, comme l'atteste le contentieux important en la matière. Pourtant, une analyse de la jurisprudence rendue sur ce fondement en 2014, fait constater que malgré son succès, le déséquilibre est très rarement retenu.

¹ Cass. com, 3 mars 2015, n°13-27.525. Cass. com, 3 mars 2015, n°14-10.907.

² Ibid

³ Cour d'Appel de Paris, 20 novembre 2013, n°12/04791.

⁴D. FENOUILLET, « Le juge et les clauses abusives », *RDC* 2016/2, p. 358.

⁵ E. GICQUIAUD, « Le contrat à l'épreuve du déséquilibre significatif », *RTD Com.*, 2014, p. 267.

En effet, les conditions exigées font régulièrement défaut. Le législateur français a, par ailleurs, précisé que le caractère abusif d'une clause s'apprécie en tenant compte du contrat dans son ensemble, de son économie générale. Cette règle n'est qu'une reprise de l'article 1161 du Code civil selon lequel « les clauses des conventions s'interprètent les unes par les autres »¹. Conformément au droit commun tant en Algérie qu'en France, la charge de la preuve du déséquilibre significatif pèse sur la partie qui l'invoque. Il convient donc au partenaire lésé de rapporter « *la preuve de l'absence réelle de négociation ou de l'existence de pression* », la contrainte pour accepter la clause contestée, ou encore la vaine tentative de la renégocier. Pour obtenir des dommages et intérêts, il faudra en outre démontrer un préjudice distinct, non réparé par l'annulation de la disposition litigieuse². Pour ce qui est du cadre juridique algérien, le législateur est appelé à faire développer, à l'instar de son homologue français, un droit spécial des clauses abusives dans les relations B to B.

Section 02: la recherche de l'équilibre contractuel dans la distribution automobile

La notion de déséquilibre significatif était initialement destinée à corriger des situations supposées d'abus de puissance des distributeurs sur leurs fournisseurs intéressant le secteur de la grande distribution. Les premières décisions jurisprudentielles résultaient d'ailleurs d'actions introduites par des fournisseurs ne pouvant plus rivaliser contre de puissants groupes de la grande distribution³. Très rapidement après l'introduction de la loi de modernisation de l'économie⁴, l'article L 442-6 du code de commerce français aura vocation à s'appliquer à toutes activités de production, de distribution ou de service ainsi qu'à toutes obligations contractuelles, quelle qu'en soit la nature.

¹S. GAUDEMET, « Quand la clause abusive fait son entrée dans le Code civil », *Contrats, conc. consom.* 2016, dossier 5 (n° 5, p. 27).

² Un arrêt très récent rendu le 16 mai 2018 par la Cour d'Appel de Paris (RG n° 17/11187) rappelle que l'article L442-6.I-2° du Code de Commerce est applicable non seulement aux clauses contractuelles déséquilibrées, mais également aux pratiques entre les partenaires commerciaux. Selon les juges français, la double preuve à apporter par la victime est d'une part, celle de la soumission ou de la tentative de soumission, et d'autre part, l'existence d'obligations créant un déséquilibre significatif. Les pratiques sont appréciées dans leur contexte, au regard de l'économie de la relation contractuelle. La cour affirme enfin que la preuve d'un rééquilibrage du contrat par une autre clause, ou pratique, incombe à l'entreprise mise en cause.

³ N. LAJNEF, « Les déséquilibres dans les contrats d'affaires: cinq ans après », *Revue Lamy Concurrence*, n°39, avril-juin 2014.

⁴ La loi de modernisation de l'économie (LME) est une loi du 4 août 2008, publiée au JORF du 5 août 2008.

Les contrats de franchise comme tous les contrats de distribution, quel qu'en soit l'objet, peuvent aussi être concernés. Ainsi, le secteur de l'automobile se voit assujéti à l'application de cette prohibition dans toute construction contractuelle lors de sa formation ou son exécution. L'application éventuelle de la prohibition doit également être envisagée aussi bien en amont, dans les relations entre équipementiers et constructeurs (paragraphe 01), qu'en aval, dans les rapports entre ces derniers et les distributeurs (paragraphe 02).

Paragraphe 01: le contrôle en amont (équipementiers - constructeur)

Bien que conçues à l'origine en France pour encadrer les pratiques hors la loi de la grande distribution, les dispositions de l'article L. 442-6 trouvent leur application dans les relations interentreprises industrielles et interdisent la plupart des pratiques abusives rencontrées dans le monde de la soustraction industrielle. Dans l'industrie automobile, les constructeurs entretiennent des relations tendues avec leurs partenaires en amont. En effet, la puissance des constructeurs comme donneurs d'ordre, alliée à la dépendance des fournisseurs que sont les équipementiers conduisaient naturellement à un déséquilibre tombant dans le champ d'application de la réglementation prévue pour sanctionner cette situation.

En amont, l'application de la réglementation sur l'équilibre contractuel vise directement la relation de sous traitance automobile et l'apparente asymétrie entre les obligations du donneur d'ordre (le constructeur) et son fournisseur (l'équipementier). En amont toujours, et alors que la place des équipementiers assurant la conception d'éléments de plus en plus significatifs est reconnue de tous, les rédacteurs des contrats conclus entre ceux-ci et les constructeurs devront veiller à ne pas instaurer des engagements déséquilibrés, notamment en matière de pénalités de retard ou de clauses de renégociation.

A) Le déséquilibre significatif résultant de la puissance des constructeurs:

Le contrôle est sollicité sur le contenu des contrats du constructeur avec ses partenaires en amont, et ce au regard des dispositions du titre IV du livre quatrième du code de commerce français¹, des dispositions françaises et européennes relatives aux pratiques anticoncurrentielles, ainsi que d'un code de bonnes pratiques qui serait applicable à la filière concernée².

En droit algérien, point de trace d'une réglementation spéciale de la sous-traitance industrielle. Ainsi, la relation entre constructeur et équipementier est régie en droit algérien par les dispositions générales issues du code civil et prévues aux articles 564 et 565. Le législateur algérien a introduit ces dispositions à l'occasion des règles applicables au contrat d'entreprise. Les deux articles prévus pour la sous-traitance démontre que le législateur la qualifie de contrat par lequel une entreprise demande à une autre entreprise de réaliser la totalité ou une partie de son travail³. A l'alinéa 02 de l'article 564, le législateur cite une troisième partie qui est le maître d'ouvrage. L'article 565 est venu régir cette relation tripartite entre le sous-traitant, l'entrepreneur principal et le maître d'ouvrage.

La Commission européenne, quant à elle, a défini la sous-traitance dans une communication du 18 décembre 1978 comme une opération dans laquelle une entreprise, le donneur d'ordres, charge, suivant ses directives, une autre entreprise, le sous-traitant, de la fabrication des produits, de la prestation de services ou de l'exécution des travaux qui sont destinés à être fournis au donneur d'ordres ou exécutés pour son compte⁴.

¹ Ce titre est intitulé «De la transparence, des pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées».

² Le Code de Performance et de Bonnes Pratiques constitue le socle des relations tout au long de la filière automobile française. Cet outil doit permettre aux différents acteurs de partager une vision commune, tant commerciale que technologique, sur l'avenir de l'automobile et de fonder une véritable relation client-fournisseur partenariale. Existe aussi en France La PFA qui est une association régie par la loi du 1er juillet 1901 et le décret du 16 août 1901. Elle a pour objet de contribuer à définir, coordonner et promouvoir les actions nécessaires à l'amélioration de la compétitivité et au renforcement de la filière automobile française.

³ Selon l'article 564, le législateur algérien interdit la sous-traitance lorsque l'entrepreneur est empêché par une clause contractuelle de recourir à un tiers pour exécuter ses obligations, ou lorsque ses mêmes obligations supposent, par la nature du travail, de faire appel à ses aptitudes personnelles.

⁴ Communication de la Commission européenne du 18 décembre 1978 concernant l'appréciation des contrats de sous-traitance au regard des dispositions de l'article 85

A la différence du droit algérien, la relation entre le donneur d'ordres et le sous-traitant est alors, en droit européen, une relation bipartite. En France, la sous-traitance est régie par la loi n° 75-1334 du 31 décembre 1975 qui définit la sous-traitance comme « l'opération par laquelle un entrepreneur confie par un sous-traité, et sous sa responsabilité, à une autre personne appelée sous-traitant l'exécution de tout ou partie du contrat d'entreprise ou d'une partie du marché public conclu avec le maître de l'ouvrage¹». Conscient de l'absence de la loi dans ce secteur et du manque de l'investissement via cette technique², le législateur est intervenu par l'adoption récente de la loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise qui est censée ouvrir de grandes perspectives au développement de la filière de sous-traitance en Algérie³. Néanmoins, le nouveau texte sur la PME ne donne aucune définition à la sous traitance, laissant de ce fait subsister la définitgion issue du code civil. En effet, le législateur se contente à l'article 30 de préciser que la sous-traitance est l'instrument privilégié de densification du tissu PME. Il ajoute à l'alinéa suivant qu'elle fait l'objet d'une politique de promotion et de développement visant le renforcement de la compétitivité de l'économie nationale⁴. En l'absence d'une règlementation spéciale, s'appliquent donc pour les relations entre constructeurs et équipementiers les dispositions issues de la loi 04-02 relatives aux pratiques commerciales et celles contenues dans la loi 03-03 relatives à la concurrence. Le législateur algérien insiste sur le respect de ces deux textes dans les relations contractuelles entre les agents économiques. En effet, l'article 02 du cahier des charges prévu pour l'activité de production et de montage automobile et issu du décret exécutif n° 17-344 utilise le terme « notamment » pour avertir les

paragraphe 1 du traité instituant la Communauté économique européenne (JOCE n° C 001, 3 janvier 1979, pp. 2 et 3).

¹ Au plan juridique, la sous-traitance rentre en France dans le concept de contrat d'entreprise, appellation moderne du contrat de louage d'ouvrage visé à l'article 1710 du code civil: « le louage d'ouvrage est un contrat par lequel l'une des parties s'engage à faire quelque chose pour l'autre, moyennant un prix convenu entre elles. »

² Selon MR. KAMEL AGSOUS, le président du réseau des bourses de sous-traitance et de partenariat, le nombre total des entreprises algériennes activant dans la sous-traitance industrielle ne dépasse pas actuellement les 900 entreprises, soit 10% des entreprises du tissu industriel. <http://infotraficalgerie.dz/>

³ Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).

⁴ Composée principalement de petites et de moyennes entreprises (PME), voire d'entreprises de taille intermédiaire (ETI), la sous-traitance en France réalise 77 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Selon le Centre national de la sous-traitance (CENAST), elle concerne 32 000 entreprises. Elle emploie 565 000 salariés. C'est donc un secteur économique de poids.

intervenants économiques sur l'obligation de respecter les dispositions législatives et réglementaires relatives à la concurrence et aux pratiques commerciales¹. Pour l'Algérie comme pour la France, cette multitude de textes souvent à caractère général répond à l'interdiction de la plupart des mauvaises pratiques dans le secteur automobile. A travers ces mauvaises pratiques, la partie en force qui est le constructeur, va tenter de soumettre ou soumettra effectivement son fournisseur en équipement de façon à créer un désavantage susceptible d'engager la responsabilité de celui par qui ce déséquilibre est arrivé. Afin de mieux détecter le comportement abusif du constructeur, la jurisprudence française pose deux éléments sur lesquels le contrôle doit s'appliquer².

1) Le contrôle de la commande ouverte en équipement automobile:

En matière d'industrie automobile, les fournitures de pièces par l'équipementier font l'objet de commandes passées par les constructeurs, dans lesquelles les engagements des parties doivent être réciproques et les conditions négociées, à la formation du contrat, entre les parties reprises et respectées. Or, une commande peut être fermée et précise de manière ferme les quantités, prix et délais. Elle peut être aussi ouverte sous la forme d'ordre d'achat portant sur un montant ou sur une quantité déterminée (en général, une grande quantité) et dont la livraison doit s'étaler sur une certaine période (trois mois, six mois, un an). Dans le cas d'une commande ouverte, les professionnels de l'automobile s'accordent à dire que le client constructeur s'engage à donner à son fournisseur à brefdélais une information complète sur les volumes prévisionnels de livraisons³.

¹ Art. 2. – « L'activité de production et de montage de véhicules, s'exerce dans le respect des dispositions législatives et réglementaires applicables, **notamment en matière de concurrence, de pratiques commerciales**, de protection du consommateur, de sécurité, d'hygiène, de salubrité, de travail, d'assurance et d'environnement. »

² Selon un rapport du ministère français de l'économie, de l'industrie et de l'emploi publié le 30 juillet 2010 et intitulé « Rapport sur le dispositif juridique concernant les relations interentreprises et la sous-traitance », la protection de la partie faible par l'article L. 442-6 reste une tâche très difficile. Selon ce même rapport, une PME hésitera toujours à intenter une action en justice contre un client abusif, de peur de perdre sa chalandise et de s'attirer une mauvaise réputation, surtout quand la concurrence fait rage comme actuellement. Seul le I, 5° de l'article L. 442-6 a donné lieu à une abondante jurisprudence. De fait, c'est une de ses rares dispositions que les sous-traitants n'hésitent pas à faire jouer. En effet, s'ils le font, c'est qu'ils se trouvent dans **une situation désespérée** et qu'ils n'ont plus rien à perdre. En revanche, la jurisprudence est mince sur les autres points. www.economie.gouv.fr

³ Même si les « conditions générales de ventes » (CGV) constituent le socle de la négociation, il peut advenir que celles du fournisseur soient intégralement rejetées par les « conditions générales d'achat » (CGA) imposées par le client constructeur sans aucune contrepartie ni

Les praticiens du droit de l'industrie automobile ont pour leur part immédiatement confronté le régime juridique de la commande ouverte et le concept du déséquilibre significatif. À l'évidence, le déséquilibre significatif était susceptible de trouver un champ d'application sur les pratiques industrielles liées à la commande ouverte¹. A quoi tenait cette évidence ?

La réponse à cette question réside dans l'apparente asymétrie entre les obligations des parties (donneur d'ordre/fournisseurs), laquelle relève de l'essence même de la notion de commande ouverte et qui, du fait de la nature excessivement vague du déséquilibre significatif tant en droit français qu'en droit algérien, est susceptible de tomber aisément sous le coup de cette disposition. Avant d'examiner comment la jurisprudence française a traité les réclamations des fournisseurs dans le cadre de contrats à commandes ouvertes, il convient de rappeler, d'une part, les spécificités juridiques de la commande ouverte et, d'autre part, ses potentielles fragilités au regard du déséquilibre significatif. La commande ouverte en industrie automobile se caractérise par l'absence d'engagement du constructeur tant sur la durée de la relation avec le fournisseur que sur le volume d'équipements automobiles à commander. A cela, il faut ajouter que les fournisseurs investissent parfois durement leurs moyens financiers sans maîtriser les dates de l'avancement du projet industriel ou du produit commandé au développement duquel ils ont, en général, fortement contribué. Enfin, une fois le lancement du produit décidé par le constructeur, les mêmes fournisseurs doivent faire face à d'inévitables variations de volumes de production dictées par la stratégie du constructeur selon les fluctuations du marché².

prise en considération des réserves émises par le fournisseur. Ainsi, certaines CGA précisent explicitement qu'elles sont réputées acceptées à réception de l'accusé de réception et en l'absence d'accusé de réception, que tout début d'exécution de la commande vaut acceptation expresse des CGA et renonciation du fournisseur à ses propres conditions.

¹ En France, l'entrée en vigueur de la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 marque une nouvelle étape dans la réforme des relations commerciales. Fournisseurs et distributeurs devraient ainsi pouvoir disposer d'une plus grande latitude dans les négociations commerciales. Toutefois, pour les contrats conclus à partir du 1er janvier 2009 et les appels de commandes postérieurs à cette date dans **le cas des commandes ouvertes**, d'un plafond légal de paiement de portée générale. Ainsi, en dehors des secteurs déjà réglementés, les parties ne pourront pas convenir d'un délai de paiement dépassant **45 jours fin de mois ou 60 calendaires à compter de la date d'émission de la facture**.

² « Crise automobile – Stratégies des constructeurs et équipementiers et régulation publiques ». IESF – Cahier N° 12 par le Comité Transports. Date: Avril 2013. <http://home.iesf.fr/>

Les dispositions de la loi et les principes de loyauté emportent qu'il y ait dans le contrat à commandes ouvertes un partage du risque industriel entre donneur d'ordre et fournisseurs. Cette absence d'engagement de la part du donneur d'ordre lui fait éviter le risque et peut s'expliquer par le fait que ce dernier ignore le volume de produits dont il a besoin pour la bonne fin du projet¹. En effet, au moment du lancement du projet, pour un véhicule automobile, le constructeur ne connaît pas le nombre qui sera fabriqué et vendu, ni la durée de vie. Ces deux facteurs dépendant du marché et des consommateurs. Pourtant, le donneur d'ordre n'a d'autre choix, pour son modèle de voiture à lancer, que d'établir des hypothèses sur le nombre de voitures et une durée de vie, ces hypothèses étant fondées sur l'observation moyenne du marché et des circonstances économiques, de la clientèle visée, etc². Par ailleurs, dans un secteur comme celui de l'automobile, un bon nombre de pièces à produire par les équipementiers sont optionnelles pour un même véhicule et les volumes dépendront non seulement du nombre de véhicules vendu mais également du nombre d'acheteurs de certains véhicules munis d'équipements en option³.

¹ A ne pas confondre avec le risque industriel utilisé en droit social et environnemental et qui est défini comme un événement accidentel se produisant sur un site industriel et entraînant des conséquences immédiates pour le personnel, les populations avoisinantes, les biens et/ou l'environnement. Le risque industriel en matière d'investissement englobe trois catégories:

Le risque économique: dit aussi risque d'exploitation il tient à la variabilité possible pour de multiples raisons dans l'évolution, toujours difficilement prévisible de facteurs de l'environnement tel que la conjoncture, la concurrence, la technologie, le secteur d'activité etc., de la performance d'exploitation de l'entreprise.

Le risque financier: c'est un risque de perdre de l'argent suite à une opération financière.

Le risque politique: il résulte des événements, des décisions et des actions d'ordre politique ou administratif, national ou international pouvant entraîner des pertes pour l'entreprise importatrice, travaillant ou investissant à l'étranger.

² Gautier Bernard. Le marché automobile: un cycle spécifique ? In: *Economie et statistique*, n°282, 1995. pp. 65-90.

³ Au cours des dernières années, il y a eu une utilisation croissante d'équipements en option, tels que les climatiseurs, les sièges et les miroirs chauffants ainsi que les commandes électriques (verrouillage des accès, contrôles des glaces, du toit ouvrant et des sièges). Ainsi, de 20 à 60 moteurs électriques assurent des fonctions en option et équipent maintenant les véhicules. Les dispositifs de sécurité sont également de plus en plus utilisés dans les véhicules, tels que les freins ABS, les coussins gonflables frontaux et latéraux, les systèmes de contrôle dynamique de la stabilité du véhicule, les modulateurs de la pression de freinage, les accéléromètres latéraux et longitudinaux, les systèmes de surveillance de la pression des pneus (SSPP), les modules d'enregistrement d'événements (EDR: Event Data Recorder), entre autres. Des équipements d'information et de communication sont également intégrés dans le tableau de bord des véhicules, tels que les GPS et les systèmes multimédias. Par exemple, le système multimédia de Microsoft « Sync » est maintenant installé dans les véhicules du fabricant Ford. Ce système permet entre autres la communication et la

D'autres facteurs favorisent également l'incertitude de la commande du constructeur et le pousse à se protéger avec des clauses insérées au contrat. Le plus souvent, le contrat prévoit une durée de la commande calquée sur la vie du véhicule objet du projet lancé par le constructeur. La pratique qualifie ce cas de durée « life time¹ », et qui peut être estimée à 6/7 années pour un véhicule.

Il faut cependant prendre soin de ne pas confondre la durée de vie estimée avec la durée effective du contrat. En effet, à nouveau, la durée indiquée par le constructeur ne constitue qu'une hypothèse ou une prévision qui ne l'engage pas, dès lors que nul ne connaît le nombre de produits qui sera finalement vendu. A titre d'exemple, les spécialistes avancent que le véhicule Peugeot 205 a été produit à 5, 27 millions d'exemplaires sur une durée de 14 ans tandis que le Renault Velsatis n'a été commercialisé qu'à 62 200 exemplaires sur moins de 7 ans². La clause de durée est souvent associée à l'exclusivité lorsqu'elle est par le constructeur à son fournisseur. Cette exclusivité n'étant généralement pas réciproque en ce qu'elle ne pèsera que sur le constructeur, le fournisseur restant ainsi maître de l'utilisation de son outil de production pour d'autres clients existants, à travers d'autres contrats, ou d'autres relations d'affaires³.

En revanche, le constructeur ayant établi ses prévisions et hypothèses, il doit pouvoir s'assurer que celles-ci seront tenues par les fournisseurs en cas de succès de la vente du véhicule. On voit donc naître sur ce point un parfait déséquilibre contractuel entre le constructeur et l'équipementier, ce dernier n'ayant reçu aucun engagement de volumes de la part du constructeur, alors pourtant qu'il se trouve dans l'obligation de garantir ces mêmes volumes.

synchronisation des baladeurs, des cellulaires, des « iPods », des « BlackBerry » et autres appareils électroniques.

¹ Les facteurs qui influencent la durée de vie d'un véhicule sont, entre autres, le type et la qualité de la construction, le prix initial, la dimension et le kilométrage parcouru. Des études ont prouvé que les véhicules durent plus longtemps qu'avant et leur qualité est généralement supérieure à la qualité des véhicules légers construits il y a dix ans. La durée de vie moyenne d'un nouveau véhicule acheté en 2006 est autour de 300 000 km, soit environ le double de celle des voitures datant des années 1970 comme le démontre les études.

² « L'automobile française en chiffres », journal français d'actualité « le Monde ». Publié Le 26 septembre 2012. www.lemonde.fr.

³ M. MALAURIE-VIGNAL, *Pièces détachées automobiles: la capitulation du droit et la victoire du libéralisme économique*, Revue Concurrentialiste, Décembre 2012. leconcurrentialiste.com.

Le déséquilibre résultant de tous ces cas de figures entachent les relations contractuelles dès le début des négociations d'un déséquilibre au profit du constructeur¹.

De la même façon, le droit algérien et français insistent sur l'importance de la période précontractuelle et donnent un caractère sacré aux négociations. Pendant cette période, il s'agit essentiellement pour les deux parties de fixer leurs conditions d'achat et de vente et de négocier de façon équitable un terrain d'entente. Même si ces conditions constituent le socle de la négociation, il peut advenir que celles du fournisseur soient intégralement rejetées par les « conditions générales d'achat » imposées par le constructeur sans aucune contrepartie ni prise en considération des réserves émises par le fournisseur². Ainsi, certaines clauses imposées par le constructeur précisent explicitement que les conditions d'achat sont réputées acceptées à réception de l'accusé de réception et en l'absence d'accusé de réception, que tout début d'exécution de la commande vaut acceptation expresse de ces conditions d'achat et renonciation du fournisseur à ses propres conditions de vente. Devent une telle injustice, le contrôle de la loi devenait indispensable.

2) Le contrôle des conditions d'achat en équipement automobile:

Certaines stipulations contenues dans les contrats entre constructeur et fournisseur sont effectivement susceptibles de constituer un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, parmi ces stipulations, il y a lieu de citer celles qui sont relatives aux conditions d'achat.

En effet, ces dernières précisent dans les contrats qu'elles sont exclusives. Ce caractère exclusif écarte a priori toute possibilité pour l'équipementier d'en négocier le contenu³.

¹ « Par ailleurs, les clauses d'exclusivité sont adaptées au lancement de nouveaux produits, surtout quand le cycle de vie de ces derniers est raccourci par l'évolution technologique. » Patrice Bougette, Frédéric Marty, Julien Pillot, Patrice Reis. *Appréciation des clauses d'exclusivité par les autorités de la concurrence: le cas des marchés de haute technologie*. Concurrences - revue des droits de la concurrence, Institut de droit de la concurrence, 2010, pp. 65-74.

² M. MALAURIE-VIGNAL, *Pièces détachées automobiles: la capitulation du droit et la victoire du libéralisme économique*, précité.

³ par une décision du 16 février 2018, la cour d'appel de paris rappelle que la partie victime d'un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties au sens de l'article l. 442-6, i, 2° du code de commerce doit démontrer l'absence de pouvoir réel de négociation des clauses incriminées, notamment en présence d'une convention-type ou d'un contrat

Les comportements consistant à imposer à son partenaire, sans négociation, le contenu ou partie du contrat contreviennent aux dispositions de l'article 29 alinéa 02 de la loi 04-02 et L 442-6-I-2 du code de commerce français. En droit algérien, une telle stipulation, selon l'article 29, impose à l'autre partie des engagements immédiats et définitifs, alors que celui qui les a insérées dans la relation, contracte sous des conditions dont la réalisation dépend de sa seule volonté¹.

De même pour le législateur français, une telle clause est prohibée, puisqu'elle correspond au fait « de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ». La stipulation qualifiant d'exclusives les conditions d'achat semble donc non conforme à la réglementation prohibant le déséquilibre significatif². De la même manière les conditions d'achat à travers des stipulations conférant au constructeur un pouvoir unilatéral tombent sous l'interdiction de la loi. En droit civil, de telles stipulations ne sont pas nécessairement illicites³, mais elles sont susceptibles, dans les relations d'affaires, de révéler un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, en particulier, lorsque le pouvoir unilatéral est réservé à un contractant et laissé à sa seule discrétion au détriment de son cocontractant.

Tel est le cas des stipulations énoncées dans certains contrats entre un constructeur et son fournisseur d'où il peut ressortir que le constructeur, à sa seule discrétion, peut:

d'adhésion. a défaut, les demandes formées sur ce fondement doivent être rejetées. CA Paris, 16 février 2018, n°16/05737.

¹ Le législateur algérien qualifie ces comportements de **pratiques contractuelles abusives** en les classant dans le cinquième chapitre de la loi 04 – 02 fixant les règles applicable aux pratiques commerciales.

² La Cour de cassation française a ainsi récemment considéré dans un arrêt du 26 avril 2017 s'agissant d'une enseigne de la distribution leader sur son marché que du fait de **sa puissance de négociation incontestable**, l'insertion de clauses litigieuses dans l'ensemble des conventions conclues avec ses fournisseurs suffisait à faire ressortir l'absence de marge réelle de négociation des fournisseurs en question. Dès lors, **le seul constat de la puissance de négociation** d'une enseigne de la distribution et la présence de clauses déséquilibrées dans l'ensemble des conventions qu'elle signe avec ses fournisseurs suffit à caractériser une soumission au sens de l'article L. 442-6 I 2° du code de commerce. Cour de cassation, chambre commerciale, arrêt du 26 avril 2017, n°15-27865 ; cf. également Cour de cassation, chambre commerciale, arrêt du 4 octobre 2016, n°14-28013.

³ Les lecture des articles 106 du code civil algérien et l'article 1102 du code civil français démontre clairement l'attachement important des législateurs français et algérien à la liberté contractuelle dans l'édification des engagements contractuels.

– modifier les conditions contractuelles en matière de quantités et de fréquences de livraisons avec une stipulation contractuelle ne prévoyant pas pour lui l'obligation de consentir un délai pour le fournisseur pour l'entrée en vigueur de ces modifications,

– ne pas avoir recours aux juridictions compétentes et juger discrétionnairement le fournisseur en le sanctionnant suite à sa responsabilité de l'inexécution d'une modification décidée comme indiqué précédemment,

– estimer unilatéralement, à travers son interprétation d'une clause, qu'il existe dans sa relation avec le fournisseur des motifs raisonnables d'incertitude affectant la poursuite de l'exécution du contrat par le fournisseur.

-Estimer unilatéralement que le fournisseur ne justifie pas d'une garantie adéquate à la poursuite des relations contractuelles.

En conséquence d'une telle clause, est prohibé également de résilier le contrat aux torts du fournisseur même s'il n'arrive pas à justifier d'une garantie adéquate pour maintenir les relations contractuelles. Une telle clause insérée dans le contrat est censurée par l'alinéa 4 de l'article 29 de la loi 04-02. Le législateur prohibe clairement à l'agent économique de s'accorder le droit exclusif d'interpréter une ou plusieurs clauses du contrat ou de décider de façon unilatérale que l'exécution du contrat est conforme ou non aux conditions contractuelles¹.

– fixer le prix des produits après l'avoir modifié sans l'accord de son fournisseur. La loi 04-02 interdit à l'agent économique de modifier les éléments essentiels du contrat, dont le prix fait partie, sans l'accord de son partenaire.

– résilier tout ou partie du contrat en cas d'inexécution par le fournisseur de l'une quelconque de ses obligations contractuelles. Aussi le fait de résilier tout ou partie du contrat avant sa date d'expiration à tout moment et pour quelque motif que ce soit.

¹ L'interprétation unilatérale des clauses du contrat est également interdite par les règles générales relatives aux contrats et issues du code civil algérien. En effet, l'article 111 stipule que: « Lorsque les termes du contrat sont clairs, on ne peut s'en écarter, pour rechercher, par voie d'interprétation, quelle a été la volonté des parties. Lorsqu'il y a lieu à interprétation, on doit rechercher quelle a été l'intention commune des parties, sans s'arrêter au sens littéral des termes, en tenant compte de la nature de l'affaire, ainsi que de la loyauté et de la confiance devant exister entre les contractants d'après les usages admis dans les affaires.»

A l'alinéa 08 de l'article 29, la loi 04-02 interdit à l'agent économique de menacer son partenaire de la rupture du contrat au seul motif qu'il refuse de se soumettre à des conditions commerciales nouvelles et inéquitables.

D'autres stipulations sur les conditions d'achat peuvent paraître à l'origine d'un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, parce qu'elles imposent à l'équipementier une obligation défavorable, sans réciprocité ni contrepartie véritable ou justification objective. Il en est ainsi de la stipulation précisant que toute information technique ou autre information transmise par le fournisseur au constructeur ou à ses sociétés affiliées ne fera l'objet d'aucune obligation de confidentialité ou de non-divulgence, à moins que les parties n'aient conclu un accord de confidentialité ou de non-divulgence distinct avant la date de prise d'effet du contrat¹. Cette clause constitue un déséquilibre significatif, d'autant plus qu'elle est souvent assortie d'une autre clause qui ne peut que confirmer davantage ce déséquilibre. En effet, le constructeur oblige son fournisseur à la renonciation, par une clause abusive, à la confidentialité des informations techniques transmises tout au long des relations contractuelles. Par une autre clause les constructeurs ont tendance à inverser la règle de la confidentialité à leur profit. Cette stipulation prévoit que le fournisseur de son côté gardera la confidentialité de toutes informations transmises par le constructeur, sauf consentement préalable écrit du constructeur².

¹ La loi fait reconnaître cette propriété intellectuelle lorsque l'équipementier sous traitant réalise lui-même le plan d'une pièce ou d'un outillage, même lorsque l'objet physique devient propriété du constructeur automobile. Le droit à la propriété intellectuelle devrait être explicitement stipulé dans le contrat liant les parties, sous la forme d'une clause appropriée et en contrepartie d'un juste prix, à l'instar de ce que prévoit l'article 17 de l'ordonnance 03-07 relative au brevet d'invention et l'article L. 611-7 du code français de la propriété intellectuelle dans le cadre des missions inventives quand l'inventeur est un salarié. Voir sur ce point, *F. ZÉRAOUI-SALAH*, Traité de droit de commercial algérien, Les droits intellectuels, éd. EDIK, 2006. P. 129.

² Il est à noter ici que l'obligation de confidentialité appliquée aussi dans les contrats de travail sous l'appellation "clause de confidentialité et de non concurrence" trouve son origine tant chez le législateur français qu'algérien dans les dispositions générales issues du code civil. En effet, Le **principe de loyauté** qui s'impose dans le régime général des obligations par l'article 1134 du Code civil français, couvre également les relations contractuelles entre les acteurs de la distribution automobile **pendant l'exécution du contrat**, mais également **après la cessation du contrat de distribution**, notamment à travers ces **clauses de confidentialité ou de non concurrence**. Aussi, l'article 107 du code civil algérien stipule que: « Le contrat doit être exécuté conformément à son contenu, et de bonne foi. Il oblige le contractant, non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à tout ce que **la loi, l'usage et l'équité** considèrent comme une suite nécessaire de ce contrat d'après la nature de l'obligation. »

C'est la réunion de toutes ces clauses qui révèle l'ampleur du déséquilibre imposé au fournisseur en matière de propriété intellectuelle. D'une part, ce déséquilibre est réel, puisque l'obligation de principe du fournisseur de renoncer à la confidentialité lui est défavorable, sans réciprocité ni contrepartie véritable ou justification objective. D'autre part, ce déséquilibre est aggravé par le fait que le constructeur est exempté de cette même obligation. En d'autres termes, sans aucune explication, le contrat permet au constructeur ce qu'il interdit au fournisseur. Le législateur algérien a prévu de sanctionner un tel désavantage dans l'alinéa premier de l'article 29 en qualifiant d'abusif le fait par l'agent économique de se réserver des droits et/ou avantages qui ne sont pas accompagnés de droits et/ou avantages équivalents reconnus à son partenaire. Dans de telles conditions et lorsque les relations entre fournisseurs et clients sont trop tendues, il est possible de recourir au médiateur des relations inter-entreprises, dépendant du ministère du redressement productif. Un tel intervenant n'existe pas en droit algérien. Le médiateur en question, a traité en France plusieurs cas pour la filière automobile. Dans 60% des cas, le fournisseur a accru son business après la médiation¹. Le rapport de force penche dans le camp des constructeurs depuis deux ans. Mais qui sait s'il ne changera pas en faveur des équipementiers dans l'avenir ²?

B) Le déséquilibre significatif résultant de la concentration et de la spécialisation des équipementiers:

L'évolution structurelle de la filière automobile s'est traduite par une importante réorganisation des rôles en particulier dans le secteur de l'équipement automobile où l'on observe une concentration importante des entreprises de « rang 1 » et une spécialisation des entreprises de « rang 2 ». Cette évolution s'est aussi traduite par un renversement de la situation mettant les constructeurs dans une position de faiblesse et sujet à un déséquilibre contractuel dont les équipementiers étaient victimes avant le phénomène de la concentration.

¹ Au-delà des relations inter – entreprises, le législateur français insiste aussi sur le rôle du médiateur dans la relation de l'entreprise avec le consommateur final. En effet, l'ordonnance du 20 août 2015 a transposé la directive européenne du 21 mai 2013 relative au règlement extrajudiciaire des litiges de consommation et qui s'articule autour d'une obligation principale, à la charge de toute entreprise qui est amenée à contracter avec des consommateurs: offrir la possibilité pour le consommateur en cas de litiges avec le professionnel de recourir à un service de médiation.

²Déclaration de Mr MANUEL GOMEZ, président du Comité des constructeurs français d'automobiles (CCFA), *propos recueillis par PIERRE-YVES BOCQUET* « Constructeurs-équipementiers, les relations sont-elles équilibrées ? » //www.usinenouvelle.com/

1) Une concentration importante des équipementiers de « rang 1 »

Les équipementiers de « rang 1 » ont désormais un rôle central et une responsabilité importante. Ils sont devenus des groupes industriels puissants¹. Sur le plan de la stratégie, la plupart de ces grands groupes ont restructuré leurs activités en abaissant le nombre de leurs usines² et diminuant le nombre de fournisseurs³. Par ailleurs, ces groupes se sont implantés dans de nombreux pays et maîtrisent au moins une technologie dans laquelle ils sont devenus leaders incontestés⁴.

La croissance des équipementiers de premier rang est réalisée de façon externe, dès le début des années quatre vingt dix, par rachat des filiales des constructeurs que ces derniers consacraient à « l'équipement »⁵. L'opération de rachat se faisait par acquisition d'équipementiers plus petits, mieux situés géographiquement, ou ayant des technologies complémentaires de façon à renforcer leur compétitivité. Cette croissance est aussi générée en interne, grâce à leur faculté de proposer aux constructeurs de nouvelles applications technologiques à moindre prix et des modules plus complexes, véritables sous-ensembles qui s'intègrent directement dans le véhicule lors de sa construction. Le constructeur étant soumis aux lois et caractéristiques du marché automobile, ne peut que chercher, à travers son partenariat avec l'équipementier, à éviter les effets des fluctuations conjoncturelles que subit l'automobile considérée comme un bien discrétionnaire, différable et dont le prix influe considérablement sur la demande. Pour pallier à toutes ces incertitudes, un effort significatif a donc été effectué par les équipementiers de « rang 1 » en matière de coûts, qualité et innovation à travers une internationalisation de leur activité pour mieux accompagner les constructeurs dans un secteur hautement concurrentiel.

¹ Des équipementiers français comme Valeo ont désormais un chiffre d'affaires en général supérieurs à 1 milliard d'euros.

² Toujours chez Valeo, le nombre d'usines est passé entre 2000 et 2015 de 170 à 134.

³ Dans la même stratégie de concentration et de réduction des coûts, le groupe Valeo a réduit le nombre de ces fournisseurs en équipements et sous-équipements de 4 500 à 2 800.

⁴Équipementier automobile mondial, Valeo est présent dans 33 pays, dont la Tunisie, pour concevoir des technologies et des systèmes innovants dans le domaine de l'équipement industriel.

⁵BRICIU, LUCIAN, et SOPHIE NIVOIX. « Mise en perspective d'un siècle de fusions-acquisitions en Europe et aux Etats-Unis », *Management & Avenir*, vol. 26, no. 6, 2009, pp. 52-73.

2) Une spécialisation des équipementiers de « rang 2 »

La plupart des sous traitants de « rang 2 » ont pour principal débouché le secteur automobile. Or ce secteur présente des caractéristiques particulières: séries longues, pressions sur les prix, lignes de production dédiées, externalisation des activités des constructeurs et des équipementiers « rang 1 »... Cela conduit les entreprises de « rang 2 » à se spécialiser davantage¹.

Les équipementiers de « rang 2 » doivent par ailleurs s'adapter à la stratégie développée par les « rang 1 » en étant notamment capables d'atteindre les objectifs suivants:

- être en mesure d'accompagner leurs clients donneurs d'ordre sur des commandes en général plus longues (adaptation de l'outil industriel), ainsi que sur des marchés de plus en plus internationaux;

- se concentrer sur l'amélioration de leur compétitivité prix notamment en matière de pièces, sous-ensembles à forte valeur ajoutée et en déployant une sous-traitance sur les autres pièces;

- d'avoir des politiques commerciales performantes directes avec des clients variés et indirectes en misant sur l'information, sur les stratégies, volumes, produits et besoins constructeurs présents et futurs des constructeurs².

Certainement, les équipementiers de rang 2 ont acquis une grande importance dans la chaîne des sous traitants automobiles³.

¹ « Sur le plan quantitatif, la redéfinition des rapports prend la forme d'un processus de sélection qui conduit les constructeurs à réduire le nombre global de leurs fournisseurs qui sont intégrés dans le cycle global de fabrication en se basant sur une série de critères tels que la capacité de conception et l'étendue des compétences technologiques, le montant des ventes, le niveau de compétitivité, etc. ». Guilhon, B. (1993). Les relations entre constructeurs et fournisseurs: l'exemple de l'industrie automobile. *Revue internationale P.M.E.*, 6(1), 87–99.

²HAYAT GAZZANE, Le secteur automobile reste à la pointe de l'innovation. <http://www.lefigaro.fr>. 17/04/2015

³THIERRY MAUGIS, président de Robert Bosch France souligne lors d'une intervention que « de plus en plus, les équipementiers dits de « rang un », c'est-à-dire ceux qui livrent en direct les constructeurs automobiles, assemblent les pièces. Il fut une époque où nous livrions des pièces unitaires à nos clients, qui les assemblaient. L'on demande maintenant aux équipementiers de « rang 1 » de faire des sous-assemblages. Nous livrons par exemple des planches complètes, dans lesquelles nous intégrons tous les équipements de bord. Cela nous demande de maîtriser la qualité, les prix et la flexibilité des équipementiers de rang deux ». « L'AUTOMOBILE FRANÇAISE: UNE FILIÈRE MAJEURE EN MUTATION ». Avis du

Cette catégorie devrait tendre vers des entreprises plus performantes mais certainement moins nombreuses. En effet, des exigences croissantes des donneurs d'ordre pour réduire les coûts et pouvoir suivre l'internationalisation de l'activité de l'équipement automobile dont l'innovation incessante est le cheval de bataille, un mouvement de concentration, déjà prédit par certains économistes, s'amorce de façon impitoyable pour les entreprises évoluant dans ce secteur¹. Cela dit, le réseau des entreprises de « rang 3 » n'est pas à négliger. En effet, ce dernier est composé à la fois de sous-traitants et de fournisseurs de composants intégrant des sous-ensembles montés par les « rang 2 ». Cette catégorie va, à l'avenir, progressivement accueillir une partie des « rang 2 » positionnés sur des activités à faible valeur ajoutée, devenant ainsi des sous-traitants de sous-traitants de spécialité ou d'intégrateurs de sous-ensembles. Au total, comme l'a récemment montré une étude française réalisée par le cabinet d'études Algoé pour le ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie, le système automobile est en train de devenir paradoxalement plus hiérarchisé et plus coopératif, alors qu'au début de son développement les différentes entreprises étaient juridiquement et économiquement séparées se livrant une concurrence extrêmement rude sous l'empire d'un cadre juridique classique et manquant de souplesse².

Paragraphe 02: le contrôle en aval: (constructeur – distributeur)

Bien que juridiquement distincts des constructeurs, les concessionnaires sont économiquement dépendants de ces derniers. Mais si la domination du constructeur devient excessive, les concessionnaires seront privés de leur liberté d'action et ne seront plus en mesure de se faire concurrence entre eux. Or cette concurrence est un objectif très clair de la loi dans la mesure où elle devrait œuvrer en faveur du progrès technique de l'amélioration de l'emploi et l'intérêt du consommateur.

Conseil économique et social sur le rapport présenté par M. Roland Gardin au nom de la section des activités productives, de la recherche et de la technologie.

¹ AHMED BOUNFOUR, L'avenir de l'industrie automobile mondiale Quelles stratégies ? La Documentation française, Paris, 1987. N° 4831 1987 - 6 48 F.

²« Adaptation structurelle des équipementiers de second rang et des PME de la filière automobile ». MINISTERE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE. Rapport final Jean-François Barral, Vincent Rivalle. <http://www.arialorraine.com/>

Par conséquent, il convient d'encadrer la dépendance économique des concessionnaires à travers le contrôle du contrat de distribution automobile à sa formation et à son exécution¹.

A) le contrôle à la formation du contrat

Dans les relations entre professionnels de l'automobile, la faiblesse trouve le plus souvent son explication dans un manque de connaissance en droit ou en fait, créant un déséquilibre informationnel, ou une asymétrie entre les compétences respectives des parties. On parle du professionnel peu expérimenté, inexpérimenté, voir même ignorant. Cette forme de faiblesse qui mène au déséquilibre concerne tant les producteurs que les distributeurs. La loi, de façon générale, et la pratique, de façon particulière, oeuvrent ensemble pour prévoir un contrôle à travers des clauses dont l'objectif est de protéger la partie faible.

1) Les clauses de protection du distributeur concessionnaire:

La faiblesse du concessionnaire automobile peut trouver son origine dans une disparité de pouvoirs par rapport au constructeur. Il s'agit alors d'une faiblesse relative à la position contractuelle du concessionnaire. Pour palier à ce déséquilibre, la loi et la pratique ont prévu certaines clauses pour garantir des mécanismes de protection pour le concessionnaire lors de la phase précontractuelle du contrat.

-La Clause d'exclusivité de négociation :

La clause d'exclusivité de négociation interdit au producteur automobile, pendant une certaine durée, de négocier un contrat de distribution automobile avec tout tiers. Etant prévue pour atténuer la complexité des relations dans le secteur automobile, cette clause présente l'avantage de rendre la négociation du contrat exclusive pour un seul candidat au réseau et d'optimiser les chances de voir la phase précontractuelle aboutir².

¹ En s'appuyant à la fois sur la lettre et l'esprit de la loi, la cour de cassation française précise nettement que « le déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties doit s'apprécier dans **la formation** et **l'exécution** des relations contractuelles entre les parties au contrat, et non (...) dans la comparaison des conditions commerciales et tarifaires consenties » par le cocontractant mis en cause à des tiers concurrents de celui qui invoque à son profit le bénéfice de l'article L. 442-6-I-2° du code de commerce (Versailles, 27 octobre 2011, n° 10-05259) cite par MURIEL ChAGNY, "Commentaire de la jurisprudence (rapport annuel 2011/2012) Commission d'examen des pratiques commerciales." www.economie.gouv.fr/

² A propos de la complexité des relations industrielles, un auteur français écrit « S'engager contractuellement à deux pour coopérer sur le long terme implique nécessairement la confiance dans la mesure où chacun des partenaires ne dispose que d'une connaissance limitée

Les pourparlers, reconnus tant en droit algérien qu'en droit français, constituent une étape de la période précontractuelle durant laquelle les parties négocient pour tenter de conclure un contrat. Librement aménagée par les parties, cette phase n'est pas pour autant exempte d'obligations. Les dispositions générales du code civil précisent les droits et les responsabilités des parties qui doivent négocier de bonne foi et de façon loyale¹. D'autant plus qu'en matière d'affaires et en raison de l'importance des intérêts, il est recommandé de prévoir une clause de confidentialité entre le propriétaire du réseau et le distributeur dès l'ouverture des négociations². Le champ d'application de l'interdiction faite au producteur automobile de négocier avec autrui s'apprécie en fonction de la durée de la clause, qui peut être déterminée ou déterminable. En effet, la clause peut avoir effet jusqu'au terme des pourparlers. La clause peut être également mixte et s'appliquer jusqu'au terme des pourparlers et dans une limite de temps.

de l'autre et qu'il ne peut par conséquent prédire avec certitude toutes ses actions futures. ». Neuville Jean-Philippe. La stratégie de la confiance: le partenariat industriel observé depuis le fournisseur. In: Sociologie du travail, 39^e année n°3, Juillet-septembre 1997. pp. 297-319;

¹ Art. 107 du code civil algérien « Le contrat doit être exécuté conformément à son contenu, et de bonne foi ». il est vrai que le législateur algérien insiste sur la loyauté entre les contractants. Néanmoins, l'article 107 demeure de rédaction ancienne et aurait besoin d'une modification à l'instar du droit français.

L'obligation contractuelle de bonne foi prend une place importante et son influence croît dans la matière du droit civil français et cela tout particulièrement avec l'ordonnance du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats. Cette réforme s'inscrit dans une tendance de Codification des avancées de la jurisprudence française. En effet, l'article 1134 du Code civil cantonnait la bonne foi au seul domaine de l'exécution des contrats. Il disposait dans son alinéa 3 que les conventions légalement formées « doivent être exécutées de bonne foi ». Dans le prolongement des avancées du droit prétorien, le nouvel article 1104 en élargit aujourd'hui le périmètre d'action en disposant que « les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public ».

La réforme apportée par le législateur français en 2016 introduit également dans le code civil un article 1110 nouveau, qui distingue le contrat d'adhésion du contrat de gré à gré: « le contrat de gré à gré est celui dont les stipulations sont librement négociées entre les parties » ; « Le contrat d'adhésion est celui dont les conditions générales, soustraites à la négociation, sont déterminées à l'avance par l'une des parties ».

Cette distinction est nouvelle en droit français puisque le législateur français n'envisageait que les contrats de gré à gré ; le contrat d'adhésion est apparu en droit français avec la révolution industrielle, pour appréhender les hypothèses – alors de plus en plus nombreuses – des contrats standardisés, dont le contenu émane d'un seul contractant, qui ne laisse à l'autre que la possibilité d'accepter ou de refuser en bloc son contenu.

² La clause de confidentialité trouve son domaine de prédilection dans le contrat de travail entre le salarié et l'entreprise. Voir sur ce point Olivier Leclerc. « Sur la validité des clauses de confidentialité en droit du travail ». Droit social, Librairie technique et économique, 2005, pp.173-180.

La clause d'exclusivité de négociation s'apprécie aussi en fonction de sa nature, qui peut concerner tout contrat de distribution se rapportant à la même zone. Les partis à cette clause peuvent prévoir une sanction en cas de non respect de l'une des parties¹. À l'expiration du délai prévu, les négociations peuvent se poursuivre mais les partenaires recouvrent la liberté d'engager des pourparlers avec d'autres partenaires. Cependant, les contractants restent toujours tenus par l'obligation de confidentialité par rapport aux secrets des affaires² et pourraient voir, en cas de manquement, leur responsabilité délictuelle engagée³.

-L'accord de réservation

Le contrat de réservation, qui permet de sécuriser une zone au profit d'un candidat distributeur et de s'assurer du sérieux de sa candidature, est celui par lequel la tête de réseau s'engage à ne pas concéder un territoire à un tiers pendant une période déterminée. Cet engagement peut être consenti entre les parties à titre gratuit ou à titre onéreux, ce qui est plus fréquent en pratique⁴.

¹« Faute de précision, la clause d'exclusivité de négociation n'est pas valable et donc inopposable entre parties ». Cass. soc., 16 mai 2018, n° 16-25.272, non publié.

² Aucune loi ni aucun règlement ne précise en droit français et en droit algérien ce qu'il convient d'entendre par « secret des affaires ». Il convient donc de se référer à la définition qu'en a donnée le Tribunal de première instance des Communautés européennes dans son arrêt du 18 septembre 1996, *Postbank c. Commission* (affaire n° T-353/94, *Rec.*, II, p. 921, point 87). Selon cet arrêt, « les secrets d'affaires sont des informations dont non seulement la divulgation au public mais également la simple transmission à un sujet de droit différent de celui qui a fourni l'information peut gravement léser les intérêts de celui-ci ».

Ne sauraient toutefois relever du secret des affaires, selon la cour de cassation française, les informations que les opérateurs économiques ont l'obligation de révéler au public, telles les informations figurant dans les comptes annuels que les sociétés sont tenues de rendre publics. Cass Crim., 28 janvier 2009, pourvoi n° 08-80.884.

³ SCHMIDT JOANNA. La période précontractuelle en droit français. In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 42 N°2, Avril-juin 1990. Etudes de droit contemporain. p. 547.

⁴ Les dispositions générales des codes civils français et algérien semblent s'entendre sur les contrats ayant pour objet la réservation de choses futures. En effet, l'article 1130 du Code Civil Français précise que: «*Les choses futures peuvent être l'objet d'une obligation* » ; ainsi que l'article 92 du Code Civil Algérien qui stipule que: « *Les choses futures et certaines peuvent être l'objet d'une obligation* ». sur le rapport entre l'accord de réservation et le contrat final entre le constructeur et le concessionnaire, le législateur algérien n'a pas prévu d'articles précis en cas de nullité de l'accord de réservation. A l'inverse, la modification du code civil de 2016 en France semble apporter une solution logique. Sur le sujet de la caducité des contrats liés, les nouvelles dispositions du Code civil (art. 1186, al.2 et 3) prévoient désormais l'hypothèse où plusieurs contrats participent à la réalisation d'une même opération: "lorsque l'exécution de plusieurs contrats est nécessaire à la réalisation d'une même opération et que l'un d'eux disparaît, sont caducs les contrats dont l'exécution est rendue impossible par cette disparition et ceux pour lesquels l'exécution du contrat disparu était une condition déterminante du consentement d'une partie...". Néanmoins, le législateur algérien n'a pas

Lorsque le contrat de réservation met à la charge du distributeur le paiement d'une indemnité, il doit faire l'objet d'un écrit précisant les obligations pesant sur la tête de réseau en contrepartie de l'indemnité versée, et les conséquences du dédit du candidat en termes d'obligations¹. Conformément à un usage répandu en pratique, l'indemnité versée est en principe conservée par la tête de réseau lorsque le candidat renonce lui-même à la signature du contrat de distribution automobile. Le contrat de réservation dans le secteur automobile peut prévoir notamment:

- pour le constructeur automobile, l'obligation d'aider le candidat distributeur à chercher un local et à obtenir des prêts, l'obligation de donner une formation au candidat distributeur, l'obligation de rembourser l'indemnité versée par le candidat distributeur en cas de rupture du contrat de réservation à l'initiative de la tête de réseau ;
- pour le candidat distributeur, l'obligation de mettre tout en œuvre pour rechercher un local, l'obligation de recevoir la formation dispensée par la tête de réseau, une obligation de confidentialité et une obligation de non-concurrence.

-La clause de sollicitation

La clause de sollicitation permet aux parties de définir par avance la portée et les modalités de l'obligation d'assistance qui pèse sur le constructeur et qui est inhérente à certains contrats de distribution prévus pour l'automobile comme le contrat de concession pour la vente de véhicules neufs ou le contrat de franchise prévu pour les services attachés à l'automobile comme la réparation et l'entretien².

manqué de donner une définition du contrat de réservation dans le domaine de l'immobilier. Selon l'article 27 de la loi sur la promotion immobilière, « le contrat de réservation est le contrat par lequel un promoteur immobilier s'engage à livrer au réservataire, à son achèvement, un bien immobilier à construire ou en cours de construction, en contrepartie du versement par le réservataire d'une avance ». Loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

¹ SCHMIDT JOANNA. La période précontractuelle en droit français. Précité. P 560.

²En plus de ces deux formes de distribution, il ne faut pas négliger la distribution sélective. Cette forme de distribution se rencontre dans différents secteurs, notamment celui des produits de luxe (parfums) ou de haute technicité (hifi, produits multimédia, informatique). La distribution automobile, dont les relations entre les parties sont très étroites, a longtemps été le domaine par excellence de la concession exclusive. Depuis 2002, les règlements communautaires applicables à l'automobile ne permettent plus de combiner l'exclusivité territoriale, propre à la concession exclusive, et l'interdiction de revendre à des revendeurs non agréés, indispensable à l'étanchéité des réseaux. De ce fait, les constructeurs automobiles

En effet, lorsque le contrat de distribution comprend une telle assistance, les contours de cette obligation ne sont pas précisément définis par la loi ou la jurisprudence¹. La clause de sollicitation vient remédier à ce vide et précise les cas dans lesquels l'assistance est due par la tête de réseau: par exemple, uniquement lorsque le distributeur en fait la demande, à l'exception, éventuellement, de certains cas limitativement énumérés (par exemple, l'assistance à l'ouverture). Elle peut aller plus loin et prévoir que le distributeur automobile sera tenu de solliciter l'assistance de la tête de réseau dans certaines circonstances à définir à défaut de quoi, le distributeur ne pourra reprocher un manquement dans l'exécution de cette obligation d'assistance pesant à la charge du producteur automobile.

2) Les clauses de protection du producteur concédant:

Une situation de faiblesse contractuelle peut également être observable du côté du constructeur, maître du réseau. La dépendance économique est, dans cette situation particulière, inversée. C'est le concessionnaire qui impose ses conditions et c'est au concédant de se plier. Ce déséquilibre est toutefois atténué grâce à l'insertion de certaines clauses dans le contrat de distribution automobile.

-La clause des déclarations préalables

Aucun texte de loi tant algérien que français ne fait peser d'obligation d'information sur le distributeur préalablement à la signature du contrat de distribution. En l'absence de mise en garde précontractuelle pesant sur le distributeur automobile, ce dernier est néanmoins soumis à une obligation de

ont opté pour des systèmes de distribution sélective. Le droit de concurrence les a toutefois obligé à retenir une organisation différente pour la vente et l'après-vente:

- pour la vente des véhicules neufs, il s'agit de la distribution sélective **quantitative** autorisant un contrôle du nombre (*numerus clausus*) et de la localisation des distributeurs,
- pour l'après-vente, il s'agit d'une distribution sélective **qualitative** impliquant d'agréer tous les candidats répondant à des critères objectifs, sans limitation quantitative, ni contrôle de localisation.

¹ En raison de cette absence de loi ou de jurisprudence, certains auteurs insistent sur le rôle joué par la pratique dans le développement des contrats de distribution. « La pratique des affaires a joué un rôle dominant dans l'adaptation du droit au particularisme de la distribution de biens techniques. Par la mise au point de formes contractuelles appropriées, elle a certainement agi d'abord dans le but de résoudre des problèmes concrets et particuliers. ». Pierre-Gabriel Jobin, *Les contrats de distribution de biens techniques*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1975. P. 169.

contracter de bonne foi, dont la violation entraîne la nullité des conventions¹. Pour autant, encore faut-il que les parties se soient clairement accordées sur les informations déterminantes de la volonté de la tête de réseau de contracter². La clause des déclarations préalables précise donc les informations qui, communiquées par le distributeur automobile durant la phase précontractuelle, détermineront le constructeur à signer le contrat de distribution automobile. Ces déclarations peuvent concerner la situation financière du distributeur, l'état de son patrimoine, ses expériences professionnelles, ses engagements passés et actuels³. A noter qu'à défaut d'une telle prévision, il appartient au constructeur de prouver que ces renseignements erronés ont été effectivement déterminants pour sa volonté de contracter, ce qui n'est pas toujours chose facile en cas de conflit devant un juge⁴.

-La clause de non-concurrence renforcée

La clause de non-concurrence renforcée permet à la tête de réseau de bénéficier d'un recours contre le distributeur automobile en cas de violation par tout tiers, tels que ses salariés ou ses actionnaires/associés, mandataires ou représentants et autres personnes désignées selon les modalités décrites, de la clause de non-concurrence durant l'exécution du contrat de distribution automobile ou après son extinction⁵.

¹ Depuis une trentaine d'année la cour de cassation française ne cesse de faire avancer l'interprétation de l'article 1134 d code civil français et lui donne à chaque fois une nouvelle vigueur. Dans un arrêt récent, elle affirme que la bonne foi dans l'exécution implique **un devoir de loyauté et un minimum de coopération entre les contractants**. Com. 3 novembre 1992 JCP 1993 II 22164 note Virassamy.

² SCHMIDT JOANNA. La période précontractuelle en droit français. Précité. P. 563.

³ Prévue en droit de la consommation pour protéger la partie faible, l'obligation précontractuelle d'information est passée aux contrats de distribution. Compte tenu de l'enjeu sur le plan économique, de la complexité du contrat de distribution, le législateur français est intervenu avec la loi du 30 décembre 1989 (= article L.330-3 du Code du Commerce) et c'est cette loi qui va poser un principe d'obligation précontractuelle d'information dans le cadre de la conclusion de ces accords de distribution.

⁴ La chambre commerciale de la cour de cassation française a rappelé les juges du fond ont un pouvoir souverain pour évaluer le préjudice résultant du manquement du distributeur par rapport à l'exactitude des informations délivrées au maître du réseau. Une cour d'appel a ainsi souverainement estimé que le préjudice résultant de la faute du franchiseur, qui n'avait pas fourni les informations prescrites par les dispositions de l'article L. 330-3 du code de commerce, **correspondait à la perte de résultat des quatre premiers mois d'exercice** (Com., 25 septembre 2007, pourvoi n° 05-20.922).

⁵ La clause de non concurrence renforcée n'est qu'une extension du champ d'application de la clause de non concurrence classique. A se demander si cette clause, en l'absence d'une clause équivalente au profit du distributeur, pourrait être admise en droit algérien. En effet, l'article

La clause de non-concurrence renforcée élargit le cercle des personnes tenues par une obligation de non-concurrence. Par rapport à une clause plus classique, une telle clause comporte deux aménagements essentiels renforçant considérablement la position du constructeur automobile.

En premier lieu, la clause de non-concurrence est étendue à d'autres personnes préalablement déterminées, il pourra s'agir par exemple du gérant de la société distributrice, mais également de ses conjoints, parents et collatéraux, l'ensemble de ses associés et tout ou partie de son personnel, ses mandataires. Le cercle de ces personnes ne devra pas être trop étendu, au risque de voir la validité de la clause de non-concurrence remise en question¹. Deux modalités essentielles permettent d'assurer la validité de la clause de non – concurrence. Premièrement, des personnes pourront intervenir à l'acte, il est question notamment du gérant, des associés et pour le reste, le contrat de distribution automobile peut prévoir que le distributeur se porte garant du respect par les personnes indiquées, de la clause de non-concurrence².

Deuxièmement, il conviendra d'indiquer au contrat que la clause de non-concurrence est applicable pendant son exécution. En plus du principe de la bonne foi dans l'exécution du contrat, il n'est pas inutile, pour éviter tout litige sur ce point, que le contrat rappelle que l'obligation de non-concurrence est effective pendant la durée du contrat, le distributeur automobile s'interdisant de poursuivre pendant cette période, et postérieurement, une activité annexe³.

29 de la loi 04-02 qui interdit à l'agent économique de se réserver face à l'autre partie des droits et/ou avantages qui ne sont pas assortis des memes droit et avantages à l'autre partie.

¹ La jurisprudence française a soumis, par le biais de la cour d'appel de Paris, la validité de la clause de non-concurrence précontractuelle dans les contrats de distribution à une double condition:

- Cette clause doit être limitée dans l'espace ou dans le temps;
- Cette clause ne doit pas être également « disproportionnée au regard de l'objet du contrat ».

Cet arrêt de la cour d'appel de Paris signifie que le juge doit vérifier l'équilibre existant entre les intérêts du souscripteur de la clause et ceux du bénéficiaire. CA Paris 21 juin 2017, n°15 15949. www.gouache.fr.

² Afin de limiter les risques d'insécurité juridique, la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques du 6 août 2015, dite loi « Macron », apporte de nouvelles dispositions intéressant les relations commerciales. En matière de clause de non concurrence, il est recommandé aux professionnels concernés de respecter le formalisme introduit par la loi Macron et de prêter une attention accrue à la rédaction des clauses ayant pour effet d'entraver la liberté de commerce.

³ Le règlement européen sur les restrictions verticales définit l'« obligation de non-concurrence » exemptée sous condition de durée comme « toute obligation directe ou indirecte interdisant à l'acheteur **de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des**

Une fois le contrat conclu et ses clauses entrées en vigueur, il s'agit pour la loi de contrôler l'équilibre contractuel pendant l'exécution du contrat en passant à la loupe certaines clauses qui forcent le distributeur à atteindre certains résultats exagérés ou à être évincé abusivement du réseau.

B) le contrôle à l'exécution du contrat

Dans tout contrat de distribution, quelle qu'en soit la nature, les parties peuvent insérer une clause d'« objectif minimum » qui consiste à imposer à son débiteur la réalisation d'un objectif, et à prévoir certaines conséquences, variant selon que le résultat a été atteint ou non. Il est vrai qu'en matière de distribution automobile, cette clause a une vertu incitative à la recherche d'une plus grande performance essentielle à la protection de l'image de marque et la satisfaction du consommateur¹. Néanmoins, la fixation des objectifs de vente devra, elle aussi, tenir compte de l'équilibre contractuel, sans avantager de façon exagérée le fournisseur, par le jeu des clauses de résiliation souvent au détriment du distributeur automobile.

1) Le contrôle des clauses d'objectifs minimum:

Si la loi et la jurisprudence admettent l'insertion des clauses d'objectifs minimum dans un contrat de distribution automobile, il convient de vérifier leur validité en distinguant les conditions nécessaires à la mise en œuvre de telles clauses et les conséquences qu'elles sont susceptibles d'engendrer sur l'équilibre de la relation contractuelle.

biens ou des services qui sont en concurrence avec les biens ou les services contractuels, ou toute obligation directe ou indirecte imposant à l'acheteur l'obligation d'acquiescer auprès du fournisseur ou d'une autre entreprise désignée par le fournisseur plus de 80 % de ses achats annuels en biens ou en services contractuels et en biens et en services substituables sur le marché en cause, calculés sur la base de la valeur ou, si cela est de pratique courante dans le secteur, du volume des achats qu'il a effectués au cours de l'année civile précédente ». en effet, la Commission européenne a adopté un paquet automobile comprenant un nouveau règlement (règl. UE 461-2010 du 27 mai 2010, JOUE, L. 129 du 28 mai 2010, 52) et de nouvelles lignes directrices (lignes directrices 2010-C-138-05, JOUE, C138 du 28 mai 2010, 16). Ces textes constituent la base du nouveau droit de la distribution automobile pour la période 2010-2023.

¹S'il est vrai que les clauses d'objectif minimum incitent à la performance, elles doivent néanmoins fixer des objectifs « atteignables ». En effet, la validité de ces clauses suppose que les objectifs soient raisonnables (Cass. com., 13 mai 1997, n°95-14.035, Juris-Data n°002082) et appliqués de manière non discriminatoire (Cass. com., 1^{er}févr. 1994, n°92-16.021). La jurisprudence française sanctionne encore les clauses de minimum quand elles apparaissent comme « disproportionnées ». (Cass. com., 13 mai 1997, Juris-Data n°002082).

-Les conditions nécessaires à la mise en œuvre des clauses d'objectifs minimum

La clause d' « objectif minimum » a pour fonction de stimuler le développement de l'activité automobile et tend à écarter du réseau les points de vente qui ne réalisent pas un chiffre d'affaires à la hauteur des attentes du constructeur. L'objectif minimum prend alors la forme d'une clause du contrat de distribution qu'il s'agisse d'un contrat de franchise, d'affiliation, ou pour l'automobile d'un contrat de concession libre ou exclusive¹. Le maître du réseau peut ainsi fixer au distributeur un chiffre d'affaires minimum à atteindre, et sanctionner le non-respect de cette obligation par la résiliation du contrat ou du moins par la perte ou la réduction de son exclusivité territoriale². En application des règles générales issues du droit civil algérien et relatives à la précision du contenu du contrat, cette clause doit prévoir de façon claire le montant des objectifs attendus du distributeur en termes de chiffre d'affaires ainsi que les modalités d'appréciation, par exemple sur l'année écoulée, sur les derniers trimestres consécutifs, etc³. Le contrat de distribution automobile demeure un contrat commercial qui n'est soumis à aucune formalité officielle. Néanmoins, le législateur algérien insiste à l'article 94 du code civil, sous peine de nullité, sur la détermination de l'objet de l'obligation. Aussi l'article 111 oblige le juge à respecter les termes du contrat lorsqu'ils sont clairs et n'a pas à s'en écarter,

¹ IL faut entendre par concession libre, la distribution selective. En effet, certains auteurs préfèrent le terme "libre" au terme "selective" en ce que cette forme de distribution ne porte pas sur une exclusivité territoriale fermant l'accès à d'autres candidats sur une zone détermininée, mais plutôt sur un agrément acquis suite au respect de certaines conditions de sélection qualitative et quantitative. PH. LE TOURNEAU, Les contrats de concession, Litec, collec. Litec professionnels, 1re éd. 2003.. p. 07.

²Si le constructeur est en droit de faire réduire la zone du distributeur, la jurisprudence française sanctionne aussi le constructeur pour tout manquement à son obligation de faire respecter l'exclusivité territoriale. La chambre commerciale de la Cour de cassation vient rappeler dans son arrêt du 20 septembre 2016 une jurisprudence constante aux termes de laquelle le constructeur automobile engage sa responsabilité contractuelle à l'égard du concessionnaire dès lors qu'il n'intervient pas pour protéger l'exclusivité consentie à son distributeur. La haute juridiction française rappelle donc qu'il est de la responsabilité du constructeur de protéger l'exclusivité de membres de son réseau de distribution. Cass. Com., 20 septembre 2016, n°13-15935.

³ Sur la précision du contenu, le législateur algérien insiste sur le formalisme sans pour autant piétiner sur la liberté contractuelle. En effet, l'article 60 respecte le caractère spécial du contrat comme source d'obligations. Ainsi cet article stipule que: " On peut déclarer sa volonté verbalement, par écrit ou par les signes généralement en usage ou encore par une conduite telle qu'elle ne laisse aucun doute sur la véritable intention de son auteur. La déclaration de volonté peut être tacite lorsque la loi ou les parties n'exigent pas qu'elle soit expresse. »

pour rechercher, par voie d'interprétation, quelle a été la volonté des parties. Dans le cas contraire, le juge peut dépasser le sens littéral des termes pour rechercher la volonté commune des parties en tenant compte de la nature de l'affaire, de la loyauté et de la confiance d'après les usages admis dans les affaires. L'article 112 achève de nous apprendre que si doute il y a, le juge doit l'interpréter au profit du débiteur de la clause.

L'alinéa 02 du même article peut concerner directement la distribution automobile en ce qu'il interdit que l'interprétation des clauses obscures d'un contrat d'adhésion soit préjudiciable à la partie adhérente, à savoir le distributeur automobile. Une attention particulière doit être portée à la fixation de ces objectifs¹. Le montant fixé par le constructeur en terme d'objectif minimum ne doit pas égaler celui fixé pour consentir un avantage au distributeur, qu'il s'agisse d'un renouvellement automatique, d'avantages financiers pour l'ouverture de nouveaux points de vente. En effet, si le seuil à atteindre dans chacun de ces cas est identique, il peut en être induit que le montant de l'objectif à atteindre n'est pas certain et ne justifie donc pas la résiliation du contrat en cas de manquement de la part du distributeur évincé. La jurisprudence française a décidé pour une application de cette clause en matière de concession exclusive que le caractère imprécis de la clause lui fait perdre, en cas de litige, tous ces effets et en particulier la résiliation au profit du constructeur².

Il est à noter par ailleurs que le manquement de la tête de réseau dans l'exécution de l'obligation d'approvisionnement en véhicules ou en tout autre produit contractuel est susceptible, selon la jurisprudence française, de justifier le non-respect par le distributeur automobile de la clause d'objectif minimum³. Il convient de distinguer les deux catégories de conditions nécessaires à la mise en œuvre des clauses d'« objectif minimum ». Il est à envisager tout d'abord les conditions de validité, qui s'apprécient lors de la conclusion du contrat, puis les conditions d'applicabilité, qui s'apprécient au moment où les parties entendent en faire application.

¹ Le législateur algérien prévoit à l'article 65 du code civil algérien l'intervention du juge pour déterminer les détails non décidés par les parties et ce conformément à la nature de l'affaire, aux prescriptions de la loi, à l'usage et l'équité. Le législateur insiste donc sur le caractère sacré du contrat et écarte la possibilité de l'annuler si les parties ont réservé de s'entendre sur des points de détails ultérieurement mais n'ont pas précisé qu'en l'absence d'un tel accord le contrat serait sans effets.

²CA Paris, 20 avril 2000, Juris-Data n°2000-112577.

³CA Nîmes, 23 juin 2005, Juris-Data n°282018

Pour ce qui concerne les conditions de validité, le droit algérien contient des règles générales prévues pour tous les contrats et relatives à la formation saine du contrat en dehors de toute erreur, de dol ou de violence. Les dispositions du droit algérien sanctionnent ces manquements par la nullité et insistent de prime abord sur la bonne foi et la solidarité dans la formation des engagements contractuels¹. S'ajoutent aussi les règles spéciales qui sont issues de la loi sur les règles applicables aux pratiques commerciales de 2014 qui interdit toute clause qui ne serait pas compensée par des engagements de l'autre partie et imposerait unilatéralement des obligations à une seule partie². En droit français, la jurisprudence concernant les clauses d'objectif minimum est relativement ancienne. La validité du principe de la clause d'objectif minimum a été admise par la Cour de cassation française dans plusieurs arrêts³. L'admission d'une telle clause par les juges français nécessite toutefois la réunion de trois caractéristiques:

- en premier lieu, l'objectif minimum à atteindre inséré dans le contrat doit être prévu par les parties conformément à l'article 1174 du Code civil, selon lequel « *Toute obligation est nulle lorsqu'elle a été contractée sous une condition potestative de la part de celui qui s'oblige* ». Autrement dit, il ne peut appartenir à une seule personne de fixer les conditions d'une opération contractuelle ;
- en deuxième lieu, les objectifs à atteindre doivent également être « atteignables ». En effet, la validité de ces clauses suppose que les objectifs soient raisonnables⁴ et appliqués de manière non discriminatoire⁵.

En effet, le droit français ordonne de sanctionner les clauses de minimum quand elles apparaissent comme disproportionnées⁶.

De même, la Cour de cassation dans un arrêt du 29 janvier 2008 a sanctionné la clause d'objectifs en application de l'article 1112 du Code civil, sur le fondement du vice de violence: la Chambre commerciale a jugé que devait encourir la cassation l'arrêt qui condamne un franchisé à des dommages et intérêts pour non-réalisation des objectifs contractuels, alors qu'aurait dû être recherché, ainsi que cela avait été demandé par le franchisé, si les objectifs commerciaux

¹Article 107 du code civil algérien: « le contrat doit être exécuté conformément à son contenu, et de bonne foi ».

² Art 29 de la loi 04 – 02 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales.

³ Cass. com., 7 déc. 1993: n° 91-21.711 ; Cass. com., 21 mai 1996: n° 94-17.452.

⁴ Cass. com., 13 mai 1997, n°95-14.035, Juris-Data n°1997-002082

⁵ Cass. com., 1^{er} févr. 1994, n°92-16.021

⁶ Cass. com., 13 mai 1997, Juris-Data n°1997-002082

n'avaient pas été imposés au distributeur exclusif de façon abusive et disproportionnée par rapport à l'importance du territoire concédé¹.

- en troisième lieu, ce résultat minimum à atteindre doit être déterminé de manière objective². Ainsi, a-t-il été jugé par exemple qu'un objectif indéterminé ne pourrait donner lieu à sanction à l'encontre du distributeur dès lors qu'il ne serait pas certain³.

La réunion de ces conditions de validité dressées par la jurisprudence française ne suffira parfois pas à autoriser l'insertion de telles clauses dans un contrat de distribution automobile. En effet, la clause d'« objectif minimum » ne pourra être appliquée dans certaines hypothèses particulières, à savoir notamment lorsque:

- la tête de réseau a empêché la réalisation des objectifs⁴;
- les objectifs auraient dû être redéfinis en raison de l'évolution particulière de la conjoncture du marché ou de façon générale des relations contractuelles⁵ ;
- le contrat a été renouvelé malgré la non-réalisation des objectifs. La résiliation d'un contrat pour non-réalisation des objectifs de vente peut être injustifiée lorsque le contrat a été renouvelé alors que les objectifs n'avaient pas été atteints⁶.

Le concept d'exclusivité telle que conçue dans les pays à économie de marché comme les pays européens renvoie à l'idée de valeur ajoutée apportée à la puissance économique et commerciale des opérateurs et surtout à leur aura envers les consommateurs. Aussi l'exclusivité implique une marque de fabrique et la détention d'un savoir faire découlant généralement de droits de propriété intellectuelle ou industrielle qui justifient ainsi cette exclusivité insérée dans un contrat de distribution⁷. Pour ce qui est de la pratique automobile algérienne, l'exclusivité de vente ou d'achat doivent s'acquérir à travers la compétence et la compétitivité de l'entreprise et ne doivent pas être un droit acquis ou conféré par

¹Cass. com., 29 janv. 2008, n°06-20.808, Juris-Data n°2008-042625

² Cass. com., 7 avr. 1998, n° 96-15.303 ; Cass. com., 16 déc. 1997, n 96-14.515 ; Cass. com., 7 févr. 1995, n°93-11.378, Juris-Data n°1995-000177

³ CA Paris, 20 avril 2000, Juris-Data n°2000-112577

⁴Cass. com., 9 oct. 2007, pourvoi n°05-14.118

⁵ CA Paris, 29 mars 2012, Juris-Data n°2012-009002

⁶ CA Paris, 4 mai 2000, inédit

⁷ J. HEMARD. Une enquête sur les contrats d'exclusivité, le refus de vente et les prix imposés dans les pays du Marché commun.. In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 16 N°4, Octobre-décembre 1964. pp. 701-713.

des usages illégaux menant, le plus souvent, à des pratiques anticoncurrentielles ou restrictives interdites par la loi. D'ici à ce que les entreprises algériennes de l'automobile soient en mesure d'appliquer les techniques modernes d'organisation de leur circuit de distribution et de maîtriser le droit des contrats, il est préférable, selon certains auteurs¹, de laisser la concurrence être la seule règle qui départagera les concurrents. En effet, le législateur algérien adopte en 2003 un texte simple et clair renvoyant à six axes de première importance lors du passage de l'Algérie à l'économie de marché.

-Premièrement, les ententes entre entreprises qui visent à obtenir un niveau de prix supérieur à celui qui résulterait d'une situation concurrentielle².

-Deuxièmement, les abus de position dominante c'est-à-dire les situations où une entreprise et parfois plusieurs entreprises, sans avoir besoin de s'entendre, disposent d'une position sur le marché suffisamment puissante pour fixer leurs prix ou leurs conditions commerciales à un niveau supérieur à celui qui résulterait d'une situation concurrentielle³.

-Troisièmement, les abus de dépendance économique: ce type d'abus est le fait d'entreprises en position dominante dans leurs relations avec des opérateurs économiques qui n'ont d'autre choix que de traiter avec elles⁴.

-Quatrièmement, la pratique de prix abusivement bas ayant pour effet d'éliminer ses concurrents pour ensuite relever ses prix au-dessus d'un niveau raisonnable⁵.

-Cinquièmement, tout acte ou tout contrat conférant à une entreprise une exclusivité⁶. Sixièmement, interdiction des opérations de concentration qui aboutissent à la création d'une position dominante⁷.

Certains auteurs algériens semblent être d'accord avec le législateur dans sa régulation simpliste du climat des affaires. Ces auteurs affirment que la complication, l'exagération et la surabondance des textes, notamment réglementaires, régissant les activités économiques et commerciales telle la distribution, vide le principe de la liberté d'investir, principe à valeur constitutionnelle, de son sens et limite considérablement son importance et sa portée.

¹ R. ZOUAIMIA, Droit de la concurrence, Edition Belkeise, Alger, 2012, p. 71.

² Article 6 de l'Ordonnance modifiée et complétée n° 03-03 du 19 juillet 2003

³ Article 7 de l'Ordonnance modifiée et complétée n° 03-03 du 19 juillet 2003

⁴ Article 11 de l'Ordonnance modifiée et complétée n° 03-03 du 19 juillet 2003

⁵ Article 12 de l'Ordonnance modifiée et complétée n° 03-03 du 19 juillet 2003

⁶ Article 10 de l'Ordonnance modifiée et complétée n° 03-03 du 19 juillet 2003

⁷ Article 15 et suivants de l'Ordonnance modifiée et complétée n° 03-03 du 19 juillet 2003

Il est tout à fait légitime, selon cette doctrine, de redouter que les pouvoirs publics abusent de leur prérogative pour produire des textes qui les arrangent, de façon à restreindre le principe précité¹. Néanmoins d'autres auteurs pensent le contraire en s'appuyant sur le retard accusé par le législateur algérien en matière de modernisation du droit des affaires dans notre pays. Cette position déplore une apathie de la part du législateur algérien et affirme qu'au-delà du vide juridique existant, l'analyse du cadre juridique des investissements en Algérie montre une dégradation certaine de la sécurité juridique nécessaire pour gagner la confiance de l'investisseur étranger². Cette urgence d'enrichir et de moderniser le cadre juridique algérien du droit des affaires a été recommandée par certaines institutions internationales qui expriment dans des rapports réguliers que l'Algérie devrait "améliorer la prévisibilité et la transparence de la législation relative à l'investissement"³.

En effet, l'ouverture internationale de l'économie algérienne devrait inciter les capitaux étrangers à venir investir dans ce créneau de la distribution automobile, fort juteux, de production et de distribution de tous véhicules confondus, légers, lourds, de plaisance, industriels et commerciaux etc. La tendance de cette nouvelle forme d'investissements étrangers est appelée à prendre et à garder une ligne ascendante vu les exigences de la mondialisation d'une part et les implications qui découlent de l'adhésion imminente de l'Algérie à l'OMC, d'autre part⁴.

¹ Taïbi Achour. Les limites du principe de la liberté d'investir en droit algérien. In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 65 N°3, 2013. pp. 763-787.

² R. ZOUAÏMIA, Réflexions sur la sécurité juridique de l'investissement étranger en Algérie. *Revue Académique de la Recherche Juridique*. Volume 1, Numéro 1, Pages 05-24.

³ CNUCED, Examen de la politique de l'investissement: Algérie, Nations Unies, New York et Genève, 2004, p. 95, disponible sur le site www.unctad.org/ipr/

⁴ Après 25 ans de sa demande d'adhésion, l'Algérie, selon le ministère du commerce, est toujours demandeur, mais compte aller à son rythme. Cette situation est imputée au fait que tous les membres de l'OMC veulent bénéficier des avantages accordés par l'Algérie à l'Union européenne (UE) dans le cadre de l'Accord d'association. Ce qui « n'arrange guère l'Algérie ».

Pour rappel, l'Algérie a mené 12 rounds de négociations multilatérales qui ont permis de traiter plus de 1.900 questions liées au système économique national. Le pays a aussi tenu plus de 120 réunions bilatérales avec une vingtaine de pays, qui ont été couronnées par la conclusion de six accords bilatéraux avec Cuba, le Brésil, l'Uruguay, la Suisse, le Venezuela et l'Argentine. L'Algérie mène encore des discussions avec 19 autres pays membres dont douze avec lesquels les discussions sont à un stade avancé.

-Les conséquences engendrées par les clauses d'« objectif minimum »

Maintenant qu'il est acquis que la clause d' « objectif minimum » peut s'appliquer, il convient alors d'envisager les deux catégories de conséquences pouvant en résulter. Il s'agit de conséquences « négatives », lorsque la non-atteinte des objectifs est créatrice de droit pour le créancier de l'obligation (le fournisseur automobile), et de conséquences « positives », lorsque l'atteinte des objectifs est créatrice de droit pour le débiteur de l'obligation (le distributeur automobile). Plusieurs types de sanctions peuvent être prévus par le contrat pour le cas où l'objectif à réaliser n'a pas été atteint:

- la résiliation anticipée, sanction relativement classique et appliquée par tous les maîtres des réseaux automobiles.
- le non-renouvellement du contrat. Un auteur français considère qu'un tel dispositif, quoiqu'il se rencontre parfois en pratique, ne constitue pas véritablement, en tant que tel, une sanction, dans la mesure où, dans tout contrat à durée déterminée, les parties disposent du droit fondamental de ne pas être contraintes de le renouveler¹,
- l'octroi de pénalités, généralement égales à un pourcentage de la différence entre l'objectif minimum et le résultat effectivement atteint,
- la perte d'exclusivité ou la réduction du territoire
- le rachat du distributeur défaillant, de son fonds de commerce, ou des parts sociales composant le capital social de la société distributrice selon les statuts de la société.

Dans l'autre main, plusieurs types d'avantages peuvent être conférés au distributeur automobile par le contrat lorsque l'objectif à réaliser a été atteint ;

- l'extension de la zone donnée en exclusivité,
- la réduction de la redevance,
- la prorogation ou le renouvellement automatique du contrat.

Avant de décider de la sanction à prononcer, il est à noter que l'obligation d'atteindre l'objectif fixé est susceptible d'être qualifiée par le juge, selon les termes du contrat de distribution automobile, soit d'obligation de moyen, de sorte que la responsabilité du distributeur automobile ne pourrait être engagée

¹ Joseph Vogel, « Le droit de la distribution après la loi Macron ». Paru le 29 septembre 2015 sur le site: www.vogel-vogel.com

que s'il était démontré qu'il n'a pas mis en œuvre tous les moyens pour atteindre l'objectif, soit d'obligation de résultat, la responsabilité de ce dernier pouvant alors être engagée du seul fait de la non-atteinte de l'objectif fixé par le constructeur¹. Si cette obligation porte sur des achats de véhicules neufs ou de tous autres produits déterminables pour un montant déterminé ou déterminable, la clause a été qualifiée par les juges de promesse unilatérale d'achat, voire dans d'autres cas, de promesse synallagmatique de vente. Le distributeur automobile peut alors être contraint à l'exécution forcée de la vente².

Pour assurer une protection effective du distributeur automobile et un équilibre équitable du contrat, il ne suffit pas de contrôler les clauses d'objectif minimum, il faut aussi encadrer la sanction que peut infliger le constructeur au distributeur en cas de non-réalisation des objectifs et qui est la résiliation du contrat.

2) le contrôle des clauses de résiliation:

Aussi bien en droit algérien qu'en droit français, les dispositions régissant les relations entre distributeurs et constructeurs ne peuvent être efficaces que si le constructeur n'est pas autorisé à modifier ou résilier le contrat selon son « bon vouloir ». Parmi tant d'autres clauses qui favorisent la concurrence et l'intérêt du consommateur, les clauses d'objectif minimum ont été déclarées licites au regard du droit algérien et français et qu'elles peuvent même prévoir une sanction allant jusqu'à la résiliation du contrat dans l'hypothèse où les objectifs ne seraient pas atteints. Néanmoins, il faut également insister sur les obligations du constructeur pour que la résiliation ne soit pas abusive, ainsi que sur les moyens de défense du distributeur évincé abusivement.

-Les obligations du constructeur:

En droit communautaire, une plus grande protection du distributeur qui n'a pas atteint l'objectif minimum et qui risque l'éviction du réseau a été mise en place

¹En application du droit de la protection du consommateur, les juges français mettent à la charge du garagiste une obligation de résultat pour la réparation d'un véhicule d'occasion. Il sera donc responsable automatiquement, si le problème dont il a été saisi par un automobiliste persiste malgré plusieurs interventions, et même s'il n'arrive pas à en identifier la cause (cass. com. du 6.9.11, n° 10-30647 ; cass. civ. 1re du 10.4.08, n° 07-12373 et CA de Limoges du 22.5.13, n° 12/00365). De plus, lorsqu'il effectue une réparation, il doit rechercher les origines de la panne. Un garagiste qui avait changé à plusieurs reprises et à intervalles anormalement rapprochés une courroie de distribution, sans rechercher la cause de son usure prématurée, a ainsi été jugé fautif (CA d'Orléans du 18.2.13, n° 12/00937). Le garagiste est aussi responsable de l'état des pièces et autres produits fournis pour l'entretien et les réparations, à charge pour lui de se retourner contre le fabricant ou le fournisseur en cas de défaut (cass. civ. 1re du 30.10.08, n° 07-17148).

² CA Douai, 4 juill. 2013, n° 12/05563. Lire en ligne: <https://www.doctrine.fr/>

progressivement à travers certaines obligations que le constructeur est tenu d'observer. Le règlement automobile 1475/95 a fait un premier pas en ce sens en allongeant la durée du délai de préavis que tout constructeur doit respecter pour résilier un contrat à durée indéterminée: elle passe d'un an à deux ans, sauf exceptions¹. Si le droit spécial à l'automobile se détache du droit commun en prévoyant deux ans dans le cadre d'un préavis contractuel, cette durée, un peu rare, s'explique d'une part par la volonté de dissuader les constructeurs automobiles de procéder à des résiliations abusives, notamment dans le cas où le distributeur n'atteindrait pas les objectifs de ventes annuels déterminés dans le contrat, et d'autre part par la nécessité de prendre en considération des investissements parfois lourds consentis par le distributeur. Sur ce dernier point, la Cour de cassation française paraît être de l'avis du législateur européen en insistant sur la nécessité de tenir compte des investissements du concessionnaire lors de l'appréciation du caractère abusif d'une résiliation. Le concédant doit permettre à son cocontractant d'amortir les investissements réalisés, notamment en tenant compte de l'intention ou non des parties de s'engager dans des relations contractuelles de longue durée². Les juges français semblent ainsi être conscients du dommage causé au distributeur et reconnaissent qu'être concessionnaire suppose des investissements de plus en plus importants. En 1995, Renault considérait que pour distribuer 1000 véhicules neufs, le concessionnaire avait besoin en moyenne de 3, 3 millions d'euros. Aujourd'hui, ce même constructeur considère que 4 millions d'euros sont nécessaires³. Sept ans après le règlement de 1995, celui de 2002 fait un pas supplémentaire vers un meilleur encadrement de la distribution automobile en imposant un nouveau rééquilibrage de la relation constructeur et distributeur.

¹ Le règlement 1475/95 prévoit dans son article 05 trois cas dans lesquels le délai est ramené à un an:

- "lorsque le fournisseur est tenu de verser une indemnité appropriée en vertu de la loi ou d'une convention particulière, s'il est mis fin à l'accord ou lorsqu'il s'agit de l'entrée du distributeur dans le réseau et de la première durée convenue de l'accord ou de la première possibilité de résiliation ordinaire"

- "en cas de nécessité de réorganiser l'ensemble ou une partie substantielle du réseau"

- "lorsqu'il s'agit de l'entrée du distributeur dans le réseau et de la première durée convenue de l'accord ou de la première possibilité de résiliation ordinaire".

² Cass.com., 20 janvier 1998, SCAO c/ Automobiles Citroën, aff. 96-18.353, Bull.civ. IV, n°40, Jur.auto., septembre 1998, pp.421-422.

³ FREYSSENET M., RENAULT 1992-2007, Mondialisation et quelques doutes, Proceedings of Fifteenth GERPISA International Colloquium, "What have we learned about the dynamics of automobile firms and systems over the past 15 years ?", Paris, 20-22 June 2007. Éditions numériques, gerpisa.univ-evry.fr, 2007, Ko; freysenet.com, 2007, 1 Mo, ISSN 7116-0941.

En application du règlement 1400/2002, le constructeur automobile est désormais dans l'obligation de motiver toute résiliation. Ainsi, il ne peut supprimer du marché automobile un concurrent sans véritable raison, au seul motif qu'il jouit d'une certaine supériorité en tant que maître du réseau. Avant l'entrée en vigueur du règlement européen 1400/2002, le constructeur souhaitant la résiliation du contrat avec son distributeur n'était soumis à aucune obligation de motivation et n'avait aucun intérêt à exposer ses motifs de sa propre volonté car il se trouverait dans l'obligation de les justifier devant la justice pour contrôler leur légitimité¹. Depuis le 1er octobre 2002, l'octroi de l'exemption est subordonné à la condition que le constructeur "soit tenu de notifier la résiliation d'un accord par écrit en spécifiant les raisons objectives et transparentes de la décision de résiliation"². Par cette disposition de portée communautaire, le distributeur se trouve mieux protégé et le déséquilibre en faveur du constructeur est dès lors atténué³. De plus, l'insertion dans le contrat d'un préavis de résiliation raisonnable est un facteur de sécurité juridique pour les deux parties. L'article L. 442-6 du code de commerce français, issu de la loi Galland de 1996, va dans le même esprit que le règlement européen mais manque d'être précis.

¹ Cass.com., 20 janvier 1998, Sté S.C.A.O. c/ Automobiles Citroën et a., n°96-18.353, Bull.civ.IV, n°40 (Jur.auto., septembre 1998, pp.421-422).

² L'article 3 du règlement n° 1400/2002, intitulé « Conditions générales », énonce à ses paragraphes 4 et 6:

« L'exemption s'applique à condition que l'accord vertical conclu avec un distributeur ou un réparateur prévoit qu'un fournisseur qui souhaite notifier la résiliation d'un accord soit tenu de le faire par écrit en spécifiant les raisons objectives et transparentes de la décision de résiliation, afin d'éviter qu'un fournisseur ne résilie un accord vertical avec un distributeur ou un réparateur à cause de pratiques qui ne peuvent faire l'objet de restrictions dans le cadre du présent règlement.

L'exemption s'applique à condition que l'accord vertical prévoie le droit pour chacune des parties de recourir à un expert indépendant ou à un arbitre en cas de litige relatif au respect de leurs obligations contractuelles. Ces litiges peuvent notamment concerner la question de savoir si la résiliation d'un contrat est justifiée par les raisons données dans le préavis. Le droit visé à la première phrase est sans préjudice du droit, pour chaque partie, de saisir une juridiction nationale. »

³ S'il est vrai que le Règlement (CE) n° 1400/2002 précise expressément que la durée de préavis qu'il prévoit revêt un caractère minimal, il y a lieu d'ajouter que le Règlement (CE) n° 1/2003 du 16 décembre 2002 prévoit, en son article 3, que ses dispositions n'empêchent pas les Etats membres d'adopter et de mettre en oeuvre sur leur territoire des lois nationales plus strictes. Ainsi, l'intention du législateur européen est claire quand il encourage expressément les législateurs des pays européens à favoriser la position du distributeur pour endiguer le phénomène du déséquilibre contractuel.

En effet, le législateur français interdit certainement la rupture d'une relation commerciale sans respect d'un préavis suffisant, mais ne précise pas la durée du préavis. Cependant, une jurisprudence récente de la Cour de cassation française laisse, en cas de conflit, à l'appréciation souveraine des juges du fond la détermination de la durée du préavis en procédant au cas par cas¹. Pour ce qui est de la distribution automobile, certains constructeurs continuent de proposer des contrats à durée déterminée, ce qui leur permet de s'affranchir du préavis de deux ans prévu par le règlement de 2002, qui ne concerne que les contrats à durée indéterminée, et de contourner ainsi les engagements pris sur ce point par les constructeurs à l'égard de la Commission européenne. Afin d'assurer un niveau de protection uniforme, un auteur affirme qu'il est nécessaire de prévoir qu'une succession de contrats à durée déterminée se transforme en contrats à durée indéterminée². Force est de signaler aussi que – quand bien même le constructeur aurait respecté le délai de préavis et l'obligation de motiver les raisons de la résiliation – le distributeur victime d'une résiliation conserve la possibilité de recourir à deux moyens de défense contre le constructeur.

-Les moyens de défense du distributeur en cas de résiliation

Ayant pour objectif premier de protéger la concurrence, les dispositions sur l'équilibre contractuel en matière automobile viennent indubitablement renforcer la position que tient le distributeur envers le constructeur. Pour autant, les modifications ainsi apportées progressivement tant en droit algérien qu'en droit français dotent – elles vraiment le distributeur évincé du réseau d'une possibilité de contester une résiliation abusive ou du moins de réclamer une indemnisation ?

a) La possibilité pour le distributeur de contester la résiliation

Le règlement d'exemption 1400/2002 relatif à la distribution automobile impose que tout litige relatif à la justification de la résiliation d'un contrat puisse être soumis à un expert indépendant ou à un arbitre³, sans préjudice du recours judiciaire. Certains auteurs affirment toutefois que le règlement ne précise pas si le distributeur évincé ne peut intervenir directement en justice qu'après avoir eu recours à un système alternatif ou bien s'il peut recourir aux juridictions

¹ Chambre commerciale 5 juillet 2016, pourvoi n°15-17004, eBICC n° 854 du 1 janvier 2017 et Legifrance, note de M. NICOLAS MATHEY, Revue Contrats, conc. consom.2016, n°212.

²CHRISTIAN BOURGEON, La distribution automobile entre deux droits. Article paru le 01/10/2013 sur le site www.argusdelassurance.com.

³ Art.3, §6 du règlement européen d'exemption 1400/2002 relatif au secteur automobile.

compétentes de suite¹. Par ailleurs d'autres auteurs confirment qu'en tout état de cause la situation de dépendance économique des concessionnaires vis-à-vis du concédant peut servir à contester la résiliation². Alors que l'abus de dépendance économique est expressément prohibée en droit français aussi bien en tant que pratique anticoncurrentielle à l'article L-420-2, §2, du code de commerce qu'en tant que pratique restrictive à l'article L.442-6, du même code et ce depuis l'entrée en vigueur de la loi NRE de 2001³, elle ne l'est pas en droit communautaire. En dépit de l'existence d'une disposition claire en droit français, le Conseil de la concurrence a, dans une affaire qui lui a été soumise, refusé de l'appliquer en faveur d'un concessionnaire automobile dont l'état de dépendance économique avec le constructeur avait été avéré.

Cette autorité administrative française est allée chercher d'autres facteurs en invoquant la part de marché des produits en cause, la mobilité des concessionnaires automobiles et la possibilité de solution de reconversion pour le concessionnaire évincé⁴. Toutefois l'article 82 du règlement 1400/2002 stipule qu'un constructeur qui se livrerait à un abus de dépendance économique pourrait dans certains cas être condamné sur le fondement de l'abus de position dominante⁵.

¹CJCE, 7 septembre 2006, aff. C- 135/05, VW Audi, Europe 2006, n° 331, obs. L. Idot ; JCP G 2007, I, 104, n° 1, obs. M. CHAGNY.

² «un arrêt de la cour de cassation datant du 06 octobre 2015 qui concerne d'abord le droit de la distribution automobile, mais qui intéresse également le droit des contrats et de la responsabilité affirme en substance qu'un tiers – en l'occurrence le constructeur automobile – peut être tenu, sur le fondement de la responsabilité délictuelle, de réparer le préjudice né de la résiliation fautive d'un contrat par un cocontractant – le concessionnaire – dès lors que, **par le pouvoir qu'il possède sur ce dernier**, il est à l'origine de cette situation.»X. DELPECH, Distribution automobile: résiliation abusive d'un contrat « d'agent relais » *le 22 octobre 2015*. www.dalloz-actualite.fr

³Loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques.

⁴ Cons.conc., 2 mai 1989, Mercedes Benz France c/ Chaptal, décision n°89-D-16 (BOCCRF du 30 mai 1989, p.145)

⁵ L'article 82 du traité CE déclare « incompatible avec le Marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le Marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci ». Tout comme en droit français, l'existence d'une position dominante ne génère en elle-même aucun reproche, c'est l'abus qui est sanctionné. Les pratiques abusives peuvent notamment consister à:

- imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables (a) ;
- limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs (b) ;

Un auteur français spécialiste de la distribution automobile critique cet article et note l'ambiguïté de la disposition entraînée par l'adverbe « notamment ». Il peut signifier, selon cet auteur, soit que la liste des abus cités est non exhaustive, soit que les exemples donnés ne sont que des abus potentiels, autrement dit qu'on ne doit pas les considérer comme des abus en soi, mais plutôt comme des situations où une présomption d'abus existe. Le même auteur fait la comparaison entre la rédaction de l'article 81 relatif aux pratiques concertées et l'article 82 relatif aux abus de domination en affirmant que l'adverbe « notamment » existe également dans l'article 81, mais dans ce dernier cas, il est précédé de la préposition et (et notamment), atténuant ainsi l'ambiguïté¹. La même critique ne peut pas être portée au législateur algérien qui, en dépit du fait qu'il a, littéralement transcrit l'article 82 du règlement européen dans le dispositif algérien relatif à la concurrence, il a ajouté et à juste titre, la préposition « et » devant l'adverbe « notamment » pour donner plus de précision au texte qui concerne les pratiques restrictives de la concurrence².

b) La possibilité pour le distributeur évincé de réclamer une indemnisation

La rupture brutale d'un contrat de concession automobile débouche le plus souvent sur une demande d'indemnisation de la part du concessionnaire, au titre de sa situation de dépendance économique durant la vie des relations contractuelles. Pourtant, même s'il est incontestable que toute rupture cause un préjudice à la partie qui la subit, il n'en résulte pas pour autant un droit absolu à être indemnisé³. S'agissant du droit français, cette indemnisation n'est judiciairement reconnue que si le concédant n'a pas loyalement cherché à préserver l'équilibre financier de son partenaire le distributeur automobile. La Cour de cassation française n'a accepté d'octroyer des dommages-intérêts qu'en cas de résiliation abusive. En 2004, la cour de cassation a cassé un arrêt de la cour d'appel de Paris qui avait condamné le constructeur à verser 350 000 euros de dommages-intérêts au concessionnaire.

-
- appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence (c) ;
 - subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats » (d).

¹ L. VOGEL, *Droit des ententes et des abus de domination: 360 décisions commentées*, Paris, Lawlex, 2008.

² Lire l'article 06 de l'ordonnance 03 – 03 relative à la concurrence modifiée et complétée.

³ MARTINE BEHAR-TOUCHAIS, « La rupture d'une relation commerciale établie », *Petites affiches*, 9 octobre 2008, n°203, p.9

Sur pourvoi du constructeur, la haute juridiction française a statué que ce dernier n'a pas manqué de loyauté en résiliant le contrat après avoir indiqué la sortie de nouveaux modèles, cette annonce n'induisant pas sa volonté de faire croire à la pérennité de la concession le liant au concessionnaire évincé¹. En effet, le constructeur italien Fiat avait résilié le contrat de concession à durée indéterminée qui le liait à l'un de ses distributeurs se trouvant en France en respectant le préavis contractuel d'un an. La cour d'appel ne pouvait pas valablement juger qu'en annonçant à son concessionnaire deux ans avant la rupture, la sortie de 18 nouveaux modèles dans les deux années à venir, le constructeur lui avait donné des assurances sur la pérennité de son entreprise et avait manqué à son obligation de loyauté, ces seuls motifs ne permettant pas de caractériser l'abus du constructeur de son droit de résilier le contrat. Selon les magistrats de la cour de cassation, leurs collègues de la cour d'appel se sont également trompés en retenant que le constructeur avait commis une faute en ne faisant rien pour permettre à son concessionnaire de céder son entreprise dans des conditions équitables.

Restée fidèle à ses positions antérieures², la Cour de cassation a rappelé que le concédant n'est tenu que d'une obligation de loyauté qui ne peut se traduire par une obligation d'assistance du concessionnaire en vue de sa reconversion³. L'abondance et l'accumulation des réformes apportées de façon soutenues en France et de façon très lente dans notre pays, ne peut que confirmer la complexité des rapports entre le producteur et le distributeur dans la distribution automobile. Cette complexité est accrue par l'importance du contentieux relatif à la distribution automobile et qui confirme la difficulté de maintenir un équilibre contractuel entre les parties dans un domaine où les partenaires ne disposent pas de la même puissance économique⁴.

¹ Cass. com. 7 avril 2004 n° 632 F-D. Sté Fiat auto France c/ Sté Axautos Raspail Saint-Germain.

²Cass. com. 6-5-2002 n° 930: BRDA 10/02 inf. 9.

³ « la cour d'appel qui condamne un concédant pour résiliation abusive du contrat au motif qu'il a attendu d'avoir négocié et conclu la restructuration de son réseau avec un tiers pour procéder à la résiliation, sachant qu'ainsi **il portait préjudice au concessionnaire**, mis en situation d'infériorité dans la négociation de son fonds de commerce avec le repreneur, déjà assuré, du fait de cette résiliation, de disposer du territoire convoité, alors qu'elle avait constaté que **le concédant avait respecté le préavis contractuel**, propre à permettre au concessionnaire d'organiser sa reconversion. » Cass. com., 6 mai 2002, n° 99-14.093, Bull. 2002 IV N° 81 p. 87. Lire en ligne: <https://www.doctrine.fr/d/CASS/2002/>.

⁴Un auteur français spécialiste de la distribution automobile fait remarquer que le contentieux de la distribution automobile est varié et peut toucher à différentes disciplines du droit.

Malgré cette complexité, le parcours d'évolution que prend la distribution automobile à travers la loi, la jurisprudence et la doctrine est censé faire profiter tous les acteurs de la distribution automobile. En effet, ces changements successifs, absents en droit algérien et très présents en droit français, n'ont cessé d'améliorer les imperfections de la réglementation et par conséquent la situation concurrentielle des constructeurs et des distributeurs. Il est évident que l'équilibre de la relation entre le constructeur et le distributeur joue aussi dans l'intérêt du consommateur.¹

A l'instar du combat mené pour faire respecter l'équilibre contractuel, le législateur, le magistrat et le juriste doivent, en matière de pratiques restrictives et anticoncurrentielles, être chargés de rechercher et de constater toute infraction à la législation et à la réglementation en vigueur et de prendre les mesures nécessaires pour instaurer une concurrence saine dans le secteur automobile.

L'auteur commence par l'application du règlement européen en France dans les litiges opposant les parties au contrat. Ensuite l'auteur cite les actions portées par les concessionnaires contre le tiers hors réseau pour protéger leur exclusivité. Enfin, l'auteur conclue que la part la plus importante du contentieux relatif à la distribution automobile concerne le droit des contrats et l'équilibre contractuel entre le concédant et le concessionnaire. Louis Vogel, « La dimension communautaire: vers un régime commun du contrat de distribution ? La réglementation européenne de la distribution automobile: droit de la concurrence ou droit des contrats ? Le contrat cadre de distribution: Enjeux et perspectives. [http : //www.creda.cci-paris-idf.fr/](http://www.creda.cci-paris-idf.fr/)

¹ « Les imperfections de la réglementation tiennent à la fois à son contenu, et à la manière dont son inobservation est sanctionnée. » Savy Robert. La protection des consommateurs en droit français .. In: Revue internationale de droit comparé. Vol. 26 N°3, Juillet-septembre 1974. pp. 591-625;

Chapitre 02 :

la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence :

Depuis longtemps, la distribution automobile ne cesse de s'améliorer pour une meilleure diffusion des produits des constructeurs sur le marché et leur mise à la disposition au consommateur final. Ainsi, les constructeurs ont développé des stratégies pour confier la distribution des véhicules neufs à des réseaux de distribution, qu'ils ont progressivement structurés. L'organisation de la distribution automobile se conçoit à travers des concessions territoriales, exploitées par des intervenants indépendants, les concessionnaires et agents agréés, chargés de vendre, chacun dans son territoire, l'ensemble des modèles de produits contractuels. Or, la construction de ces réseaux repose sur le respect de principes juridiques édictés non seulement par les dispositions relatives aux pratiques restrictives de concurrence, mais aussi par celles qui concernent les pratiques anticoncurrentielles. L'ensemble de ces principes vise à protéger les intérêts des partenaires commerciaux ainsi qu'à sauvegarder la concurrence au profit du client final.

Les pratiques restrictives de concurrence sont des agissements abusifs qui engagent la responsabilité civile et pénale de leur auteur. Elles sont réprimées dès leur constatation et indépendamment de leur incidence sur la concurrence. Leur interdiction a pour but de protéger l'entreprise (section 01). Cette particularité distingue les pratiques restrictives de concurrence des pratiques anticoncurrentielles telles que les ententes et abus de position dominante qui portent atteinte au jeu de la concurrence et au marché (section 02).

Section 01: le contrôle des pratiques restrictives de concurrence

La pénalisation des pratiques restrictives de la concurrence est fondée tant en droit algérien qu'en droit français sur la loi¹. Pour lutter contre ces comportements, le législateur français est intervenu par le dispositif du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques dont le but est de moraliser les pratiques commerciales et garantir un climat de saine concurrence.

En droit algérien, les règles de régulation sont établies par des dispositions issues de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence². Au sens de ce texte, le terme d'entreprise désigne toute personne physique ou morale quelle que soit sa nature, exerçant d'une manière durable des activités de production, de distribution ou de services³. De plus, le législateur algérien déclare clairement dans les textes relatifs à la commercialisation de véhicules neufs que cette pratique doit être conforme aux dispositions du droit de la concurrence en vigueur⁴. Ces dispositions ont vocation à s'appliquer, justement pour lutter contre les agissements d'exclusion comme le refus d'agrément opposé par des agents économiques disposant d'un réseau de distribution automobile à l'encontre d'autres agents voulant investir dans ce même secteur de la distribution automobile (paragraphe 01).

¹ Une nouvelle loi sur la concurrence, la loi 08-12 du 25 juin 2008 a été promulguée dans le Journal Officiel N° 36 datant du 2 juillet 2008, modifiant et complétant l'ordonnance N° 03-03 du 19 juillet 2003. La réglementation algérienne en matière de droit de la concurrence et des pratiques commerciales a encore connu des modifications récentes par la loi n° 10-05 du 15 août 2010 portant principalement sur la fixation des prix des biens et services afin de lutter contre la spéculation, de préserver le pouvoir d'achat du consommateur algérien et de stabiliser les niveaux de prix des biens et services de premières nécessité ou de large consommation.

² Les deux principales dispositions qui fondent le droit de la concurrence français, les articles L. 420-1 et L. 420-2 du code de commerce, édictent des interdictions en apparence simples. La première interdit la conclusion d'accords ou les pratiques concertées susceptibles d'avoir pour objet ou effet de restreindre la concurrence. La deuxième interdit aux entreprises, si elles détiennent une position dominante, d'abuser de cette position. La lecture de ces deux dispositions n'enseigne rien sur le caractère complexe des pratiques anticoncurrentielles. Toutefois ce manqué flagrant est expliqué par le fait que le droit de la concurrence français est un droit avant tout jurisprudentiel. Ce sont en pratique l'autorité de la concurrence et les tribunaux qui le façonnent.

³ Article 03 de l'ordonnance 03 – 03 du 19 Juillet 2003, Modifiée et complétée relative à la concurrence.

⁴ Par l'article 06 du décret exécutif 07 – 390, Le législateur algérien insiste sur le respect des dispositions de l'article 10 relatives à l'exclusivité et issues de l'ordonnance 03 – 03. La même disposition est reprise à l'article 04 du décret exécutif 15 – 58, mais de façon générale incluant toutes les pratiques restrictives de concurrence visées par l'ordonnance 03 – 03.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Les règles du droit de la concurrence prohibent aussi le fait pour un constructeur ou un importateur d'imposer des prix minimum ou maximum aux membres de son réseau pour s'affranchir d'une concurrence honnête et dominer sur le marché (paragraphe 02).

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Paragraphe 01: le refus d'agrément

La distribution automobile connaît actuellement tant en droit algérien qu'en droit français une évolution significative. Cette évolution a été engagée en France avant la récente réforme du droit des contrats mais cette dernière l'a formalisée et amplifiée¹. Il était généralement admis tant par la jurisprudence que dans la pratique qu'en système de distribution exclusive ou sélective prévue pour l'automobile, le fournisseur était tenu d'agréeer tout candidat à l'accès au réseau dès lors que celui-ci se trouvait en conformité, ou s'engageait à se mettre en conformité, avec la politique de distribution du concédant et ses critères de sélection². Cette règle reposait sur une conception du réseau de distribution automobile comme étant un espace ouvert, accessible à tout candidat à la seule condition pour celui-ci de satisfaire aux critères mis au point par le propriétaire du réseau.

Désireux de garder la maîtrise de leur réseau de distribution et de se protéger contre des agissements devenant contraires à l'intérêt de leur politique commerciale, du consommateur et finalement du distributeur lui-même³, certains fournisseurs préféraient alors, à la condition de ne pas dépasser le seuil de 30% de parts sur leur marché, le système de distribution sélective quantitative, autorisant le refus d'agrément d'un candidat si le *numerus clausus* local est rempli⁴.

¹ L'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations. Sur la réforme du droit des contrats français voir Alpa Guido. *Réflexions sur le projet de réforme du droit des contrats*. In : *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 67 N°4, 2015. pp. 877-899.

² T. com. Dijon, 30 juin 2003, *LawLex034308*. "Le fournisseur, désireux de bénéficier de l'exemption, ne pouvait adopter de système de sélection quantitative et était donc **tenu d'agréeer tous les candidats remplissant ces critères**, y compris les concessionnaires agréés dont le contrat avait été résilié mais qui souhaitaient poursuivre une activité de réparateurs agréés. En conséquence, le juge national sanctionnait de manière traditionnelle les constructeurs refusant d'agréeer les candidats remplissant les critères d'agrément". *Droit de la distribution automobile, mise à jour novembre 2018*. www.law-lex.com.

³ Telles que la présence de plusieurs distributeurs dans un même périmètre géographique restreint, ne permettant pas à chacun d'entre eux d'assurer la rentabilité de leur activité.

⁴ « Dans un système de distribution sélective quantitative, le fournisseur peut valablement refuser d'agréeer un candidat au motif que son *numerus clausus* est atteint, même lorsque le candidat retenu ne remplit pas encore les critères qualitatifs mais présente des garanties sérieuses quant à leur mise en œuvre effective. ». *Cass. com.*, 6 septembre 2016, n°15-11.415. www.lettredesreseaux.com.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Il s'agissait somme toute pour le fournisseur d'assurer sa liberté de contracter et finalement de conserver au contrat de distribution automobile son caractère intuitu personae¹. Des distributeurs à qui l'accès au réseau ou le ré-agrément avait été refusé au nom du *numerus clausus* ont tenté de faire tomber ces principes et contraindre le fournisseur à justifier du caractère objectif et uniforme des critères de sélection quantitative appliqués.

Pour faire la part des choses entre la liberté du fournisseur de gérer comme il entend son réseau et le droit du distributeur d'accéder à ce réseau, il s'agira en premier lieu, de juger de la licéité du refus d'agrément entre le droit de la concurrence et le droit commun des contrats (A), et en deuxième lieu de voir son application dans le secteur automobile aussi bien par la distribution exclusive que par la distribution sélective (B).

A) le refus d'agrément entre droit de la concurrence et droit commun

Antérieurement à l'évolution de la jurisprudence européenne et française, un fournisseur ne pouvait pratiquement refuser d'intégrer un candidat à son réseau dès lors qu'il remplissait les conditions d'agrément. L'interdiction des pratiques discriminatoires entre professionnels fournissait au candidat refusé un arsenal juridique redoutable contre le maître du réseau. En application des textes et principes de cette époque, les juges considéraient que refuser d'agréer revenait à discriminer et par conséquent être coupable d'une pratique restrictive de concurrence². Néanmoins, un revirement de la jurisprudence suite à une évolution législative a fait basculer la balance du droit du distributeur d'être protégé par le droit de la concurrence contre la discrimination au droit du

¹ L'intuitu personae est une clause régulièrement incluse dans les contrats de distribution. Cette clause désigne le fait que le contrat est signé « en considération de la personne », c'est-à-dire que la personnalité des co-contractants (fournisseur et distributeur) détermine la validité du contrat. Sur ce sens voir. D. FERRIER. L'intérêt commun dans le contrat de concession. Cahiers de droit de l'entreprise 1979 - n° 6 - p. 12. J. GHESTIN - Le mandat d'intérêt commun. Mélanges J. DERRUPPE - 1991 - p. 115. T. HASSLER - L'intérêt commun. R.T.D. Com. 1984-p. 581 et s.

² Tant en droit algérien qu'en droit français la discrimination est interdite en droit commun. Si le refus d'agréer repose sur un motif discriminatoire (origine, sexe, état de grossesse, handicap...), le fournisseur s'expose à une peine d'emprisonnement. La discrimination est en effet un délit réprimé par l'article 225-1 du Code pénal. A titre d'exemple, la Cour de Cassation a ainsi condamné une compagnie aérienne qui refusait l'embarquement de personnes handicapées, alors même que le transporteur arguait que son personnel n'était pas formé pour assurer la sécurité de ces passagers. Arrêt 13-81586 rendu par la chambre criminelle le 15 décembre 2015.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

fournisseur de jouir de sa liberté contractuelle reconnue par le droit commun. Dorénavant, les juges consacrent l'étendue de la liberté contractuelle dont bénéficie le fournisseur dans le cadre de l'organisation de son réseau de distribution automobile et ce, même lorsque le distributeur remplit les conditions d'accès au réseau.

1) le refus d'agrément et la liberté contractuelle

Ayant toujours été une source d'inspiration pour les différents législateurs dans le monde, la liberté contractuelle découle de l'article 4 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen¹. En droit français, le principe de la liberté contractuelle est resté pour longtemps implicite dans l'ancien article 1134 du Code civil². Ce principe est désormais consacré de façon expresse à l'article 1102 du Code civil par l'ordonnance du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats³. S'il est vrai que cette réforme constitue un pas important dans la reconnaissance du droit du fournisseur, longtemps pointé du doigt, il convient de préciser aussi qu'en cette matière, la jurisprudence française avait anticipé sur la loi. En effet, la Cour de cassation française n'avait pas attendu la réforme du droit des contrats pour poser comme principe le droit du fournisseur de traiter avec le cocontractant de son choix⁴. La Cour d'appel de Paris a également rendu une série de décisions en faveur de la liberté contractuelle, notamment dans les secteurs de l'horlogerie de luxe⁵, des produits de beauté et d'hygiène corporelle⁶ ou encore dans le secteur automobile⁷.

¹ « La liberté consiste à pouvoir faire tout ce qui ne nuit pas à autrui ».

² « Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites ».

³ « Chacun est libre de contracter ou de ne pas contracter, de choisir son cocontractant et de déterminer le contenu et la forme du contrat dans les limites fixées par la loi. La liberté contractuelle ne permet pas de déroger aux règles qui intéressent l'ordre public ». Cette disposition nouvelle en droit français figure dans les articles liminaires (chapitre 1er) et assoit notamment la liberté pour l'agent économique de « choisir librement son cocontractant ».

⁴ Cass com, 7 avril 1998, n° 96-13219, Automobiles Citroën / Alès Automobiles ; Cass com, 30 mai 2012, n° 11-18024.

⁵ 30 septembre 2015, n°13-07975, Rolex / Doux : « ... ne pèse sur le fournisseur aucune obligation de conclure un contrat de distribution sélective avec tout distributeur remplissant les critères de sélection, **en raison du principe de liberté contractuelle** » ; 19 octobre 2016, n°14-07956 Elysées Shopping / Rolex France.

⁶ CA Paris, 5/4, 7 octobre 2015, n°13-08846

⁷ « La tête de réseau n'est tenue ni d'examiner la candidature d'un revendeur, ni de justifier son refus de le faire » CA Paris 5 / 10, 27 février 2017, n°15-12029 Renault / Garage FGH

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Cette tendance de donner l'avantage à la liberté contractuelle a aussi récemment séduit les juridictions de première instance, en particulier dans le secteur automobile¹. Avant ce revirement de la jurisprudence, la liberté contractuelle avait entraîné progressivement de nombreux abus, ce qui avait provoqué l'interventionnisme de l'Etat pour protéger les contractants les plus faibles. C'est ainsi que des règles particulières ont été établies pour certains contrats, notamment les contrats de distribution et les contrats avec les consommateurs. En effet, sur le fondement de l'ordonnance du 1er décembre 1986 relative à la concurrence et aux prix, le législateur français prévoyait une interdiction per se du refus d'agrément entre professionnels. En application des dispositions de l'ordonnance, la Cour de cassation considérait auparavant que : « la tête de réseau est tenue de faire connaître les motifs concrets de son refus d'agrément »²; « prive sa décision de base légale la Cour d'appel qui n'a pas constaté que le distributeur ne remplissait plus les conditions d'agrément »³. Toutefois, la loi du 1er juillet 1996 (loi Galland) a supprimé le principe de l'interdiction du refus d'agrément entre professionnels tandis que la loi du 4 août 2008 (loi n°2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie) a mis fin à l'interdiction des pratiques discriminatoires, ces dernières ne constituant plus, en elles-mêmes, une faute civile⁴. C'est donc au nom de la liberté contractuelle que la cour d'appel de Paris a admis qu'un concessionnaire automobile pouvait refuser d'agréer un réparateur qui, pourtant, remplissait les critères de sélection : le refus d'agréer « *ne peut en lui-même constituer une faute de nature à engager sa responsabilité dès lors qu'il n'existait aucune obligation pour [le concessionnaire] d'agréer un candidat remplissant les critères de sélection en raison du principe de liberté contractuelle et que ce refus d'agrément ne constitue pas une pratique anticoncurrentielle au sens de l'article L 420-1 du code de commerce* »⁵. Un mois plus tard, cette même cour affine davantage sa position en se plaçant de façon définitive sur le terrain du droit des contrats avec le souci de ne pas appliquer seulement le principe de liberté contractuelle, mais

¹ TC Paris 29 juin 2016, Mazda / Palau, n°2016/012884 ; TC Paris, 14 décembre 2016, Automobile Berry Sologne / Hyundai Motor France. TC Paris 6 mars 2017, JLR France / Oustric ; TC Paris 21 février 2018, n°2017006510, Garage de Bretagne/ Mercedes.

² Cass, Com., 23 février 1993, n°90-19.953

³ Cass., Com, 14 janvier 2003, Sté O'Dylia c/ Sté Lancôme, n°99-14.198

⁴H. VILLEY. F. DAUBA, « De la liberté pour la tête de réseau de ne pas renouveler le contrat de distribution sélective ». Revue Lamy de la concurrence N° 64 septembre 2017, p. 48.

⁵ CA Paris, 27 févr. 2017, n° 15/12029

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

en se référant également au principe de bonne foi¹. Dans une affaire où il était question d'un refus d'agrément par un concédant d'un concessionnaire, la Cour considère qu'à le supposer licite au regard du droit de la concurrence, il n'échappait pas pour autant « *au droit général des contrats, le concédant étant tenu, dès la phase précontractuelle, de respecter son obligation générale de bonne foi dans le choix de son cocontractant* »².

Cette notion de bonne foi n'a pas longtemps survécu, puisque la Cour de cassation est venue apporter une clarification en cassant cet arrêt de la Cour d'appel de Paris. Cette dernière avait accepté l'exigence, pendant la période pré contractuelle, de la notion de bonne foi pour l'agrément des distributeurs en matière de distribution automobile. Autrement dit, la Cour de cassation écarte la notion de bonne foi durant le processus d'agrément par le fournisseur d'un réseau de distribution automobile de l'ensemble des membres de sa chaîne de distribution.

L'exigence de bonne foi prévue par le droit commun des contrats ne permet pas, selon l'arrêt de cassation, d'imposer à la tête d'un réseau de distribution automobile d'encadrer l'agrément de ses distributeurs par des critères objectivement fixés, appliqués de manière uniforme et non-discriminatoire³.

La distribution automobile exclusive ou sélective est un système susceptible de restreindre le jeu de la concurrence en ce qu'il implique une réduction du nombre de distributeurs. Toutefois, les règles du droit de la concurrence lui permet, à travers l'exemption, d'échapper à la qualification d'entente anticoncurrentielle⁴. Les magistrats de l'appel avaient retenu en droit de la concurrence, la validité du refus d'agrément opposé par le fournisseur, tandis qu'ils avaient sanctionné ce dernier au titre du droit des contrats en estimant qu'une « *obligation générale de bonne foi* » imposait à la tête de réseau, dès la période pré contractuelle, de sélectionner ses distributeurs sur le fondement de

¹ Sur ce point un auteur algérien relève la différence du droit anglais quant à l'exigence de la bonne foi par les législateurs civilistes comme le législateur algérien et français. Cet auteur cite : « Ainsi, le droit anglais n'exige pas d'obligation de négocier de bonne foi, même quand celle-ci est expressément affirmée, tout comme il n'impose pas aux parties un obligation générale d'information. » Allag – Zennaki (D), Contrats ; négociation, construction, redaction, p. 41, ed. Dar El Adib 2016.

² CA Paris, 24 mai 2017, n° 15/12129

³ Cass. com., 27 mars 2019, n° 17-22.083.

⁴ Cela sous réserve de ne pas comporter de clauses noires ou restrictions caractérisées et de respecter les seuils de parts de marché, de 30% selon le règlement 330/2010 et de 40% à l'époque du règlement 1400/2002 propre au secteur automobile et applicable à l'arrêt d'espèce.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

critères étant définis de manière objective et appliquer de façon non-discriminatoire.

En conséquence, il incombe au fournisseur, à l'occasion de l'agrément de ses distributeurs, d'une part, de notifier ses critères à tous les candidats dans les mêmes conditions, et d'autre part, de motiver les refus d'agréer les distributeurs non retenus pour rapporter la preuve de l'examen de leur candidature en s'abstenant de toute discrimination. Il est clair après cela que l'application des dispositions propres au droit de la concurrence par le biais de la bonne foi prévue par le droit commun apparaissait comme un retour à la prohibition des pratiques discriminatoires *per se*, pourtant écartées par le législateur. Alors que la cour d'appel avait retenu que le fournisseur automobile devait agréer ses distributeurs sur le fondement de critères définis, objectivement fixés et appliqués de manière non-discriminatoire, la Cour de cassation affirme que le maître d'un réseau de distribution automobile n'est pas contraint à une exigence de bonne foi telle qu'elle supposerait la détermination et la mise en œuvre d'un tel processus de sélection » faisant ainsi prévaloir les principes de liberté contractuelle et de liberté du commerce et de l'industrie. En commentaire de cet arrêt, une partie de la doctrine française a salué cette position car elle vient se mettre en conformité avec la jurisprudence européenne en droit de la concurrence concernant la distribution automobile¹. La jurisprudence Jaguar de la Cour de Justice européenne avait ainsi indiqué depuis 2012 que ce type de distribution imposait à la tête de réseau d'établir « *des critères dont le contenu précis peut être vérifié* » sans pour autant lui imposer des critères qui seraient « *objectivement justifiés et appliqués de façon uniforme et non différenciée à l'égard de tous candidats à l'agrément* »².

Au-delà de la consécration de la liberté contractuelle en droit de la distribution automobile, la jurisprudence française a affirmé, de façon égale, l'interdiction des contrats perpétuels. Ces deux principes essentiels se trouvent maintenant codifiés dans le nouveau droit des contrats applicable à tous les contrats conclus depuis le 1er octobre 2016³.

¹ JOSEPH et LOUIS VOGEL, La liberté d'agréer constitue la règle, l'obligation d'agréer l'exception. Distribution, Le 26 février 2018. www.vogel-vogel.com.

² CJUE, 14 juin 2012, aff. C-158/11, Auto 24 / Jaguar Land Rover France

³ G. CHANTEPIE, MATHIAS LATINA, La réforme du droit des obligations. Commentaire théorique et pratique dans l'ordre du Code civil. Coll. « Hors collection Dalloz », juin 2016. www.editions-dalloz.fr

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

A l'image de la liberté contractuelle, le principe de prohibition des contrats perpétuels est un principe classique et issu de l'article 1780, alinéa 1er, du Code civil français¹. En droit français, la jurisprudence civile retenait traditionnellement ce principe, avant que l'Ordonnance portant réforme du droit des contrats ne vienne le codifier, modifiant ainsi les dispositions relatives à la durée du contrat dans le Code civil. Désormais, aux termes de l'article 1210 : « Les engagements perpétuels sont prohibés. Chaque contractant peut y mettre fin dans les conditions prévues pour le contrat à durée indéterminée ».

L'article 1211 ajoute que : « Lorsque le contrat est conclu pour une durée indéterminée, chaque partie peut y mettre fin à tout moment, sous réserve de respecter le délai de préavis contractuellement prévu ou, à défaut, un délai raisonnable ». S'agissant des contrats à durée déterminée, l'article 1212 stipule que « Lorsque le contrat est conclu pour une durée déterminée, chaque partie doit l'exécuter jusqu'à son terme. Nul ne peut exiger le renouvellement du contrat ». En application de ces dispositions, l'obligation pour le fournisseur automobile d'agréer tout opérateur à la seule condition de satisfaire aux critères sélectifs qualitatifs se heurterait manifestement au rejet des juges, puisque ces derniers l'analyseraient certainement comme un engagement potentiellement perpétuel². En effet, toute tentative pour le fournisseur, à la fin du contrat, de se séparer du distributeur pourrait se voir opposer une nouvelle demande d'agrément, à laquelle le fournisseur serait obligé de se plier si le distributeur est en respect des critères de sélection. Après avoir démontré le traitement du refus d'agréer en droit français, il convient maintenant de s'intéresser à la position du droit algérien.

2) La position du législateur algérien

La lecture de la nouvelle législation de 2015 venue abroger le décret exécutif 07-390 démontre une bonne initiative prise par le législateur algérien pour combler un vide qui existait lors du premier texte régissant la distribution automobile en Algérie.

¹ « On ne peut engager ses services qu'à temps, ou pour une entreprise déterminée ». Ce principe a été consacré en 1999 par le Conseil constitutionnel français, qui s'est à cette occasion référé à la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen en déclarant que : « si le contrat est la loi commune des parties, la liberté qui découle de l'article 4 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 justifie qu'un contrat de droit privé à durée indéterminée puisse être rompu unilatéralement par l'un ou l'autre des contractants, l'information du cocontractant, ainsi que la réparation du préjudice éventuel résultant des conditions de la rupture, devant toutefois être garanties ». Cons. Const. 9 nov. 1999, n° 99-419 DC.

² CA Paris, 22 juin 2016, FCA France / Vernouillet Automobiles, n°14-01512, dans le secteur automobile.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

En effet, l'article 06 du décret de 2007 stipulait que le contrat de distribution automobile devait être conforme aux dispositions de la législation et de la réglementation en vigueur, notamment l'article 10 de l'ordonnance de 2003 relatif à l'interdiction de l'achat exclusif qui confère à son titulaire un monopole sur le marché. Ayant constaté que cette disposition limitait le champ d'application du droit de la concurrence aux seules pratiques anticoncurrentielles, le législateur a, par le nouveau texte de 2015 étendu ce champ en changeant la teneur de l'article 06, devenu dans le nouveau texte article 04. Ainsi, la législation de 2015 relative à la distribution automobile fait soumettre le contrat de distribution automobile à l'ordonnance 03 – 03 de façon générale en évitant de ne citer que l'article 10 de cette ordonnance comme disposition censée contrôler les accords de distribution automobile¹.

De ce fait le législateur a élargi le champ d'application du droit de la concurrence non seulement aux pratiques anticoncurrentielles, mais aux pratiques restrictives de concurrence aussi. Dans le même sens, l'article 20 du nouveau texte semble plus complet que l'article 19 du précédent texte si bien que les nouvelles dispositions imposent au concessionnaire de respecter non seulement les dispositions législatives et réglementaires notamment en matière de sécurité, d'hygiène, de salubrité, de travail, d'assurance et d'environnement, mais aussi les dispositions plus générales issues du droit de la concurrence, des règles applicables aux pratiques commerciales et celles prévues pour la protection du consommateur². La modification de 2015 est donc venue compléter un manque dans la panoplie de textes réglementaires et législatifs que le concessionnaire est obligé d'observer pendant l'exercice de son commerce³.

¹ L'article 06 de l'ancien texte de 2007 “ le contrat de concession liant le concessionnaire au concédant doit être conforme aux dispositions de la législation et de la réglementation en vigueur, notamment l'article 10 d l'ordonnance n° 03 – 03.....” l'article 04 du nouveau texte de 2015 “le contrat de concession liant le concessionnaire au concédant doit être conforme aux dispositions de la législation et de la réglementation en vigueur, notamment, l'ordonnance n°03 – 03

² Loi n° 89-02 du 7 février 1989 relative aux règles générales de protection du consommateur (abrogée).Loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes.

³ L'article 19 du décret executive 07 – 390 stipulait: “le concessionnaire est tenu au respect des dispositions législatives et réglementaires applicables notamment en matière de sécurité, d'hygiène, de salubrité, de travail, d'assurance et d'environnement. L'article 20 du nouveau texte remplace l'article 19 sus cite en stipulant que: “ le concessionnaire est tenu au respect des dispositions législatives et réglementaires applicables notamment en matière **de concurrence, de pratiques commerciales, de protection du consommateur**, de sécurité, d'hygiène, de salubrité, de travail, d'assurance et d'environnement.”

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Le législateur algérien a, par cette modification, montré de façon claire le cadre juridique que la concession automobile doit respecter pour être valable et conforme à la loi. Néanmoins, le droit algérien accuse un retard considérable quand à l'application de la loi et le rôle de la jurisprudence dans son évolution. Contrairement, le droit français demeure très riche non seulement par l'intervention de la cour de cassation française, mais également par l'intégration de la jurisprudence européenne dans le droit français, notamment en matière de pratiques restrictives¹. Peu habitué à ce genre de rebondissement et privé du rôle créateur de la jurisprudence, le droit algérien prévoit l'application des règles du droit de la concurrence en cas d'exclusion d'un agent économique à cause des règles pratiquée dans la distribution automobile qu'elle soit exclusive ou sélective qualitative ou quantitative.

D'une manière générale, le contrat de distribution automobile est soumis aux mêmes règles du droit de la concurrence que les autres types de contrats de distribution². Il s'agit de contrôler si les pratiques mises en œuvre dans le cadre de rapports entre fournisseurs et distributeurs automobiles puissent constituer des entraves ou des déséquilibres susceptibles d'entraîner des restrictions de concurrences considérées comme étant généralement inacceptables en droit de la concurrence algérien³.

La position du législateur algérien semble efficace tant elle est simpliste. En effet, si la distribution automobile est en concession commerciale, elle réserve de façon exclusive un territoire à un agent économique et si elle en distribution sélective, elle réserve un agrément à un élu au dépend des autres agents caractérisant dans les deux cas une discrimination dans les pratiques commerciales⁴.

¹ V. en ce sens. C. PRIETO, « L'apport du droit communautaire de la concurrence à une nouvelle perception par les entreprises de leur sécurité juridique », Dr. 21, 2001, E 001.

² L'article 2 de l'ordonnance 03 – 03 stipule que « La présente ordonnance s'applique aux activités de production, **de distribution** et de services y compris celles qui sont le fait de personnes publiques, dans la mesure où elles n'interviennent pas dans le cadre de l'exercice de prérogatives de puissance publique ou dans l'accomplissement de missions de service public. »

³ ZENNAKI (D), *La discrimination entre agents économiques, séminaire international le 18 et 19 octobre 2008 à Oran sur les contrats de distribution, organisé par le laboratoire de droit économique et environnement, faculté de droit d'Oran en collaboration avec le centre d'étude et de recherches en droit des affaires et des contrats (CERDAC, université de Bordeaux IV)*. P. 20.

⁴ Les pratiques restrictives de la concurrence citées par l'article 06 de l'ordonnance 03 – 03 sont:

— limiter l'accès au marché ou l'exercice d'activités commerciales ;

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Par conséquent, l'article 06 alinéa premier de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence semble être réservé par le législateur pour sanctionner le refus d'agrément comme moyen mis en œuvre par le fournisseur automobile pour évincer certains distributeurs du réseau¹. Ainsi, le législateur algérien prohibe le fait par le propriétaire du réseau de limiter l'accès au marché ou l'exercice d'activités commerciales. Ce même propriétaire ne peut limiter l'accès au marché, en matière automobile, qu'en opposant un refus d'agrément à l'encontre d'un distributeur ayant candidaté pour intégrer le marché automobile. Un auteur algérien affirme que ces dispositions ne sont que de portée générale dans une tentative d'étendre l'application du droit de la concurrence à la protection des agents économiques. Cette position doctrinale continue de préciser que les pratiques visées par l'article 06 alinéa premier ne constituent pas une discrimination *per se*². Cet auteur algérien finit par conclure que la condition de l'affectation du marché posée par ces dispositions constitue un obstacle à la répression du déséquilibre contractuel et à la protection de l'agent économique faible³.

En effet, une lecture des dispositions du droit de la concurrence algérien démontre clairement l'intention du législateur de poser comme condition à la sanction de la discrimination par l'article 06 qu'elle soit de nature à entraver le libre jeu de la concurrence. En d'autres termes, le refus d'agrément constitutif d'une discrimination n'est pas interdit s'il n'affecte pas les mécanismes du marché. Par ailleurs, la modification apportée en 2008 par le législateur algérien au dispositif de la concurrence est venue ajouter d'autres activités soumises dorénavant à l'application de l'article 06 de l'ordonnance 03 – 03 relative à la concurrence.

-
- limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;
 - répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement ;
 - faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;
 - appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
 - subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

¹ Pour bien exprimer le fait pour un fournisseur d'évincer, d'exclure ou de ne pas agréer un distributeur, le législateur algérien utilise à l'article 06 de l'ordonnance 03-03 l'expression "limiter l'accès".

² ZENNAKI (D), *option précitée*.

³ Ibid.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Cette modification avait pour but d'inclure l'activité de l'importation sous le contrôle des pratiques restrictives de la concurrence. Aussi, le législateur algérien ajoute à côté de l'entreprise, les associations et les corporations professionnelles et dont les activités seront soumises à l'ordonnance sur la concurrence. Toujours à l'article 02, le législateur algérien ajoute l'adjectif « morales » pour apporter plus de précision aux activités de « personnes morales publiques »¹. Marchant sur les pas de ses homologues européen et français², le législateur algérien fait également soumettre, à travers la modification de 2008, les marchés publics aux dispositions relatives à la concurrence³. En cas de litige portant sur la distribution automobile un fournisseur et un distributeur qui s'est vu opposer un refus d'agrément le juge doit établir une pratique anticoncurrentielle en prenant en considération l'existence d'une entente ou d'un abus d'une position dominante⁴. Cela entérine bien l'esprit du droit de la concurrence qui existe plus pour protéger le marché que pour protéger les intervenants en faisant jouer quelques fois l'interdiction des pratiques

¹ L'article 2 de la loi n°08-12 du 21 Joumada Ethania 1429 correspondant au 25 juin 2008 modifiant et complétant l'ordonnance n°03-03 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003 relative à la concurrence (JO N°36 du 02 juillet 2008, P10);

Les dispositions de la présente ordonnance s'appliquent:

- aux activités de production, de distribution et de services y compris **l'importation** et celles qui sont le fait de **personnes morales publiques, d'associations et de corporations professionnelles**, quels que soient leur statut, leur forme ou leur objet ;

² Le souci pour le législateur européen d'éviter ces pratiques irrégulières et l'objectif de « permettre l'ouverture des marchés publics à la concurrence » ont amené le législateur de l'Union à adopter des dispositions réglementaires en la matière. Celles-ci comprennent notamment l'article 34, paragraphe 8, de la directive 2004/17/CE.

« Les spécifications techniques doivent permettre l'accès égal des soumissionnaires et ne pas avoir pour effet de créer des obstacles injustifiés à l'ouverture des marchés publics à la concurrence. »

³ L'article 2 de la loi n°08-12 stipule que les dispositions de la présente ordonnance s'appliquent :

- aux marchés publics, à partir de la publication de l'avis d'appel d'offres jusqu'à l'attribution définitive du marché.

Toutefois, la mise en œuvre de ces dispositions ne doit pas remettre en cause l'accomplissement de missions de service public ou l'exercice de prérogatives de puissance publique. Logiquement, le législateur fait suivre cette modification par un changement apporté aussi à l'article 06 relatif aux pratiques restrictives de concurrence pour citer également les marchés publics. Art. 6. Sont prohibées, lorsque (Sans changement jusqu'à) l'objet de ces contrats.....

-permettre l'octroi d'un marché public au profit des auteurs de ces pratiques restrictives.

⁴ ALLAG – ZENNAKI (D), Contrats; négociation, construction, redaction, p. 41, ed. Dar El Adib 2016.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

discriminatoires entraînant un déséquilibre significatif. Néanmoins, le législateur algérien se rattrape par la loi 04 – 02 relatives aux règles applicables aux pratiques commerciales en insérant l'article 18 dans le chapitre réservé aux pratiques commerciales illicites¹. Par cet article le législateur algérien interdit des conditions d'agrément discriminatoires et non justifiées relatives aux prix, aux délais de paiement, aux conditions de vente ou aux modalités de vente ou d'achat. A l'inverse du droit de la concurrence, le législateur prohibe cette fois les pratiques discriminatoires sans tenir compte de leur impact sur le marché. En plus de la compétence générale du droit commun et de l'implication du droit de la concurrence, l'article 18 de la loi 04 – 02 est venu étendre davantage le contrôle de l'équilibre contractuel entre agents économiques par le seul examen des conditions contractuelles imposées par le fournisseur à l'égard du distributeur voulant être agréé au réseau automobile².

A l'interprétation concurrentielle exigée pour l'application du droit de la concurrence, s'ajoute donc pour le juge une interprétation contractuelle qui doit commencer par le respect du principe de la bonne foi contractuelle dans la formation et l'exécution des engagements contractuels. Afin de faciliter le travail du juge et de favoriser un bon dénouement d'un litige ayant pour objet un refus d'agrément supposé discriminatoires, le fournisseur doit élaborer des conditions d'agrément claires, objectives et justifiées de façon à se dégager de l'application des dispositions du droit de la concurrence et du droit des pratiques commerciales qui prévoient des sanctions infligées par des institutions spécialisées, des sanctions pécuniaires et des sanctions civiles sous forme de réparation au profit des victimes³.

B) Le refus d'agrément entre exclusivité et sélectivité

Si le concédant est la tête du réseau en distribution automobile, il est important qu'ils puissent définir la dimension, la densité et la composition du réseau pour la distribution automobile. Aussi la configuration de ce réseau dépend de

¹ La loi n° 04-02 du 5 Joumada El Oula 1425 correspondant au 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales (JO N°41 du 27 juin 2004, P3);

² Art. 18 de la loi 04 - 02 — « Il est interdit, à un agent économique, de pratiquer à l'égard d'un autre agent économique, ou d'obtenir de lui, des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles conformes aux usages commerciaux loyaux et honnêtes. »

³ Article 48 de l'ordonnance 03 – 03 modifiée et complétée et l'article 65 de la loi 04 – 02 modifiée et complétée.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

plusieurs paramètres ; l'importance de la population, son âge, son pouvoir d'achat, la nature et l'intensité de la concurrence locale et même le relief géographique de la ville¹. Autant de critères qui font que le maître du réseau est le seul responsable de la politique de la distribution et, en particulier, du maillage territorial adéquat des distributeurs automobiles. A fortiori, c'est à la tête du réseau qui, supporte les risques commerciaux et financiers de ses choix, qu'il appartient de déterminer le nombre de ses distributeurs pour un marché donné et l'emplacement de leurs implantations pour la vente de ses véhicules².

En admettant que le concédant a le pouvoir de limiter le nombre de distributeurs, une question se pose de savoir si ce n'est pas discriminatoire de refuser d'agréeer certains candidats distributeurs ayant effectivement respecté la totalité des critères qualitatifs retenus pour l'adhésion au réseau. Pour répondre à cette question, il convient d'abord de préciser qu'il existe en France et plus généralement en Europe, depuis la réforme de 2002, deux types de contrat de concession pour l'automobile: le contrat de distribution exclusive (une zone géographique concédée à un distributeur exclusif) ou de distribution sélective (basé sur des critères quantitatifs et qualitatifs définis préalablement et de façon non discriminatoire par le constructeur). Avec un tel système de distribution sélective et exclusive, le fournisseur garde le contrôle de l'accès à son réseau et le consommateur est sûr de trouver un concessionnaire prêt à lui fournir le produit de son choix et lui garantir un service d'entretien de qualité³.

1) Le contrôle de l'accès au réseau dans la distribution exclusive

La distribution exclusive est un système de distribution dans lequel une entreprise accorde un droit exclusif sur ses produits ou services à une autre entreprise⁴. L'évolution du commerce automobile s'est faite à travers la distribution exclusive dont les formes les plus courantes sont le monomarquisme

¹N. PÉTRIGNET, Réseaux de distribution sélective et refus d'agrément : quand le droit des contrats s'en mêle – Analyse juridique parue dans le magazine Option Finance le 3 juillet 2017. <http://www.lexplicite.fr>.

²O. BADOT, et CH. NAVARRE. « L'attitude des concessionnaires de la distribution automobile à l'égard d'Internet: les résultats contrastés d'une étude exploratoire sur quatre pays européens », *Management & Avenir*, vol. 7, no. 1, 2006, pp. 61-90.

³J.VOGEL, *Vers un retour de la distribution automobile au droit commun des restrictions verticales? Doctrines RConcurrences* N° 4-2008 – pp. 64-69.

⁴ Sur la distribution automobile en concession exclusive v PH. LE TOURNEAU, *Les contrats de concession*, LITEC, édition 2003. P. 35.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

et/ou le droit exclusif sur un territoire, par lequel un seul concessionnaire automobile est autorisé à commercialiser les véhicules d'un fournisseur sur un territoire donné. L'objectif du fournisseur en accordant l'exclusivité est normalement d'inciter le distributeur à promouvoir son produit, dont le caractère principal est la haute technicité¹, et à offrir un meilleur service aux clients. La distribution automobile exclusive consiste à ne délivrer en principe qu'un seul agrément à la faveur d'un seul et unique distributeur bénéficiaire d'une exclusivité absolue sur un territoire déterminé. Celà aboutit à supprimer toute concurrence entre même marque sur la zone géographique concédée. En dépit des aménagements apportés en droit européen par le second règlement d'exemption², force est de constater que les distributeurs d'un même réseau n'étaient pas placés dans une situation de concurrence directe³. Le système de recrutement des distributeurs exclusifs 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 en fonction d'un élément par définition subjectif, en l'occurrence, l'intuitu personae⁴. Si tout candidat se devait de respecter des « normes standards », le choix du concédant entre les différentes candidatures soumises à son agrément était donc libre et n'avait pas à être justifié⁵. De même, faute d'existence d'une situation de concurrence directe

¹ J. GUYÉNOT, Les contrats de concession commerciale, Sirey, t 16, 1968, p. 293.

² Règlement (CE) n° 1475/95 de la Commission du 28 juin 1995 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles ; JOCE n° L 145 du 29/06/1995, p.25 et s.

³ Selon une doctrine spécialiste du droit de la distribution, le règlement n°1475/1995 a permis l'émancipation des distributeurs face aux maîtres de réseaux. Parmi les principales modifications par rapport au règlement de 1985, cette doctrine relève :

- le multimarquisisme est en théorie possible, sous réserve de respecter certaines exigences du constructeur,
- la publicité à l'extérieur du territoire imparti est autorisée, sauf à utiliser des méthodes de publicité personnalisées,
- un recours obligatoire à l'arbitrage est introduit dans le texte du règlement,
- la durée des contrats est augmentée (le contrat doit être conclut pour cinq ans), ainsi que la durée du préavis en cas de contrat à durée indéterminée (cette dernière est alors de deux ans).

L. et J. VOGEL, Droit de la distribution automobile, Dalloz 1996 – J.-M. COUMES, Le nouveau règlement d'exemption dans le secteur de la distribution automobile ; Rev. Marché commun 1996, n°400, p.493 – J.-Cl. FOURGOUX, Les nouvelles règles applicables aux réseaux de concessionnaires automobiles ; JCP éd. E 1996, I, n°550 - Distribution automobile : le nouveau règlement ; JCP éd. E 1996, I, n°1. ; M.-L. DE CONTESS, Le nouveau règlement n°1475/1995 : quelles incidences sur la rédaction des contrats de concession ; D. Aff. 1995, p.35.

⁴ J.-Cl. Contrats distribution, Fasc. n° 8025, § 48

⁵ V. PH. LE TOURNEAU, La concession commerciale, Economica, p. 29 s.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

et effective entre les différents membres du réseau, leur exclusion n'était pas davantage soumise à un quelconque contrôle, la résiliation des contrats de concession exclusive dans le secteur automobile pouvant intervenir sans motif sous réserve d'un préavis suffisant¹. Ce système conférait donc une grande liberté aux concédants dans l'organisation, voire la réorganisation, de leurs réseaux, la nomination ou l'exclusion de ses membres n'étant soumise à aucune contrainte particulière et découlant de leur seul libre arbitre².

En cas de recours à la distribution exclusive pour la commercialisation de ses véhicules, une limitation du nombre de distributeurs par le maître du réseau ne pose donc pas de problèmes. Il est propre à un système de distribution exclusive que le concédant réserve un territoire ou une clientèle déterminée à un seul distributeur et de façon exclusive³.

L'exclusivité pour certains entraînerait donc l'exclusion pour d'autres qui seraient, à priori, victimes d'une discrimination. En droit algérien et aux termes de l'article 10 de l'ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence:

«Est considéré comme pratique ayant pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le libre jeu de la concurrence et interdit tout acte et/ou contrat, quels que soient leur nature et leur objet, conférant à une entreprise une exclusivité dans l'exercice d'une activité qui entre dans le champ d'application de la

¹ Toujours sur les modifications apportées par le règlement européen 475/95, un auteur français fait remarquer la différence entre le règlement de 1985 et celui de 1995 en écrivant « Quant aux contrats à durée indéterminée en pratique, les plus fréquents, la stabilisation de la relation contractuelle est obtenue par l'imposition d'une durée minimum de préavis en cas de résiliation ordinaire : de 12 mois sous l'empire du règlement n° 123/85, ce préavis est aujourd'hui de 24 mois ». L. VOGEL, la dimension communautaire : vers un régime commun du contrat de distribution ? la réglementation européenne de la distribution automobile : droit de la concurrence ou droit des contrats ? Le contrat cadre de distribution : Enjeux et perspectives 1996. www.creda.cci-paris-idf.fr.

² YADAN PESAH CAROLINE, les conditions de sélection de leurs réseaux par les constructeurs automobiles. Recueil Dalloz 2003, p. 356.

³ Le droit communautaire et le droit français s'accordent à déclarer illicites :

-Les contrats de distribution fixant un prix de revente imposé au distributeur, ou interdisant les réductions, soldes ou rabais (de même pour les « prix de vente conseillé », mais dont l'irrespect est sanctionné).

-Les restrictions à la distribution en ligne, par lesquelles le fournisseur tente de se réserver l'usage d'internet pour la commercialisation de ses produits, au détriment de son distributeur.

-Les clauses d'exclusivité, lorsqu'elles sont trop longues (généralement, plus de cinq ans), et impliquent un fournisseur ou un distributeur qui dispose d'une part de marché particulièrement importante (plus de 30% de parts de marché).

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

présente ordonnance¹». Cette interdiction très générale s'applique à la fois aux opérations de production, de distribution et de prestations de services. Aussi et de façon générale, le législateur algérien prohibe la discrimination entre agents économiques à l'article 18 de la loi 04 – 02 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales. Dans un souci de moralisation des pratiques commerciales et loin de tenir compte de l'impact sur le marché, le législateur fait de la discrimination, dans ce texte, une infraction délictuelle dans toutes les hypothèses sauf s'il y a justification².

Le législateur est intervenu aussi par le biais du droit de la concurrence avec une interdiction cette fois plus raisonnable et qui ne prohibe la discrimination que lorsqu'elle montre la volonté de son auteur à porter atteinte au marché en entravant le libre jeu de la concurrence par des comportements qui peuvent se traduire en des ententes ou des abus de position dominante. En d'autres termes, le législateur considère que de telles pratiques d'exclusivité ne sont visées par le droit de la concurrence que lesquelles sont mises en place par des entreprises qui disposent d'une certaine puissance sur le marché. Par rapport à cette puissance, le législateur français affranchit la discrimination lorsque la part de marché du produit soumis à exclusivité ne dépasse pas 30 %. Le législateur algérien quant à lui fixe la part de marché à 40 % faisant preuve de plus d'indulgence envers les agents économiques. Cela s'explique pour certains auteurs par le fait que la notion d'exclusivité n'est pas encore un concept nécessaire par rapport à la configuration du marché algérien en ce sens que les entreprises ne recourent pas encore aux techniques de commercialisation modernes, à savoir les stratégies de marketing et d'organisation des circuits de distribution sur la base de critères professionnels avancés³.

¹ Ordonnance n° 03-03 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003 relative à la concurrence. J.O.R.A. n° 43.

² ZENNAKI (D), *La discrimination entre agents économiques, séminaire international le 18 et 19 octobre 2008 à Oran sur les contrats de distribution, organisé par le laboratoire de droit économique et environnement, faculté de droit d'Oran en collaboration avec le centre d'étude et de recherches en droit des affaires et des contrats (CERDAC, université de Bordeaux IV)*. P. 20.

³ M. AMOR ZAHI, 2001, « Aspects juridiques des réformes économiques en Algérie » in CHARVIN ROBERT et GUESMI AMMAR (dir.), *L'Algérie en mutation, les instruments juridiques de passage à l'économie de marché*, Paris, L'Harmattan. P. 50.

2) Le contrôle de l'accès au réseau dans la distribution sélective

Le secteur automobile d'aujourd'hui est un marché qui compte de nombreux acteurs. A différents niveaux, des réseaux sont constitués, des ventes sont conclues et des relations commerciales sont entretenues. La loi admet actuellement la commercialisation de véhicules neufs à travers deux formes de distribution. La première est basée sur une clause d'exclusivité et donne lieu à un réseau divisé en zone géographique, tandis que la deuxième limite le nombre des distributeurs en faisant appliquer des critères de sélection souvent contrôlés par les autorités de régulation judiciaires et administratives. Pour accéder au réseau, les distributeurs doivent donc respecter certaines règles. Dans un réseau exclusif, dès qu'une place se libérait, elle devait être pourvue. Seule la faute du candidat dans la relation antérieure ou le non-respect des critères justifiait le refus pouvaient mener à l'exclusion¹.

Dans un réseau automobile sélectif qualitatif, tout candidat remplissant les critères de sélection devait être admis ipso facto. Néanmoins, les choses ne sont pas aussi simples, notamment lorsque le fournisseur automobile opte pour une concession libre de toute exclusivité. C'est le cas de la distribution automobile sélective qu'elle soit qualitative, où la sélection des distributeurs se fait sur la base de critères purement qualitatifs justifiés par la nature des produits vendus, ou quantitative par des critères de sélection qui limitent directement le nombre de distributeurs². Les systèmes de distribution sélective purement qualitative sont exemptés de la prohibition des ententes, quels que soient les parts de marchés des parties. En revanche, les systèmes de distribution sélective quantitative ne bénéficient du règlement d'exemption pour accords verticaux que si les parts de marché des parties n'excèdent pas 30% pour tout produit dont le caractère luxueux ou la nature technique justifie le recours à ce mode de distribution. Faisant l'objet d'un règlement d'exemption spécial, la distribution automobile n'est valable que si les parts de marché du concédant ne peuvent excéder 40%³.

¹ Cass. com., 28 sept. 2010, LawLex101061; 19 sept. 2006, LawLex061929

² L. RIBIEN, La validité des contrats de distribution sélective et exclusive en droit communautaire, américain et suisse de la concurrence. Librairie Droz, Genève, 2000. P. 385.

³ 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-

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Récemment, la Cour de Justice de l'Union européenne a jugé dans un arrêt relatif au secteur automobile qu'un système de distribution sélective quantitative ne doit pas nécessairement reposer sur des critères objectivement justifiés qui sont appliqués de manière uniforme et non-discriminatoire. Le concédant peut donc refuser d'agréer un candidat distributeur dans son réseau de distribution, même si celui-ci remplit tous les critères de sélection requis. La condition d'une justification objective et d'une application non-discriminatoire vaut uniquement pour les systèmes de distribution sélective purement qualitative. L'autorité de concurrence française semble partager la même opinion¹. En effet, le conseil de concurrence déclare dans son communiqué sur la décision relative à une saisine présentée par la société Casino France qu'il s'est inspiré des principes adoptés par la Commission européenne dans son règlement du 22 décembre 1999 sur les restrictions verticales. Selon ces principes, certaines clauses liant les fournisseurs à leurs distributeurs sont de nature à affecter la concurrence et restent prohibées, même lorsque la part de marché de l'entreprise est inférieure à 30 %. En revanche, le Conseil a considéré que les autres clauses incriminées, relatives à la sélection des distributeurs, n'avaient pas, compte tenu de la part de 25 % détenue par Bausch & Lomb sur le marché des lunettes solaires en France, d'objet ou d'effet anticoncurrentiel et, qu'en particulier, elles n'étaient pas destinées à renforcer la politique de contrôle des prix mise en œuvre, par ailleurs, à l'égard des distributeurs². Cette décision illustre la volonté du Conseil, à l'instar des autorités européennes, d'intégrer davantage encore les enseignements de l'analyse économique dans l'examen du caractère anticoncurrentiel des pratiques qui lui sont soumises³. La Cour de Cassation française a par contre jugé qu'un système de distribution sélective quantitative est seulement valable si les distributeurs sont sélectionnés sur la base de critères qualitatifs objectifs qui sont appliqués de manière non-discriminatoire⁴.

delà de 40 %, l'exemption est subordonnée à l'adoption d'un système de distribution sélective purement qualitative.

¹ Cons. Conc., nr. 01-D-45, 19 juillet 2001, Sté Casino c/ Bausch & Lomb, LPA 23 novembre 2001, n° 234, p. 9, note P. Arhel, RJDA 2002, nr. 103.

² J. VOGEL, "PEUT-ON ÉCHAPPER AU DROIT DE LA CONCURRENCE GRÂCE À LA RÈGLE DE MINIMIS?" *Concurrences* N°1-2013 I Droit & économie, p. 04.

³T. PÉNARD, et S. SOUAM. « Que peut bien apporter l'analyse économique à l'application du droit de la concurrence ? », *Revue d'économie politique*, vol. vol. 112, no. 6, 2002, pp. 863-887.

⁴ Cass. com., 29 mars 2011, n° 10-12.734, FS-P+B, Sté Auto 24 c/ Sté Jaguar Land Rover France : JurisData n° 2011-004938. CONTRATS - CONCURRENCE - CONSOMMATION - REVUE MENSUELLE LEXISNEXIS JURISCLASSEUR - JUIN 2011

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

En effet, la haute juridiction française reconnaît au fournisseur, en stricte application du principe de la liberté du commerce et de l'industrie, le droit d'organiser le mode de distribution de ses produits et de procéder aux modifications et rationalisations jugées nécessaires, mais le titulaire du réseau se doit, néanmoins, de sélectionner ses distributeurs sur le fondement de critères définis et objectivement fixés et d'appliquer ceux-ci de manière non-discriminatoire. Elle ajoute que si l'exemption d'un refus d'agrément le fait échapper à la qualification de pratique anticoncurrentielle, elle ne le fait pas pour autant échapper au droit général des contrats, le concédant étant tenu, dès la phase précontractuelle, de respecter son obligation générale de bonne foi dans le choix de son concessionnaire¹.

De façon encore plus claire, la cour d'appel de Paris a rendu une décision récente en matière de réseaux de distribution sélective dans le secteur automobile qui mérite une attention particulière². Il est vrai que par cet arrêt la cour d'appel rejoint la position de la cour de cassation mentionnée ci-dessus, mais alors que cette question du refus d'agrément était classiquement traitée du point de vue du droit de la concurrence, c'est sur le terrain du droit commun des contrats que la cour d'appel fonde cette nouvelle jurisprudence. En effet, les juges sont allés valider un refus d'agrément au regard du droit de la concurrence tout en le sanctionnant dans le même temps sur le terrain du droit commun des contrats³. Cette décision, fondée sur l'existence d'une obligation générale de bonne foi précontractuelle, a surpris un certain nombre d'auteurs et notamment en ce qu'elle justifie la condamnation du refus d'agrément sur des principes aujourd'hui abandonnés et contraires au droit de la concurrence tant européen que français⁴.

¹CA Paris, pôle 5 - ch. 4, 24 mai 2017, n° 15/12129. www.doctrine.fr

² CA Paris, 24 mai 2017, n°15-12129. www.concurrences.com

³ En l'espèce, à la suite de la liquidation de son activité et de la cession de son fonds, un constructeur automobile avait résilié l'ensemble des contrats conclus avec ses concessionnaires et leur avait annoncé une restructuration du réseau. Le nouveau promoteur avait choisi de reprendre la distribution de certaines marques et avait invité les anciens concessionnaires à faire acte de candidature à la signature de nouveaux contrats. L'un des concessionnaires, candidat au nouveau réseau, avait vu son agrément refusé pour non-respect des critères de sélection. Il avait alors assigné le nouveau promoteur sur le fondement de la responsabilité civile délictuelle issue des dispositions du code civil français.

⁴M. CHAGNY, Refus d'agrément d'un ancien concessionnaire : la Cour d'appel de Paris conjugue droit spécial de la concurrence et droit commun des obligations (CATIA/FCA), 24 mai 2017, Revue Concurrences N° 3-2017, Art. N° 84789. Distribution sélective : quand l'obligation de bonne foi vient au secours du distributeur éconduit ! Cour d'appel de Paris 24 mai 2017, RG n° 15-12129. [http : //www.fidal.pro](http://www.fidal.pro). NATHALIE PÉTRIGNET, Réseaux de

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Par ailleurs la cour d'appel a estimé qu'un appel à candidatures lancé par la tête du réseau équivaut à une présomption d'offre irrévocable d'agrément lui imposant d'agréeer tous les candidats remplissant les critères énoncés et librement choisis. Cette nouvelle position de la jurisprudence française somme dorénavant les têtes de réseaux à soigner la rédaction de leurs contrats et notamment à rappeler clairement leur liberté de ne pas agréer de candidats même s'ils répondent aux critères d'agrément préalablement fixés. S'agissant de ces critères de sélection, la cour d'appel ajoute qu'ils devront être rédigés de façon précise et complète¹. Force est de constater que l'évolution législative des règles de la distribution automobile, exclusive ou sélective, est venue progressivement par le concours de la jurisprudence interne et communautaire qui essaient de trouver des solutions en évitant de se chevaucher par le respect de la primauté du droit européen et l'harmonisation des règles du droit de la concurrence interne et communautaire. Le résultat obtenu et sans cesse remis en question, ce qui encourage l'évolution du droit de la concurrence et en fait une inspiration directe pour le législateur algérien. Les lois algérienne et française prévoient un régime d'exemption pour la distribution automobile qui s'applique notamment lorsque cette dernière est entachée de pratiques restrictives de concurrence. Les principes de cette exemption demeurent identiques entre les deux législateurs, sauf que l'application est tout à fait différente. Ainsi, ne sont pas soumises aux dispositions de prohibition issues du droit de la concurrence algérien et français, les comportements restrictifs dont les maîtres de réseaux peuvent justifier qu'ils ont pour effet d'assurer un progrès économique ou technique, ou qu'ils contribuent à améliorer l'emploi ou qui permettent aux

distribution sélective et refus d'agrément, op cit. *Pour Patrice Mihaïlov, avocat de la société Catia, cet arrêt "salutaire" met fin "à une tendance inquiétante et une tradition favorable aux constructeurs de la chambre commerciale de la cour d'appel de Paris". "Ce n'est pas vraiment un revirement de la jurisprudence mais plutôt un rappel clair et net des principes qui gouvernent la distribution automobile depuis plus de 20 ans et dont les constructeurs essaient de s'émanciper* », F. LAGARDE, La cour d'appel de Paris exige que le constructeur justifie le refus d'agréeer un concessionnaire. 31/05/2017. [http : //www.autoactu.com](http://www.autoactu.com).

¹ Le 14 juin 2012, la CJUE a apporté une réponse à la question préjudicielle posée, le 29 mars 2011, par la Cour de cassation française. Il s'agissait de savoir si la validité d'un réseau de distribution sélective quantitative est subordonnée à l'application de critères de sélection objectivement justifiés et appliqués de façon uniforme à l'égard de tous les candidats à l'agrément ?

La CJUE répond par la négative. En somme, les critères d'un réseau de distribution quantitatif doivent, selon la CJUE, pouvoir être vérifiés, sans pour autant être publiés. Egalement, ils n'ont pas d'obligation d'être objectifs et non discriminatoires. Arrêt de la CJUE, 14 juin 2012, C-158/11, point 20.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

petites et moyennes entreprises de consolider leur position concurrentielle sur le marché. Ces pratiques restrictives de concurrence peuvent aussi en droit européen et sous certaines conditions, faire l'objet d'une exemption individuelle ou d'une exemption catégorielle¹.

Il en ressort donc que le refus d'agrément est parfaitement licite en distribution automobile, mais à la condition qu'il ne dissimule pas une atteinte flagrante à la concurrence, notamment en donnant lieu à un abus d'une position dominante ou d'une dépendance économique dans laquelle se trouve un agent économique par rapport au propriétaire d'un réseau de distribution. Par ailleurs, d'autres pratiques peuvent aussi restreindre le jeu de la concurrence et méritent une analyse à ce stade de l'étude. Ces pratiques consistent pour l'auteur à faire pression sur son partenaire en lui imposant le prix qu'il doit pratiquer l'égard de sa clientèle pour la vente d'un produit ou l'offre d'une prestation de services.

Le prix est une donnée sensible dans l'organisation d'un réseau de distribution par des commerçants indépendants, tels des réseaux de distribution automobile. La pratique qui consiste à diffuser dans le réseau de distribution une liste de prix conseillés est parfaitement licite. Elle demeure toutefois très strictement surveillée par la loi de la concurrence qui veille à ce que la pratique de prix conseillés ne dégénère pas en pratique de prix imposés restrictive de concurrence.

Paragraphe 02: l'interdiction des prix imposés

La loi constitutionnelle en Algérie consacre la liberté du commerce et de l'industrie en tant que principe constitutionnel protégé par la Constitution de 2016². Ce principe sacré se traduit pour les agents économiques par la liberté de la concurrence fondée uniquement sur le principe de la liberté des prix confirmée par le législateur algérien dans d'autres textes³.

¹ IDOT LAURENCE. Les limites et le contrôle de la concurrence dans la perspective d'une harmonisation internationale. In: Revue internationale de droit comparé. Vol. 54 N°2, Avril-juin 2002. pp. 371-399.

² Le principe de la liberté du commerce et de l'industrie a été proclamé par l'article 37 de la Constitution de 1996.

³ La première constitution du pays, adoptée par voie de référendum le 08 septembre 1963 sous l'égide du Conseil National de Révolution énonçait que « le développement de l'Algérie, pour qu'il soit rapide, harmonisé et dirigé vers la satisfaction des besoins de tous dans le cadre de la collectivisation, doit être nécessairement conçu dans une perspective socialiste». La

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Cette liberté est l'un des principes sur lesquels reposent la concurrence et le fonctionnement du marché. Bien qu'elle soit protégée, cette liberté ne peut être absolue: l'État peut intervenir dans certains secteurs, dont l'automobile fait partie, pour la restreindre afin d'éliminer la spéculation et de protéger le consommateur en premier lieu.

A) La réglementation de l'interdiction des prix imposés

La liberté de fixation des prix est l'un des principes fondamentaux sur lesquels repose l'économie de marché adoptée dès les années quatre vingt dix par l'Algérie. S'il est vrai que la libéralisation des prix est intervenue en Algérie par un texte spécial en 1995, la constitution de 1996 demeure néanmoins le tournant qui a fait basculer l'économie et le système algérien d'un standard dirigé à un système favorisant l'initiative individuelle et l'économie de marché.

L'étude va dans un premier lieu, montrer l'état des lieux de la législation algérienne interdisant les prix imposés, pour ensuite mettre l'accent sur l'élargissement récent de son champ d'application.

1) Les limites de la législation algérienne relative aux prix imposés

Le législateur algérien a commencé par remplacer la loi 89 – 12 relative aux prix par l'ordonnance 95 – 06 qui consacre expressément la liberté des prix comme règles au fonctionnement du marché algérien¹.

deuxième constitution du pays, adoptée par référendum le 19 novembre 1976, a réaffirmé le choix du socialisme comme mode de gestion et d'organisation de l'économie algérienne. En effet, l'article 29 de la constitution disposait que «L'Etat organise la production et détermine la répartition du produit national. Il est l'agent principal de la refonte de l'économie et de l'ensemble des rapports sociaux.» La troisième constitution fut approuvée par référendum le 23 février 1989 et marqua une rupture claire avec le modèle socialiste. L'article 49 de cette constitution, vint garantir le droit à la propriété privé. En matière économique et commerciale, le strict monopole de l'Etat est abandonné. La quatrième constitution de l'Algérie a été adoptée par référendum le 28 novembre 1996. Celle-ci comporta l'introduction d'une nouvelle disposition à caractère économique, en l'occurrence l'article 37 qui énonce que «la liberté du commerce et de l'industrie est garantie. Elle s'exerce dans le cadre de la loi.» La révision constitutionnelle adoptée par le Parlement algérien le 07 février 2016, comporte l'introduction de plusieurs dispositions à caractère économique dont le préambule qui énonce clairement les nouvelles règles de l'économie algérienne. Ainsi, il est mentionné en préambule de la constitution un nouveau passage qui stipule que « *le peuple algérien demeure attaché à ses choix pour la réduction des inégalités sociales et l'élimination des disparités régionales. Il s'attelle à bâtir une économie productive et compétitive dans le cadre d'un développement durable et de la préservation de l'environnement.*»

¹ Décret n° 88- 201 du 18 octobre 1988 JORA n° 42 du 19 octobre 1988, portant l'abrogation de toutes dispositions réglementaire conférant aux entreprises socialistes a caractère économique l'exclusivité d'une activité ou le monopole de la commercialisation. Loi n° 89-12

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Huit ans après, le législateur promulgue l'ordonnance 03 – 03 relative à la concurrence et aux prix et dont le chapitre premier du titre 2 est réservé à la liberté des prix. En effet, l'article 04 stipule que les prix des biens et services sont librement déterminés par le jeu de la concurrence. Ces dispositions confirment un régime de libre détermination des prix et définit des règles sanctionnant les actes susceptibles d'empêcher le fonctionnement normal des règles et mécanismes de la concurrence¹. Aussi et de manière générale, le droit de la concurrence met en place l'organe qui veille à la bonne application des règles de droit relatives aux prix². Néanmoins et à l'inverse du droit français qui compte beaucoup sur son conseil de la concurrence, l'autorité de régulation algérienne reste gelée pour des raisons inexplicables³.

Compte tenu du caractère relativement récent des dispositions algériennes par rapport au droit européen et français, l'étude ne peut proposer des informations suffisantes pour établir un premier bilan sur l'application de cette législation, particulièrement en ce qui concerne le fonctionnement de l'organe en charge du respect des règles de discipline sur le marché national. Cela dit, cette partie de l'étude va se contenter d'un survol du régime institué par le droit de la concurrence en matière de liberté des prix. Le principe reconnu par le texte de 2003 relatif à la concurrence est la liberté des prix dans l'exercice de son commerce par l'agent économique. L'article 04 enseigne clairement que les prix sont déterminés par le libre jeu de la concurrence. Toutefois, ce principe se trouve supplanté par celui de la préservation de l'intérêt général qui opérera lorsque les règles de la libre concurrence se trouvent dans l'incapacité d'assurer un fonctionnement normal du marché au point d'être à l'origine de graves

du 5 juillet 1989 relative aux prix, JORA n° 29 du 19-07-1989. (Abrogée). Ordonnance n° 95-06 du 25 janvier 1995 relative à la concurrence, JORA n° 9 du 22 février 1995 (Abrogée).

¹ M. MENOUEUR, Droit de la concurrence, Édition Berti, Alger, 2013. P. 22.

² Dans sa composition humaine initiale prévue par l'ordonnance n° 95-06, le Conseil était constitué majoritairement de magistrats de la Cour des comptes et de la Cour suprême. Statutairement, il était placé auprès de la Présidence de la République, et ce pour lui donner l'autorité morale nécessaire à l'accomplissement des missions que la loi lui avait conférées qui sont, faut-il le rappeler, horizontales et universelles.

³ Bien que l'article 66 de l'ordonnance 03-03 modifiée relative à la concurrence stipule que le Conseil de la concurrence est consulté sur les projets de textes législatifs et réglementaires ayant un lien avec la concurrence, un membre de ce conseil déclare à la presse nationale « on n'a pas été consulté notamment sur les licences d'importation, la normalisation et le code des marchés publics. Le Conseil existe depuis trois ans. On n'a jamais été consulté ». Journée d'étude sur « Le rôle du Conseil de la concurrence dans la régulation du marché », organisée à l'hôtel El Aurassi d'Alger. 28 Mai 2016. www.elwatan.com

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

perturbations. Il en sera ainsi en cas « de hausse excessive des prix provoquées par une grave perturbation du marché, une calamité, des difficultés durables d'approvisionnement ... ». Ainsi, l'article 05 remet dans le jeu de la concurrence le rôle de l'Etat comme contrôleur et régulateur du marché dans certaines situations et après avis du conseil de la concurrence. L'article achève d'expliquer que si mesure de fixation des prix par l'Etat est prise, elle sera par le biais d'un décret pour une durée maximum de six mois renouvelable selon la modification apportée en 2008¹, après avis du conseil de la concurrence.

Lorsque des difficultés de cet ordre se produisent, l'Etat régulateur et garant de l'intérêt général intervient en prenant des mesures exceptionnelles et provisoires aux fins de normaliser la situation. Il le fait après avis du conseil de la concurrence. Le législateur insiste aussi au chapitre 02 consacré aux pratiques restrictives de la concurrence et à l'article 06 sur cette liberté de fixation du prix et son rôle dans l'établissement d'une concurrence loyale et saine.

En effet, l'ordonnance prohibe à tout agent économique de faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse. Le fait pour un agent économique de se concerter sur les prix ou de l'imposer à son partenaire a, selon l'article 06, pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la libre concurrence dans un même marché, ou dans une partie substantielle de celui-ci².

¹ Article 5 de la loi n° 08-12 du 21 Joumada Ethania 1429 correspondant au 25 juin 2008 modifiant et complétant l'ordonnance n° 03-03 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003 relative à la concurrence.

« — Les biens et services considérés stratégiques par l'Etat peuvent faire l'objet d'une réglementation des prix en vertu de la réglementation, après avis du conseil de la concurrence. Peuvent être également prises, des mesures exceptionnelles de limitation de hausse des prix ou de fixation des prix notamment en cas de hausses excessives des prix, provoquées par une grave perturbation du marché, une calamité, ou des difficultés durables d'approvisionnement dans un secteur d'activité donné ou une zone géographique déterminée ou par des situations de monopoles naturels.

Ces mesures exceptionnelles sont prises par voie réglementaire pour une durée maximum de six (6) mois renouvelable, après avis du conseil de la concurrence ».

² A signaler aussi que ces pratiques qui sont visées par l'ordonnance sur la concurrence se distinguent de nombreuses autres pratiques illicites mises en œuvre par les entreprises et qui, pour être susceptibles de causer un préjudice à d'autres entreprises et/ou aux consommateurs, ne portent pas a priori une atteinte substantielle au fonctionnement global de la concurrence sur un marché donné. Ces autres pratiques sont dénommées « pratiques commerciales illicites ou déloyales » ; elles sont définies dans la loi n° 04-02 du 23 juin 2004 et sont sanctionnées par des règles de droit distinctes des règles du droit de la concurrence. Il y a lieu de citer pour illustrer cette autre catégorie de pratiques ; le non affichage des prix, le refus de vente,

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Le législateur qualifie ces comportements sur les prix comme des pratiques et actions concertées, conventions et ententes expresses ou tacites illicites et sanctionnées par la loi¹. Pour ce qui est de l'article 07 relatif à une position dominante ou monopolistique sur un marché ou un segment de marché, le législateur reprend littéralement la même interdiction lorsque le prix est imposé par un agent se trouvant dans une position dominante par rapport à son ou à ses partenaires. Vient enfin l'article 11 qui présente une meilleure clarté en prohibant toute obligation de revente à un prix minimum imposée par une entreprise à l'égard d'une autre entreprise, client ou fournisseur en exploitant un état de dépendance dans lequel se trouve cette dernière. En dépit des difficultés, graves et persistantes, que connaît le marché national avec une ampleur telle qu'il apparaît assez nettement que les règles de la concurrence sont souvent inopérantes, il est difficile aujourd'hui de tirer des conclusions définitives sur l'application de ces dispositions.

Il est clair toutefois que la loi n'a pas réussi à imposer les règles pour lesquelles elle a été justement prise². Par ailleurs, l'article 12 de l'ordonnance n° 03-03 du 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence, reprend à la lettre le texte français et condamne l'offre ou la pratique de prix de vente aux consommateurs abusivement bas par rapport aux coûts de production, de transformation et de commercialisation dès lors qu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'éliminer d'un marché ou d'empêcher d'accéder à un marché, une entreprise ou un de ses produits³.

l'absence de facturation, l'exercice illégal d'une activité, le dénigrement, la discrimination entre agents économiques, la publicité mensongère.

¹ Ces pratiques sont constatées, selon la doctrine française, dès qu'il y a une intention de la part de l'agent économique de déstabiliser le marché. L'intention anticoncurrentielle existe, selon cette même doctrine, "*lorsque les professionnels transgressent la loi en toute connaissance de cause, c'est-à-dire en ayant conscience des effets normalement prévisibles des pratiques qu'ils entendent mettre en oeuvre*". V. SELINSKY, "L'entente prohibée", Thèse Paris, Librairies techniques 1978, §397. Dans le même sens, J. B. BLAISE, "Le statut juridique des ententes économiques dans le droit français et le droit des Communautés économiques", Thèse Paris, Librairies techniques, 1964, § 143, p.172.

² Voir en ce sens l'avis n° 04/2016 du conseil de la concurrence algérien portant sur les principaux amendements proposés aux dispositions de l'ordonnance n° 03-03 du 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence. www.conseil-concurrence.dz.

³ En France, l'interdiction des prix abusivement bas est une innovation de la loi du 1^{er} juillet 1996 dite loi Gaillard. Jusqu'alors, la loi n'interdisait que la revente à perte et la jurisprudence française avait réprimé les prix prédateurs comme abus de position dominante. Néanmoins, dans le souci de protéger les petits distributeurs contre certaines pratiques

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

2) Elargissement du champ d'application de l'interdiction des prix imposés

En raison de l'importance capitale du prix dans les relations commerciales, le législateur a dépassé la relation entre agents économiques en édictant d'autres règles qui concerne le troisième élément de la sphère économique et qui est le consommateur¹. En effet, la loi 04 – 02 a pris sur son compte d'interdire dans le chapitre 02 toute pratique illicite sur les prix. Le législateur pose la condition de respecter les prix réglementés par la législation en vigueur dans le cas où la vente des biens ou la prestation de services ne relève pas du libre jeu de la concurrence. Ainsi la loi écarte toute manipulation ou obligation de fixer les prix délibérément et unilatéralement par la partie en force ou suite à une entente illicite². Le législateur interdit aussi toute fausse déclaration sur les prix de revient afin de faire hausser les prix de biens ou de services non soumis au régime de la liberté des prix. Le dernier alinéa de l'article 23 interdit enfin toute pratique ou manœuvre visant à cacher des majorations illicites de prix.

particulièrement dangereuses, le législateur français a cru nécessaire d'interdire explicitement les baisses excessives de prix.

Article L420-5 du code de commerce français modifié par LOI n°2018-938 du 30 octobre 2018 - art. 18: « Sont prohibées les offres de prix ou pratiques de prix de vente aux consommateurs abusivement bas par rapport aux coûts de production, de transformation et de commercialisation, dès lors que ces offres ou pratiques ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'éliminer d'un marché ou d'empêcher d'accéder à un marché une entreprise ou l'un de ses produits.»

¹ S'il est vrai que la loi en Algérie a un cadre général de protection, la jurisprudence des institutions judiciaires et administratives à l'image du conseil de la concurrence restent malheureusement en retrait. En date du 19 mars 2015 des membres de l'Association des producteurs algériens de boissons (APAB) concernant le conflit qui l'a opposé à l'entreprise N'gaous qui avait décidé de baisser ses prix. A ce jour l'on ne sait pas si ce Conseil s'est réuni ou pas pour prendre une décision. <https://apab-algerie.org/>

² Article 19 de la loi 04 – 02 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales:

— Il est interdit de revendre un bien à un prix inférieur à son prix de revient effectif.

Le prix de revient effectif s'entend du prix d'achat unitaire figurant sur la facture, majoré des droits et taxes et, le cas échéant, des frais de transport. Toutefois, cette disposition ne s'applique pas:

— aux biens périssables menacés d'une altération rapide ;

— aux biens provenant d'une vente volontaire ou forcée par suite d'un changement ou d'une cessation d'activité ou effectuée en exécution d'une décision de justice ;

— aux biens dont la vente est saisonnière, ainsi qu'aux biens démodés ou techniquement dépassés ; — aux biens dont l'approvisionnement ou le réapprovisionnement s'est effectué ou pourrait s'effectuer à un prix inférieur. Dans ce cas, le prix effectif minimum de revente pourrait être celui du nouveau réapprovisionnement ;

— aux produits dont le prix de revente s'aligne sur celui pratiqué par les autres agents économiques, à condition qu'ils ne revendent pas en-dessous du seuil de revente à perte.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Il est à rappeler que toutes ces dispositions sur les prix sont précédées à l'article 05, 06 et 07 par l'obligation faite à l'agent économique d'informer le consommateur sur les prix, les tarifs et les conditions de vente. L'article 05 impose au commerçant d'assurer l'information sur les prix par voie de marquage, d'étiquetage, d'affichage ou par tout autre procédé approprié de nature à ce que les prix et les tarifs soient indiqués visiblement et lisiblement. En droit français, l'article L.442-5 du Code de commerce pose le principe général d'interdiction de la pratique des prix imposés. Le fait par toute personne d'imposer, directement ou indirectement, un caractère minimal au prix de revente d'un produit ou d'un bien, au prix d'une prestation de service ou à une marge commerciale est puni de 15 000 euros d'amende¹. A l'instar de son homologue algérien, le législateur français ne néglige pas l'effet néfaste des pratiques illicites sur les prix par rapport à la concurrence. Ainsi, la législation française considère que les prix imposés sont interdits dans le cadre des pratiques anticoncurrentielles s'ils affectent le marché². Le fait d'imposer des prix à un revendeur et faire obstacle à la libre fixation des prix entravant le jeu de la concurrence et constitue une entente prohibée³. Le délit de prix minimal imposé est sanctionné par une amende de 15 000 euros. Des peines complémentaires peuvent être prononcées en accord avec l'article 131-10 du Code pénal⁴.

¹ Au-delà des sanctions prévues par le droit national, les juridictions européennes prennent l'infraction des prix imposés pour établir une autre infraction encore plus grave et qui est l'abus de dépendance économique. En effet, une décision du Tribunal de Première Instance des Communautés européennes, qui a pris en considération, parmi les critères permettant de définir l'autonomie ou la dépendance du distributeur, l'importance de la maîtrise du stock et **la détermination du prix de vente** au consommateur final. TPICE, arrêt du 15 septembre 2005, aff. Daimler Chrysler contre Commission (T-325/01).

² Article 131-10 du code pénal français modifié par Loi n°2007-297 du 5 mars 2007 - art. 25 « Lorsque la loi le prévoit, un crime ou un délit peut être **sanctionné d'une ou de plusieurs peines complémentaires** qui, frappant les personnes physiques, emportent interdiction, déchéance, incapacité ou retrait d'un droit, injonction de soins ou obligation de faire, immobilisation ou confiscation d'un objet, confiscation d'un animal, fermeture d'un établissement ou affichage de la décision prononcée ou diffusion de celle-ci soit par la presse écrite, soit par tout moyen de communication au public par voie électronique. »

³ Cependant, il est important de noter que la vente de livres est une exception majeure en droit européen et français en matière de détermination du prix. En effet, le droit communautaire ne s'oppose pas à l'application d'une législation nationale obligeant les éditeurs à imposer aux libraires un prix fixé de revente. (CJCE, 3 oct. 2000). La loi française n° 81-766 du 10 août 1981 dispose que "toute personne physique ou morale qui édite ou importe des livres est tenue de fixer, pour les livres qu'elle édite ou importe, un prix de vente au public".

⁴ L'article 101 § 1 du traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE):

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Par ailleurs, une clause de prix imposé peut être sanctionnée par la nullité. D'autant plus que la responsabilité civile de l'auteur peut être engagée dans le cas où le lien de causalité est suffisant entre la faute et le préjudice économique. En cas de commerce entre Etats membres de l'union européenne, il est clair que le droit communautaire à vocation à s'appliquer. Si un accord inclut des prix de vente imposés, cet accord est présumé, selon le droit européen, restreindre la concurrence, et donc relève de l'article 101, paragraphe 1 du traité de Rome¹. Il est également présumé qu'il est peu probable que cet accord remplisse les conditions énoncées à l'article 101, paragraphe 3, auquel cas l'exemption par catégorie ne s'applique pas². Toutefois, les entreprises soumises au droit européen ont la possibilité de se défendre en faisant valoir des gains d'efficacité au sens de l'article 101, paragraphe 3, dans un cas donné.

« Sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché intérieur, et notamment ceux qui consistent à:

a) **fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction,**

¹ Certains auteurs ne sont pas d'accord avec l'incrimination des prix imposés par le droit européen et présentent trois arguments:

Premièrement, la politique des prix imposés peut améliorer la concurrence et l'efficacité économique et protège les distributeurs d'une concurrence entre eux. Un fournisseur jouissant d'un pouvoir de marché peut imposer les prix afin d'offrir aux distributeurs une marge suffisante pour proposer des services aux clients. Une telle pratique peut également avoir pour objet d'accroître la concurrence intermarques si les autres fournisseurs ne procèdent pas tous de la sorte.

Deuxièmement, le fait pour un fournisseur d'imposer les prix permet de lutter contre les prix abusivement bas des distributeurs.

Troisièmement, une politique de type prix minima ou fixes peut lutter contre les injustices entre membres d'un même réseau. En effet, certains distributeurs font des efforts pour faire stabiliser les prix, alors que d'autres en profitent indument. Ces distributeurs préfèrent en effet renoncer à une politique commerciale active qui bénéficie à des distributeurs qui se contentent de jouir de cette rente induite. Un tel comportement n'est pas bon au jeu de la concurrence. DAVID ÉRIC, « La complexité des choses simples: la fixation du prix de revente et le droit des ententes », *Revue internationale de droit économique*, 2005/4 (t. XIX, 4), p. 389-430.

² Dans l'affaire *Pronuptia*, la Cour de Justice des Communautés Européennes note que « des clauses qui portent atteinte à la faculté du franchisé de déterminer ses prix en toute liberté sont restrictives de concurrence et ne peuvent bénéficier de l'exemption»: CJCE, 28 janvier 1986, *Pronuptia*, aff. 161/84, *Rec.*, p. 353, point 25.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Il incombe aux parties, dont l'accord a été suspecté d'une clause de prix imposés, de démontrer qu'il est probable que des gains d'efficacité résultent de l'introduction de prix de vente imposés dans l'accord et que toutes les conditions de l'article 101, paragraphe 3, sont remplies.

Il revient alors à la Commission, après examen, d'apprécier effectivement les effets négatifs probables sur la concurrence et les consommateurs avant de statuer sur la question de savoir si les conditions de l'article 101, paragraphe 3, sont remplies. En cas de bilan positif, l'accord est en droit de profiter d'une exemption et d'échapper à l'application prohibitive de l'article 101 du traité de Rome¹. Dans notre pays, les études socioéconomiques attestent que le régime juridique algérien a reconnu le principe de la liberté des prix suite à certains facteurs internes, notamment l'échec de l'expérience du développement sous l'idéologie socialiste². Il est à noter qu'avant l'apparition de l'ordonnance 95-06 relative à la concurrence, l'intervention de l'Etat dans la fixation des prix était prédominante dans tous les textes régissant les prix³.

¹ Le point 225 des lignes directrices sur les restrictions verticales précise que les restrictions caractérisées comme les prix imposés peuvent « entraîner des gains d'efficacité, qui seront appréciés conformément à l'article 101 § 3... en particulier lorsqu'un fabricant lance un nouveau produit... les prix imposés peuvent permettre aux distributeurs d'augmenter les efforts de vente et, si les distributeurs sur ce marché sont soumis à des pressions concurrentielles, les inciter à développer la demande globale pour le produit et à faire de ce lancement un succès, dans l'intérêt des consommateurs également ».

² V. en ce sens. M. LIASSINE, Les réformes économiques en algérie une transition vers l'économie demarché? Annuaire de l'Afrique du nord, tome xxxv, 1996, CNRS éditions. AHMED MAHIOU, « Les séquences du changement juridique en Algérie. Cinquante ans de droit (1962-2012) », *Insaniyat / إنسانيا*, 57-58 | 2012, 73-89.

³ La libéralisation des prix en Algérie a été confirmée par les modifications apportées par le législateur algérien sur l'ordonnance relative à la concurrence et la loi sur les pratiques commerciales publiées sur le Journal officiel N° 46 du 18 août 2010. Pour autant cette liberté des prix doit « s'exercer dans le respect des dispositions de la législation et de la réglementation en vigueur, ainsi que des règles d'équité et de transparence ». Les mesures de fixation, de plafonnement ou d'homologation des marges et des prix des biens et services sont prises sur la base de propositions des secteurs concernés pour la stabilisation des niveaux de prix des biens et services de première nécessité ou de large consommation, en cas de perturbation sensible du marché et la lutte contre la spéculation sous toutes ses formes et la préservation du pouvoir d'achat du consommateur. Peuvent être également prises, dans les mêmes formes, des mesures temporaires de fixation ou de plafonnement des marges et des prix des biens et services, en cas de hausses excessives et injustifiées des prix, provoquées, notamment, par une grave perturbation du marché, une calamité, des difficultés durables d'approvisionnement dans un secteur d'activité donné ou une zone géographique déterminée ou par des situations de monopoles naturels ». Les deux textes prévoient de lourdes sanctions à l'encontre des contrevenants.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Cependant, les dispositions de l'ordonnance 03 – 03 ont instauré de façon claire et définitive le principe de liberté des prix selon le libre jeu de la concurrence comme règle unique au fonctionnement du marché algérien. Bien que le principe de la liberté des agents économiques de déterminer les prix des produits et des services dans le cadre de l'économie libre est fortement garanti par la législation tant constitutionnelle qu'ordinaire, l'Etat peut dans certains cas - et d'une façon exceptionnelle - intervenir et imposer des restrictions sur la liberté des prix en vue de réaliser des objectifs socio-économiques. Si les prix imposés sont interdits tant en droit algérien qu'en droit français et si l'Etat garde son droit sacré de fixer les prix sur certains produits jugés stratégiques, il est parfaitement judicieux de se demander si l'automobile en tant que produits important socialement et économiquement est laissé à la liberté de la concurrence quand à la fixation de son prix ou est il plus raisonnable que les autorités publiques interviennent pour déterminer le prix par lequel elle doit arriver à son utilisateur final.

B) L'interdiction des prix imposés dans la distribution automobile

La multiplication des situations restrictives de la concurrence dans le secteur automobile algérien dont la presse s'en est fait parfois l'écho, laisse entendre que la législation relative à la concurrence n'a pas encore produit pleinement ses effets et que le conseil national de la concurrence est resté en retrait par rapport aux situations qui manifestement ont affecté le fonctionnement du marché automobile national. Une étude d'évaluation de la mise en pratique de l'ordonnance 03-03 devrait être fait afin de permettre aux pouvoirs publics d'accomplir un travail d'ajustement sur ce texte et son application de façon générale et dans le domaine de l'automobile de façon particulière.

En effet, si, dans une certaine mesure, la loi existe en Algérie pour éradiquer le phénomène très nuisible des prix imposés, l'application de cette loi, par comparaison au droit français et européen, reste très en retard.

1) Les dispositions des prix imposés prévues dans le secteur automobile

En droit algérien, la loi sur les pratiques commerciales et celle relative à la concurrence ont été prises dans l'intention d'éradiquer les comportements anticoncurrentiels et contraire à la morale des relations entre commerçants. Destinés aussi, en matière automobile, à apporter les correctifs nécessaires aux dérèglements observés sur le marché, notamment les pratiques spéculatives sur les prix au détriment des consommateurs, les deux textes renforcent les

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

obligations légales des agents économiques en matière de respect des marges et des prix et aggravent les sanctions applicables aux pratiques commerciales illicites. Le texte stipule que les structures des prix des biens et services, notamment celles ayant fait l'objet de mesures de fixation ou de plafonnement des marges et des prix, doivent être déposées auprès des autorités concernées, préalablement à la vente ou à la prestation de services. Autrement dit, le commerçant ne pourra pas vendre avant d'avoir effectué cette démarche administrative auprès des autorités compétentes dont la nature n'a pas été précisée par le texte. Une démarche qui va priver le commerçant de la souplesse nécessaire pour la mise en vente de ses produits. Concernant la fixation des prix de l'automobile en Algérie, un représentant des autorités publiques a déclaré à la presse nationale que: « Ce n'est pas l'Etat qui fixe les prix des véhicules, mais il faut savoir qu'on garde l'œil ouvert sur les ventes. Nous avons demandé à chaque opérateur de nous livrer la liste des prix qu'ils pratiquent sur le marché et cette liste sera publiée prochainement »¹. Le même intervenant continue de rappeler que dans le cahier des charges de l'industrie automobile « il y a une clause qui donne la liberté aux opérateurs de fixer leur prix, mais à condition que ceux-ci ne dépassent pas les prix qui s'applique aux véhicules importés »². Ainsi, les autorités publiques algériennes se sont interdites, en application des dispositions qui prohibent les prix imposés, de dicter les prix des véhicules à la sortie de l'usine. Toutefois, la législation de soutien à l'investissement oblige les constructeurs et les distributeurs à prendre en considération les avantages accordés par l'Etat dans l'évaluation du prix des véhicules devant être appliqués au consommateur final.

¹ Une déclaration du ministre de l'Industrie et des mines, Youcef Yousfi, lors de la conférence de presse animée en marge des journées techniques sur la sous-traitance véhicule à Alger. Propos recueillis par la presse pour le quotidien national Maghreb Emergent – Economie. 06/03/2018.

²Le ministère du Commerce ne délivre plus aucune licence d'importation de véhicules depuis l'entrée en vigueur des dispositions relatives à l'assemblage automobile en Algérie. Toutefois, les véhicules qui seront autorisés à l'importation sont les ambulances et ceux commandés par les corps constitués pour les besoins de fonctionnement des institutions de l'Etat. Par ailleurs, il est à noter que la délivrance de licences d'importation de véhicules a notamment provoqué des tensions au sein du gouvernement au printemps 2017, le ministère de l'Industrie et des Mines et celui du Commerce se renvoyant la responsabilité de la définition des quotas. Le décret exécutif 15-306 du 6 décembre 2015 avait d'abord établi que les quotas seraient fixés par un comité interministériel. Pendant le court passage d'Abdelmadjid Tebboune à la tête du gouvernement, le décret 17-202 du 22 juin 2017 avait exigé l'accord du Premier ministre. Finalement, après le retour d'Ahmed Ouyahia à ce poste (depuis 2017), le décret 17-245 du 22 août 2017 a rétabli le ministère du Commerce comme le seul habilité à délivrer les licences d'importation.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Si la forme du soutien pour l'industrie et la distribution automobiles n'est pas encore connue de façon claire tant la législation qui la gouverne reste disparate quand à sa forme et ambiguë quand à son fond¹, l'exonération fiscale est, quant à elle, pratiquée par l'Etat pour l'ensemble des assembleurs de véhicules. C'est à juste titre donc de se demander pourquoi les prix de l'automobile restent excessifs dans notre pays et pourquoi s'il y a mesure de baisse des prix, elle n'est pas pratiquée par l'ensemble des agents économiques se trouvant sur le sol algérien². Ces derniers bénéficient depuis le début de leur activité des avantages tels que l'exonération des droits de douane, la franchise de la TVA, l'exemption du droit de mutation ou encore des droits d'enregistrement. Ils bénéficient également lorsque le projet industriel entre dans sa phase d'exploitation et pour une durée de trois ans pour les projets créant jusqu'à cent emplois, de l'exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS); l'exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ou encore un abattement de 50% sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par les services des domaines. Considérés comme des investissements présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale, les usines de montage des véhicules bénéficient aussi de l'octroi du régime d'achats en franchise pour les biens et matières entrant dans la production. Toutes ces mesures ont été décidées afin de permettre à l'Algérie de se doter d'une véritable industrie automobile. Avec autant de facilités, il était attendu que le prix du véhicule assemblé en Algérie soit abordable or cela n'a pas été le cas. Les prix des véhicules de montage algérien ont d'ailleurs été jugés excessifs, notamment après la publication par le ministère du Commerce des prix de revient à la sortie d'usine³. Une révélation qui a même, faut-il le rappeler, poussé les consommateurs à appeler à une campagne de boycott sur les réseaux sociaux, baptisée «Khaliha Tetsada» (laissez la rouille la grignoter). La presse nationale considère que la baisse des prix annoncée n'est pas une conséquence directe des avantages concédés par l'Etat, mais dérive plutôt de cette campagne

¹ L'intervention du Fonds National d'Investissement se fait sous la forme de prêts directs de cofinancement avec les banques ou par le biais de prise de participations.

² Rappelons qu'en 2017 Le groupe «Glovis KIA Al Djazair» était le seul à décider des réductions significatives des prix de véhicules de marque KIA. Le propriétaire de l'usine avait annoncé pour l'ouverture des nouvelles commandes qui débute dès l'année 2018, «la Picanto» à 139 millions de centimes contre 189 millions de centimes auparavant.

³ Pour ce qui est des véhicules montés par la SPA Renault production Algérie, la liste des prix des véhicules sortis d'usine mentionne que les Symbole en version essence (1.2 D12) et essence (1.6 D16) sont cédées respectivement à 1.140.778 DA et 1.376.653 DA, alors que la diesel coûte 1.607.614 DA. La valeur de la Dacia Sandero stepway à moteur essence (1.6) est de 1.346.414 DA, alors que celle à moteur diesel (1.5) coûte 1.490.373 DA.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

de boycott. Il y a lieu de relever cependant que l'Algérie a décidé d'édifier une industrie automobile et le citoyen doit prendre en compte cette option et militer dans le protectionnisme du produit local qui fait ses premiers pas, même si actuellement le marché automobile algérien est sous le coup de la spéculation en raison, selon certains spécialistes, de la faiblesse de la production¹. Mais autant le consommateur doit développer son patriotisme économique, autant les assembleurs doivent avoir un sens de responsabilité et revoir leur marge bénéficiaire.

2) l'application de l'interdiction des prix imposés dans la distribution automobile

Ayant le mérite d'avoir posé des règles générales qui interdisent les prix imposés et ce en droit de la concurrence et en droit des pratiques commerciales, le droit algérien accuse cependant, par rapport au droit français, un retard considérable dans l'application de ces règles et la pratique jurisprudentielle. En effet, la jurisprudence qui est censée, à l'instar des magistrats français, faire expliquer et développer les règles du marché, ne joue pas pleinement son rôle. Etant en harmonie avec le droit européen et s'inspirant des différents règlements d'exemption, le droit français ne cesse de se développer sous l'égide de la jurisprudence et de la doctrine. Par une disposition unique et claire, le législateur français déclare que la concertation entre un fournisseur et un distributeur pour fixer ou influencer à la hausse les prix de revente des produits ou services par le distributeur constitue une infraction importante à l'article L.420 1 du code de commerce. De même, le règlement d'exemption communautaire n°2790/99 exclut une exemption de tels accords, même si le seuil de part de marché de 30% n'est pas franchi. L'article 4 § a du Règlement n°2790/99 qualifie de restriction caractérisée, « la restriction de la capacité du distributeur ou du réparateur automobile de déterminer son prix de vente, sans préjudice de la possibilité pour le fournisseur d'imposer un prix de vente maximal ou de recommander un prix de vente, à condition que ces derniers n'équivalent pas à un prix de vente fixe ou

¹L'économiste Abderrahmane Mebtoul fait imputer cette faiblesse de production à plusieurs facteurs. Il insiste notamment sur la nécessité de dépasser les divisions entre secteurs public et privé, et de mettre en place un dialogue social afin d'allier efficacité économique et justice sociale. Propos relevés par Thomas Serre, « L'industrie automobile algérienne et la nouvelle bataille pour le développement », MAGAZINE MOYEN – ORIENT, avril-juin 2018.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

minimal sous l'effet de pressions exercées par l'une des parties ou de mesures d'incitation prises par elle »¹.

Cette interdiction concerne la vente de véhicules neufs en gros comme la vente au détail. En revanche, rien n'interdit, selon le conseil de la concurrence français, au distributeur de simplement chercher à connaître les prix de vente de ses distributeurs². Il n'est pas également interdit au fournisseur d'imposer à ses distributeurs un prix de revente maximum, tant que celui-ci ne constitue pas en réalité un prix fixe imposé³. Dans le même sens, une décision de 2003 a semblé considérer qu'une demande du fournisseur visant à obtenir une baisse des prix de revente par ses distributeurs ne pouvait être considérée comme anti-concurrentielle⁴. Enfin, il n'est pas interdit au fournisseur de simplement recommander ou conseiller des prix de revente, dès lors que ces recommandations ne sont pas accompagnées de pressions ou de mesures pratiques visant à en imposer le respect⁵. L'interdiction en droit français concerne donc essentiellement l'imposition de prix précis ou de prix planchers, dès lors que l'existence d'un accord entre fournisseurs et distributeurs peut être démontrée. Ce principe établi par l'autorité de la concurrence française vaut pour tous les types de distribution. Le Conseil de la concurrence français a en particulier rejeté l'idée selon laquelle un certain contrôle des prix par le fournisseur était nécessaire en matière de distribution sélective, pour préserver l'image des produits ou services du réseau⁶. Force est de constater que le prix occupe une place importante dans la législation algérienne relative à la concurrence et aux règles applicables aux pratiques commerciales. Il reste à espérer que ces dispositions puissent réellement être suivies d'une application stricte sur le terrain. La désorganisation des circuits de distribution a laissé le champ libre aux rentiers et aux spéculateurs.

¹ Cette pratique des prix conseillés, comme celle des prix maximum imposés, est expressément autorisée par le droit européen de la concurrence, puisque l'article 4 du Règlement UE 330/2010 du 20 avril 2010 dispose lui aussi que le fournisseur a la possibilité " d'imposer un prix de vente maximal ou de recommander un prix de vente, à condition que ces derniers n'équivalent pas à un prix de vente fixe ou minimal sous l'effet de pressions exercées ou d'incitations par l'une des parties ". Elle n'est pas non plus prohibée par le droit français de la concurrence, puisque l'article L.442-5 du code de commerce ne fait qu'interdire la pratique des prix minimum imposés.

²Décision n°02-D-56 du 17 septembre 2002.

³Décision n°03-D-39 du 4 septembre 2003,; Décision n°07-D-04 du 24 janvier 2007.

⁴Décision n°03-D-20 du 18 avril 2003.

⁵Décision n°01-D-58 du 24 septembre 2001, Décision n°07-D-35 du 7 novembre 2007.

⁶Décision n°06-D-04bis du 13 mars 2006.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Le gouvernement semble incapable d'enrayer la hausse des prix qui touche une gamme variée de produits dont l'automobile est touchée considérablement tel un produit de grande nécessité pour le consommateur¹.

L'Etat, censé jouer son rôle de régulateur du marché automobile et protéger le consommateur, est dépassé par ce mouvement spéculatif qui touche l'ensemble du secteur que ce soit la construction automobile ou la distribution. Le problème principal dans ce domaine est l'absence d'application des lois et règlements existants, ce qui encourage fortement la généralisation des pratiques informelles. Démontrer le prix des véhicules à la sortie de l'usine et favoriser leur baisse à travers certains avantages antérieurs à la production restent des mesures insuffisantes pour assainir et réglementer de façon définitive le secteur de l'automobile dans notre pays. D'autant plus que les mêmes manœuvres prises par le législateur algérien n'ont pas apporté des fruits dans des secteurs différents. En effet l'institution des marges pour le ciment, pour ne citer que cet exemple, n'a pas empêché les prix de ce produit d'augmenter considérablement². Il faut relever ici les dysfonctionnements dans tout le secteur commercial, un secteur peu modernisé, qui connaît une "informalisation" croissante³. Qu'elles soient discriminatoires ou le fait d'imposer un prix minimum ou maximum pour déstabiliser le libre jeu de la concurrence, les pratiques restrictives de concurrence sont des comportements d'acteurs

¹ Le ministre de l'Industrie et des mines, Youcef Yousfi déclare à la presse nationale: « Nous avons demandé à l'ensemble des constructeurs locaux de nous remettre les prix. Ces prix seront affichés et l'Etat veille à ce que les prix des véhicules montés localement ne soient pas supérieurs à ceux importés ». Mohamed Nassim, « Le ministre de l'Industrie déplore la hausse des prix des véhicules montés localement ». <http://dia-algerie.com/>. 6mars 2018.

² Conformément au texte sur la concurrence, "il peut être procédé par voie réglementaire à la fixation, au plafonnement ou à l'homologation des marges et des prix de biens ou services ou de familles homogènes de biens et services". "Les mesures de fixation, de plafonnement ou d'homologation des marges et des prix des biens et services sont prises sur la base des marges et des prix proposés par les secteurs concernés, pour la stabilisation des niveaux des prix des biens et services de première nécessité ou de large consommation, en cas de perturbation sensible du marché et enfin pour lutter contre la spéculation sous toutes ses formes".

N'ayant pas les moyens et les institutions pour faire face à la spéculation en dépit de l'existence de la loi, l'Etat décide dès 2010 à importer du ciment pour remédier aux dérèglements et aux spéculations qui sévissent sur le marché. En effet, le groupe industriel des ciments d'Algérie (Gica) a annoncé sa stratégie portant sur l'inondation du marché local par du ciment importé. Pour les autorités publiques, c'est la seule solution pour stabiliser les prix, contrer les spéculateurs, éviter les pénuries et surtout épauler les grands projets du plan quinquennal de développement lancé par le président de la république.

³ V. n ce sens. Youghourta Bellache, Le secteur informel en algérie: approches, acteurs et déterminants. Les cahiers du CREAD n°105/106-2013.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

économiques présumés restreindre la concurrence et pour cette raison interdits, tant en droit algérien qu'en droit français, indépendamment de leur impact réel sur le marché. Elles s'opposent aux pratiques anticoncurrentielles qui ne sont sanctionnées que si elles ont eu pour objet ou pour effet de fausser la concurrence.

Section 02: le contrôle des pratiques anticoncurrentielles

Les pratiques anticoncurrentielles telles que définies par le droit algérien et français sont des atteintes à l'intérêt général de la concurrence et qui se traduisent par un impact anticoncurrentiel sur le marché pertinent concerné¹. Elles sont, de ce fait, interdites par le droit de la concurrence. Les règles devant établir une concurrence saine dans la sphère économique peuvent être affectés par des comportements anticoncurrentiels dont les ententes illicites et abus de position dominante ou de dépendance économique sont directement visés par la prohibition et les sanctions prévues par les deux législateurs. Cet effet dissuasif du droit de la concurrence vise également des structures adoptées par les agents économiques pour créer ou renforcer une position dominante à travers une concentration anticoncurrentielle susceptible de déboucher sur des abus².

Or, ces mêmes pratiques anticoncurrentielles sont légitimées par les deux législateurs qui prévoient un régime d'exemption sous certaines conditions. C'est d'abord le cas des ententes anticoncurrentielles qui peuvent être tolérées par la loi directement ou par la justice. Un deuxième cas d'exemption est prévu pour les abus de domination suite à l'utilisation de l'approche économique dans l'évaluation de l'impact de la pratique illicite sur le marché et la concurrence.

Paragraphe 01: la prohibition des pratiques anticoncurrentielles

Compte tenu de la dimension économique de la distribution automobile et la complexité juridique née de son application en France à travers des textes internes et communautaires, cette variante des contrats de distribution ne cesse de générer un contentieux important et parfois spécifique en matière de lutte contre les pratiques anticoncurrentielles. Ayant une expérience nouvelle sur ce

¹ Un article paru sur internet et écrit par deux auteurs français laisse lire que: « Les pratiques anticoncurrentielles émanent souvent de grandes entreprises qui se partagent le "gâteau" en ne laissant que les miettes aux plus petites. » Stéphane Corone et Cécile Perrin, Pratiques anticoncurrentielles: comment se défendre. lentreprise.lexpress.fr.

² Pappalardo A., la réglementation communautaire de la concurrence: les dispositions du traité CEE et de droit dérivé relatives aux ententes entre entreprises, à l'abus de position dominante et au contrôle des concentrations, RIDE 1994, 337.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

terrain, l'Algérie ne doit pas déroger à cette règle que ce soit dans l'élaboration d'un cadre juridique performant et moderne, ou dans l'édification d'un système judiciaire pour éradiquer les comportements anticoncurrentiels sur le marché automobile algérien d'un côté, et faire valoir le rôle de la jurisprudence dans le développement de la loi de l'autre. En effet, l'Etat doit assumer son rôle qui consiste à réguler le comportement des entreprises et installer un ordre concurrentiel qui respecte les règles du jeu et favorise de bons résultats dans les relations entre agents économiques et à l'égard des consommateurs¹. La régulation de la concurrence passe essentiellement par un contrôle efficace des restrictions à la concurrence. Certaines entreprises peuvent chercher déloyalement à influencer, à leur avantage, le marché. Ces pratiques illicites et prohibées par le droit de la concurrence se traduisent, la plupart du temps par des ententes, qualifiées d'illicites(A), ou des abus de position dominante(B).

A) Les ententes et pratiques concertées

L'entente anticoncurrentielle, pratique prohibée respectivement en droit algérien par l'article 06 de l'ordonnance 03 – 03 et en droit français par l'article L. 420-1 du code de commerce français, est un accord ou une action concertée qui a pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le libre jeu de la concurrence sur un marché de produits ou de services déterminé. Pour définir l'entente, le législateur algérien s'est beaucoup inspiré de son homologue français pour protéger la concurrence dans toutes les p^ratiques commerciales y compris le secteur de la distribution automobile.

1) La définition de l'entente et pratique concertée en droit algérien

Cette entente peut prendre diverses formes ; écrite ou orale, expresse ou tacite, horizontale entre concurrents sur un même marché ou verticale, comme par exemple entre un producteur et un distributeur². Compte tenu du nombre et de la diversité des ententes anticoncurrentielles, il serait impossible d'en fournir une liste exhaustive³. Aussi, les législateurs français et algérien se bornent-ils à citer

¹ M. MENOUEUR, Droit de la concurrence, Édition Berti, Alger, 2013. P. 13.

² M. MALAURIE-VIGNAL, *Droit de la concurrence interne et communautaire*, Armand Colin, 3^{ème} éd., 2005, p. 161.

³ Le terme « entente » est étroitement lié en droit au terme « concertation ». Dans le langage courant, le terme « concerter » signifie, d'après le dictionnaire Larousse, « préparer avec une ou plusieurs personnes » ou « s'accorder, se consulter pour agir de concert ». La qualification de pratique concertée implique donc une entente préalable entre des entités économiques. La concertation a pu être qualifiée par la doctrine française de « prise de contact acceptée² » L. Vogel, Code européen de la concurrence, LawLex Edition 2010. P. 119. Inspirée du droit

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

les exemples les plus caractéristiques: les accords ou pratiques concertées qui tendent à limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises, ceux qui tendent à faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu de la concurrence en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse, ceux qui tendent à limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique...

Des pratiques visées par d'autres dispositions du code de commerce, tels les prix imposés, peuvent également relever de l'interdiction du droit de la concurrence lorsque celles-ci sont constitutives d'ententes¹. Dans un contexte de libéralisation du commerce et de privatisation, les autorités judiciaires et administratives algériennes ont été confrontées à des pratiques anticoncurrentielles découlant des différentes activités de production, de distribution et de services². Les pratiques anticoncurrentielles peuvent également résulter des activités des personnes publiques lorsque celles-ci n'interviennent pas dans le cadre de l'exercice de prérogatives de puissance publique ou dans un accomplissement de missions de service public³. Face à ce phénomène qui suscite inquiétude et interrogation, le droit de la concurrence algérien s'est doté, récemment, de dispositif législatif et réglementaire qui, en prenant en considération les caractéristiques structurelles du marché algérien, tente d'en préserver, à priori, le fonctionnement régulier.

américain, la notion de pratique concertée est apparue dès 1957 dans le traité de Rome, aux côtés des accords et des décisions d'associations d'entreprises. Mais le traité ne la définissant pas, c'est la Cour de justice qui en a déterminé les contours (CJCE, 13 juillet 1962, aff. 19/61, Mannesman, Recueil de jurisprudence, page 705). La notion de pratique concertée se définit négativement, par opposition aux deux autres formes d'ententes mentionnées à l'article 101.1 du TFUE qui sont les accords et les décisions d'associations d'entreprises et par rapport aux formes d'ententes mentionnées à l'article L.420-1 du Code de commerce, c'est-à-dire les conventions et les ententes expresses ou tacites ou coalitions anticoncurrentielles. Le législateur algérien définit à l'article 06 de l'ordonnance 03 – 03 l'entente par rapport à son effet sur le marché qui peut avoir 6 formes. Cette délimitation ne saurait être exhaustive en raison de l'utilisation de l'adverbe «notamment» par le législateur algérien.

¹ R. POESY, *le rôle du conseil de la concurrence et du juge judiciaire en Algérie et en France en droit des pratiques anticoncurrentielles, aspects procéduraux*, in *L'Algérie en mutation, les instruments juridiques de passage à l'économie de marché*, Sous la direction de R. CHARVIN et A. GUESMI, L'Harmattan, 2001, p. 161.

² *Ibid.*

³ MINISTRE DU COMMERCE, DIRECTION GENERALE DE LA REGULATION ET DE L'ORGANISATION DES ACTIVITES COMMERCIALES, Présentée par Mme S.MEZIANI, « *Modernisation de la législation et de la réglementation applicables aux activités commerciales* », Journée d'étude du 11 avril 2007. www.mincommerce.gov.dz

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Ainsi, l'ordonnance n° 03-03 relative à la concurrence modifiée et complétée prohibe à travers l'article 06 les pratiques et actions concertées, conventions et ententes expresses ou tacites.

Le dispositif mis en place par le législateur algérien a pour objectif d'interdire les ententes anticoncurrentielles lorsqu'elles ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre le libre jeu de la concurrence dans un même marché ou dans une partie substantielle de celui-ci. Le législateur algérien adopte la même approche suivie par le législateur français et pose certaines conditions pour l'application de l'article 6 de l'ordonnance n° 03-03 relative à la concurrence¹. En premier lieu, le législateur algérien impose l'existence d'une volonté de concertation de plusieurs opérateurs économiques pour pratiquer des actions communes tendant à fausser la concurrence dans un même marché ou, une partie substantielle de celui-ci. Faute de cette volonté, la condition de concertation ou d'entente n'est pas remplie². Selon l'article 6, l'entente peut être expresse et c'est le cas des contrats et conventions écrites qui, même si ils sont valables au regard du droit commun, ne sauraient échapper à l'application de l'article 6, car ce qui est visé est précisément le comportement des entreprises face au respect des règles du marché.

L'entente peut également être tacite et s'exerce par une simple action concertée sans laissé de traces écrites ce qui rend le contrôle du conseil de la concurrence compliqué en raison de la difficulté liée à la recherche sur le terrain économique des indices probants d'entente constituant une entrave au libre jeu de la concurrence³. En second lieu, il est exigé que cette entente constitue effectivement une entrave à la concurrence soit en l'empêchant, soit en la restreignant ou en faussant le libre jeu des forces du marché. Par conséquent, les ententes qui n'ont pas pour vocation ou n'ayant pas pour effet de faire obstacle à une concurrence loyale ne peuvent constituer un délit et n'entrent pas dans le champ d'application de l'article 6 de l'ordonnance n° 03-03⁴.

¹Ord. n° 03-03 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence.

² D. ZENNAKI, *Droit de la concurrence*, cours de magistère, Faculté de droit, Université d'Oran, 2010/2011.

³ Y. SERRA, *Le droit français de la concurrence*, Dalloz 1993, p.80.

⁴ Les conditions de la condamnation d'une entente sont illustrées par le législateur algérien à l'article 06 de l'ordonnance n° 03-03 susvisée.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

2) l'interdiction des ententes dans la distribution automobile

La distribution automobile est une variante des contrats d'affaires qui permet au fournisseur, si elle est exclusive, de réserver exclusivement un territoire déterminé à un distributeur concessionnaire, et si elle est sélective, le producteur automobile a le droit de conclure des accords verticaux avec un nombre limité de distributeurs sélectionnés dans la même zone géographique¹. En admettant les deux formes de distribution pour l'automobile, la loi permet au maître du réseau non seulement de restreindre le nombre de revendeurs agréés, mais aussi d'interdire les ventes à ceux non agréés, les seuls acheteurs possibles des membres du réseau étant alors les autres distributeurs agréés exclusivement ou sélectivement et les consommateurs finaux.

L'application des clauses de ce type de contrats risque de restreindre la concurrence intra marque, de faciliter les ententes entre fournisseurs ou acheteurs et d'exclure une ou plusieurs catégories de distributeurs, en particulier en cas d'effets cumulatifs de réseaux parallèles de distribution sélective sur un marché². Au regard des articles 7 et 8 de l'ordonnance de 1986, pour être licite et échapper à la prohibition des ententes, un système de distribution automobile doit être justifié par les nécessités d'une distribution adéquate des produits en cause, et être fondé sur une sélection des distributeurs en fonction de critères objectifs, qualitatifs et non discriminatoire.

Lorsqu'ils sont appliqués uniformément à tous les distributeurs, les critères de sélection permettent d'appliquer une sélection non restrictive de concurrence³.

En effet, si une entreprise automobile considère qu'une exigence de spécialisation technique dans la distribution de ses véhicules, justifie la possibilité de sélectionner son réseau, sur la base de critères ayant trait à l'installation matérielle et la qualification du personnel, « ces critères doivent s'imposer à l'ensemble des points de vente commercialisant sa production ».⁴

¹ D. FÉRIER, Droit de la distribution, coll. Manuel, Paris, Litec 2006. p. 56.

² J.-P. CHAMOIX et H. LEPAGE, *Distribution sélective et droit de la concurrence : critique d'une vision néoclassique*, *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol.7 numéro 4, décembre 1996.

³ SYLVAIN POILLOT-PERUZETTO, « Exemption par catégorie des accords verticaux: franchise », dans *Revue trimestrielle de droit commercial*, 2001, p. 550.

⁴ Les automobiles de haute technicité (Déc. n° 75/73/CEE de la Commission, 13déc. 1974, JOCE 3 févr. 1975, n° L 29), les articles d'horlogerie d'une grande complexité technique (CJCE, 21déc. 1976, aff. 77/10, Junghans, JOCE 2 févr. 1977, n° L 30), le matériel informatique (Déc. n° 84/233/CEE de la commission, 18 avr. 1984, IBM-computer, JOCE 4

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Toute clause contraire imposée par le fabricant serait considérée comme anticoncurrentielle. A titre d'exemple, d'une part, la Cour d'appel de Paris a condamné comme entente prohibée, tout système de distribution sélective conduisant « à exclure par nature une ou des formes déterminées de commerce qui seraient aptes à cette distribution »¹: un tel système constituant une restriction discriminatoire et non proportionnée aux nécessités des produits en cause. Idem pour le conseil français de la concurrence qui condamne comme ententes anticoncurrentielles, notamment, les clauses limitant la libre détermination par le distributeur sélectionné, de ses prix de revente et ses marges ; les clauses limitant excessivement la liberté commerciale des revendeurs ; les clauses de non-rétrocession entre revendeurs agréés.²

Toutefois, une distinction est généralement faite entre les systèmes de distribution sélective qualitative et les systèmes de distribution sélective quantitative. Les premiers sont fondés sur la base d'une sélection objective requise par la nature des produits et sans limitation directe du nombre des distributeurs agréés. Les systèmes de distribution sélective quantitative ajoutent, en revanche, d'autres critères de sélection qui limitent plus directement le nombre des revendeurs agréés³. Le droit français est attaché à la détermination de critères d'ordre purement qualitatif pour la sélection des distributeurs, par opposition à un système dans lequel le fournisseur pourrait se fonder sur des critères quantitatifs. Ce principe paraît conforme à la jurisprudence communautaire, en matière de distribution sélective⁴. Cependant, dans son règlement d'exemption n°1400/2002 du 31 juillet 2002 spécifique à la distribution automobile, la Commission européenne a introduit une brèche dans ce principe en permettant l'exemption de systèmes de distribution sélective fondés sur des critères de sélection qui ne seraient pas purement qualitatifs⁵.

mai 1984, n° L 118), le matériel électronique de divertissement (CJCE, 25 oct. 1977, Metro I, Rec. CJCE 1977, p. 1875 ; CJCE, 22oct. 1986, aff. 75/84, Metro II, Rec. CJCE, p. 3021). Lamy droit économique 2003, n° 4516.

¹ C. A. Paris: 10 déc 1985 ; Gaz Pal 1986, 2, p. 581.

² Avis du 9 oct 1986 ; "Situation de la concurrence dans le négoce des composants électroniques actifs" BOCCRF 19 janv 1987.

³ PH. LE TOURNEAU, *Les contrats de concession*, éd. Litec, collection Affaires finances, 2003, p. 08.

⁴ M. ZOÏA, *Concession libre: la distribution sélective*, J-Cl. Concurrence-consommation, Fasc. 1020, n° 32.

⁵Règl. (CE) n° 1400/2002 de la Commission, du 31 juillet 2002, concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

La Cour de cassation française a néanmoins fait une interprétation très restrictive de cette possibilité, dans un arrêt « Garage Gremeau / Daimler » du 28 juin 2005, imposant en pratique au fournisseur de définir et de mettre en œuvre des critères qualitatifs objectifs pour bénéficier de l'exemption prévue par les règles du droit de la concurrence interne et communautaire¹. D'une manière générale, le contenu des arrêts de la cour de cassation française, laisse clairement penser qu'un réseau de distribution sélective n'est licite que dans la mesure où il satisfait aux conditions suivantes:

-La nature du produit doit justifier le recours à ce type de distribution (le principe de nécessité).

Les distributeurs doivent être choisis sur la base de critères objectifs à caractère qualitatif et appliqués sans discrimination (le principe d'objectivité).

-Les critères de sélection ne doivent pas aller au-delà de ce qui est nécessaire pour la bonne commercialisation des produits (le principe de proportionnalité)².

Du côté procédural, pour condamner une entente illicite, les règles du droit de la concurrence obligent de démontrer l'existence d'un accord ou d'une concertation entre deux partenaires économiques. Cependant, en matière de distribution automobile, si certaines restrictions de concurrence peuvent clairement découler des clauses de l'accord de distribution, d'autres types de pratiques comme la sélection des distributeurs dans le cadre d'un réseau de distribution sélective ne font généralement pas l'objet d'un accord spécifique des distributeurs. L'exigence stricte de la démonstration d'un accord de volonté entre fournisseur et distributeur, telle qu'elle résulte d'une tendance de la jurisprudence européenne et française³, rend dans ce cas très difficile la démonstration d'une infraction aux règles du droit de la concurrence par les autorités compétentes et les éventuels plaignants⁴. Cependant, la cour de

¹ Cass. Com, Arrêt n° 982 du 28 juin 2005, www.Lexinter.com.

² Cass. crim., 3 nov. 1982, Lanvin, Nina Ricci et Rochas: Gaz. Pal. 1982, 2, jurispr. P. 658, note J. – P. Marchi ; D. 1983, inf. rap. P. 211, obs. C. Gavalda et C. Lucas de Leyssac.

³ M. MALAURIE. VIGNAL, *op. cit.*, p. 162

⁴ Par un arrêt du 7 janvier 2011 (Pourvois n° 09-14316 et 09-14667), l'assemblée plénière de la Cour de cassation a jugé que "*sauf disposition expresse contraire du code de commerce, les règles du code de procédure civile s'appliquent au contentieux des pratiques anticoncurrentielles relevant de l'Autorité de la concurrence*" et que "*l'enregistrement d'une communication téléphonique réalisé à l'insu de l'auteur des propos tenus constitue un procédé déloyal rendant irrecevable sa production à titre de preuve*". la Cour de Cassation française insiste sur le caractère légal et loyal de la preuve des pratiques

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

cassation française a également affirmé que l'agrément par un fournisseur de véhicules de marque en faveur de certains distributeurs se fonde sur l'acceptation de ces derniers de la politique commerciale menée par le fournisseur.

Donc, cet agrément ne constitue pas un acte unilatéral tant il est perçu comme un contrat¹ au sens de l'article 07 de l'ordonnance de 1986 du droit français et de l'article 81 du traité de Rome en droit européen². Néanmoins, les autorités de la concurrence gardent un pouvoir de contrôle sur ces contrats et admettent le droit de toute victime d'une entente de porter l'affaire devant les juges. En effet, les constructeurs BMW, Renault et Nissan ont saisi récemment la commission européenne en raison d'un comportement émanant de l'équipementier automobile français « Valéo » après avoir suspecté une entente illicite de sa part avec cinq autres groupes automobiles. Après enquête menée par les services de la commission, cette dernière a jugé que « les six groupes ont participé à une ou plusieurs ententes concernant la fourniture de composants de climatisation et de refroidissement du moteur à des constructeurs automobiles en Europe en adoptant un système qui a pénalisé les constructeurs Daimler, BMW, Volkswagen, PAG (Jaguar Volvo Land Rover), Suzuki, Nissan et Renault »³.

Suite au verdict, la Commission de Bruxelles a infligé des amendes d'un montant total de 155 millions d'euros à six fournisseurs de composants automobiles dont le français Valeo, l'allemand Behr et les japonais Calsonic, Denso, Panasonic et Sanden. Toutefois et en application des mesures de clémence prévues par le règlement d'exemption, les entreprises qui ont reconnu les faits et ont déclaré qu'elles se sont entendues sur les prix, se sont réparties les

anticoncurrentielles, T. VOITELLIER, Loyauté et preuve des pratiques anticoncurrentielles, avocats.fr.

¹ Y. GUENZOU, *Entente et contrat: le trouble notionnel*, RTD com. 2006, p. 273.

² En droit français l'article 6 du Code civil cristallise le point d'articulation des deux: « On ne peut déroger, par des conventions particulières, aux lois qui intéressent l'ordre public et les bonnes mœurs. » Cet article est complété par l'article 1133 du Code civil (« La cause est illicite quand [...] elle est contraire à l'ordre public ») et L. 420-3 du Code de commerce (« Est nul tout engagement, convention, ou clause contractuelle se rapportant à une pratique prohibée par les articles L. 420-1 et L. 420-2 »).

³ Selon la Commission européenne, l'Allemand Behr, les Japonais Calsonic, Denso, Panasonic, Sanden et le Français Valeo: « ont ainsi coordonné leurs prix ou leurs marchés et échangé des informations sensibles ».

Communication de la Commission du 9 juillet 2014 intitulée « Dix ans de mise en œuvre des règles concernant les pratiques anticoncurrentielles sous le régime du règlement n° 1/2003: bilan et perspectives », COM/2014/0453, disponible à l'adresse suivante:

http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/antitrust_enforcement_10_years_en.pdf.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

marchés et ont échangé des informations sensibles ont pu échapper à certaines dispositions coercitives et notamment les amendes de valeur importante. Ainsi, le groupe Denso n'a pas été mis à l'amende car il a révélé à la commission l'existence des ententes. De même, l'entreprise Panasonic n'a pas été sanctionnée pour l'une des ententes, ayant révélé l'existence de celle-ci à la Commission. Par ailleurs, Behr, Calsonic, Sanden et Valeo ont bénéficié de réductions d'amende pour avoir coopéré à l'enquête de la Commission¹. Prise comme exemple, cette affaire montre clairement qu'un contrat automobile ayant pour objet la distribution ou l'équipement peut cacher une entente prohibée et constitue dès lors une pratique restrictive à caractère anticoncurrentiel. Toutefois, un réseau de distribution automobile qui réuni les conditions d'application de l'article 10 de l'ordonnance peut échapper à l'interdiction prévue par l'article 07 devenu article L. 420-1 du code de commerce français².

B) Les abus de domination

Une entreprise, propriétaire d'un réseau de distribution automobile, véhiculant une image de grande renommée et ayant un succès auprès des consommateurs ne peut que jouir d'une puissance économique par rapport aux concurrents et aux autres partenaires économiques. Par cette puissance économique, l'entreprise peut détenir une position dominante et s'abstraire de ce fait d'une concurrence loyale. La question qui sera examinée ici est de savoir si les accords de distribution automobile constituent en soi un abus de position dominante lorsque l'un des contractants détient une telle position. Le fait, pour une entreprise, de s'affranchir des contraintes de la concurrence peut, d'une part, consister en une domination absolue ou quasi-absolue qui est exercée sur l'ensemble des entreprises présentes sur le marché (abus de position dominante) et d'autre part, correspondre à une domination relative exercée par une entreprise sur une autre (abus de dépendance économique).

1) L'abus de position dominante

Ni le droit français ni le droit communautaire ne donnent de définition à cette pratique anticoncurrentielle. Toutefois, la jurisprudence communautaire estime que la position dominante concerne « une position de puissance économique détenue par une entreprise qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien

¹G. NORMAND, L'Europe lance un outil pour dénoncer les cartels. www.latribune.fr 17/03/2017

² O. GAST ; GRILLAULT LAROCHE, HAYETTE, *La distribution sélective et la franchise*, JCP E, n° 50, 14/12/2000, pp. 36-46.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

d'une concurrence effective sur le marché en cause, en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs »¹.

S'inspirant de cette jurisprudence, le législateur algérien a, par l'article 3 de l'ordonnance n° 03-03, donné une définition de la position dominante qui depuis, n'a pas été modifiée par la loi n° 08-12 relative à la concurrence. D'après cet article, la position dominante serait celle « qui permet à une entreprise de détenir, sur le marché en cause, une position de puissance économique qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective, en lui fournissant la possibilité de comportement indépendant dans une mesure appréciable vis à vis de ses concurrents, de ses clients ou des ses fournisseurs »². De son coté, l'article 7 prohibe l'abus d'une position dominante ou monopolistique sur un marché ou un segment de marché dans les mêmes conditions que pour les ententes illicites à l'article 6. Cependant, contrairement aux pratiques d'entente qui peuvent être le fait de tout opérateur économique, entreprise, association etc., l'abus de position dominante ne peut être le fait que d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises en position dominante³. Il convient d'observer que le législateur français mentionne expressément à l'article L. 420-2 que l'exploitation abusive d'une position dominante doit être commise par une entreprise ou un groupe d'entreprises tandis que le législateur algérien ne l'évoque que tacitement par renvoi à l'article 3 qui donne une définition de la position dominante en précisant qu'elle est détenue par une entreprise⁴.

¹ CJCE, 14 février 1978, *United Brands Company et United Brands Continental BV c/ Commission*, aff. 27/76, Rec. p 207 cité par vignal.

² Ni le droit français, ni le droit communautaire ne donnent de définition à la position dominante. Cette définition donnée par le législateur algérien est donc inspirée de la jurisprudence européenne. En effet, dans l'arrêt *United Brands* les juges européens décident qu'une position dominante est: « une position de puissance économique, détenue par une entreprise qui lui donne le pouvoir de faire obstacle à l'apparition et au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause, en lui fournissant la possibilité de se comporter indépendamment, dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et finalement de ses consommateurs ». CJCE, 14 février 1978, *United Brands*, aff 27/76 Rec. 207.

³ Dans l'affaire du "vert plat", la Commission Européenne a reconnu pour la première fois l'existence d'une position dominante collective à propos de trois entreprises autonomes qui existaient sur le marché italien comme "une seule entité et non avec leur individualité" Déc. Comm. 7 déc. 1988, JOCE n° L 33, 4 fév. 1989.

⁴ position dominante: la position permettant à une entreprise de détenir, sur le marché en cause, une position de puissance économique qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Certains auteurs soutiennent qu'une position dominante détenue par une entreprise sur un marché n'est pas condamnable en soi: seul l'abus d'une position dominante est prohibé par l'article L. 420-2 du code de commerce français¹. De façon analogue, le texte algérien n'interdit pas la position dominante mais l'abus de position dominante, qui se traduit par les comportements illicites posés par l'article 7 et qui constituent des entraves au libre fonctionnement de la concurrence². Pour constater cette infraction, d'autres auteurs affirment que l'entreprise en position dominante doit non seulement jouir d'une indépendance de comportement par rapport à ses concurrents et à ses partenaires, mais encore être en mesure d'exercer un pouvoir sur eux³.

L'interdiction de l'abus de position dominante, édictée à l'origine par l'article 8 alinéa 1 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 et adoptée par le législateur algérien à l'ordonnance 95-06 est applicable aux accords de distribution si le producteur automobile abuserait de sa position dominante sur le marché ou une partie substantielle de celui-ci⁴. Cette notion de position dominante implique, par conséquent, une analyse du marché sur lequel le comportement de l'agent dominant s'exerce et qui va servir de cadre pour analyser la restriction à la concurrence. En effet, le critère principal pour la prohibition est celui de la part de marché détenue par l'entreprise en position dominante. Une forte part de marché suffit à faire la preuve de la position dominante. Ainsi, préalablement à toute analyse de la validité d'un accord de distribution automobile, les autorités

maintien d'une concurrence effective, en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients ou de ses fournisseurs.

¹ « Les simples expectatives d'abus ne sont en principe pas réprimées. Il faut que l'entreprise se livre à une exploitation abusive de la situation ». Y. CHAPUT, *Le droit de la concurrence*, Paris, PUF, 1988, p.74.

² D. ZENNAKI, *Droit de la concurrence, op. cit.*

³ « ... la domination ne s'exprime pas seulement en parts de marché mais est définie comme un pouvoir économique. », M. MALAURIE. VIGNAL, *op. cit.*, p. 193.

⁴ Le conseil de la concurrence français rappelle que « le marché est défini comme le lieu sur lequel se rencontrent l'offre et la demande pour un produit ou un service spécifique ». Rapport annuel du conseil de la concurrence français pour l'année 1999, p. 47 ; en droit algérien, il est entendu par marché au sens de l'ordonnance 03-03 « tout marché des biens ou services concernés par une pratique restrictive, ainsi que ceux que le consommateur considère comme identiques ou substituables en raison notamment de leurs caractéristiques, de leurs prix et de l'usage auquel ils sont destinés, et la zone géographique dans laquelle sont engagées les entreprises dans l'offre des biens et services en cause ».

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

compétentes chargées d'appliquer le droit de la concurrence, doivent fixer de façon précise le marché de référence à la fois géographiquement et par produits¹.

Force est de constater que le secteur automobile présente des caractéristiques propres et donc des comportements inhérents à ce secteur de la distribution. Par conséquent, la Commission Européenne a introduit dès 2010 une réforme qui consiste à établir des règles qui tiennent compte de l'intensité de la concurrence sur les marchés de la distribution de véhicules automobiles et de pièces détachées, d'une part, et de la fourniture de services de réparation et d'entretien, d'autre part. Sont concernés les voitures particulières, les camions et les bus². L'analyse effectuée par la Commission a montré que la concurrence était rude sur le marché de la vente de véhicules neufs. À la lumière de cette constatation, les règles actuelles de la concurrence prévues pour ce secteur représentent une entrave inutile qui empêche les constructeurs automobiles d'organiser leur système de distribution comme ils l'entendent³. La Commission a donc aligné les règles applicables au secteur de la distribution de véhicules sur celles qui s'appliquent aux accords de distribution dans d'autres secteurs (règlement 330/2010 adopté le 20 avril), en prévoyant cependant une période de transition de 3 ans pour permettre aux concessionnaires de s'adapter⁴.

En droit national, il faut rappeler que les critères de détermination de la position dominante ont été définis par le législateur algérien à travers le décret exécutif n°2000-314, qui prend cumulativement pour référence l'intensité des avantages dont bénéficie l'opérateur et le rapport entre le chiffre d'affaires de l'opérateur

¹ « La délimitation du marché pertinent est un instrument d'analyse essentiel en droit de la concurrence » M.-C. BOUTARD-LABARDE ET G. CANIVET, *Droit français de la concurrence*, LGDJ, 1994, p. 7.

² N. RAUD et G. NOTTE, Nouveau règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile (Règl. UE n° 461/2010, 27 mai 2010), JCP E 2010, act. 304.

³ Communication de la Commission sur le futur cadre réglementaire concernant la concurrence dans le secteur automobile du 22 juillet 2009 ; JOUE COM(2009) 388 final. (64) Lignes directrices supplémentaires sur les restrictions verticales dans les accords de vente et de réparation de véhicules automobiles et de distribution de pièces détachées de véhicules automobiles (disponible sur le site <http://ec.europa.eu>).

⁴ Certains auteurs spécialistes de la distribution automobiles avait longtemps exhorté le législateur européen de changer de droit pour la distribution automobile en passant de l'approche juridique des accords verticaux à l'approche économique. En effet, la présence de seuils de part de marché dans la réforme récemment intervenue par l'adoption du REC 330/2010 conditionnant l'exemption est le signe de la prise en compte du pouvoir économique. L. VOGEL, Les règlements d'exemption "nouvelle génération », in *La nouvelle approche des restrictions verticales: évolution ou révolution ?*; *Revue de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes*, n°141, janvier/février/mars 2005.2005.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

économique et le chiffre d'affaire global de l'ensemble des autres opérateurs activant sur le même marché ou segment de marché¹. Néanmoins, la position dominante a cessé de faire l'objet de l'intérêt réglementaire qui avait le mérite de fixer les critères constitutifs de la position dominante et de définir l'abus de position dominante. C'est ainsi que fut abrogé le décret exécutif n°2000-315 du 14/10/2000. Il est aujourd'hui du ressort du Conseil de la concurrence de dire l'existence ou la survenance d'une situation d'abus de position dominante. Cette dernière consistera alors en tout acte constitutif de manœuvre tendant à contrôler l'accès au marché national ou à altérer les mécanismes de la concurrence ou encore à empêcher l'émergence de toute solution équivalente sur le marché². A la différence du droit français, La non-détermination par le dispositif algérien du taux de parts de marché à partir duquel il y aura effectivement une situation de position dominante est susceptible de rendre l'appréciation délicate, aussi bien des entreprises concernées que du conseil national de la concurrence³. En ce qui concerne le marché géographique, la taille de celui-ci importe peu ; il peut agir bien évidemment du marché national ou d'un marché régional, voire d'un marché local. Il faut déterminer la dimension géographique du marché en tenant compte des possibilités réelles d'approvisionnement des utilisateurs⁴. Quant au marché des produits, il est déterminé en fonction de la nature des produits et de leurs qualités objectives, d'une part, et en fonction des utilisateurs, d'autre part. Aussi, le marché des produits comprend tous les produits et services que le consommateur considère comme interchangeables en raison de leurs caractéristiques, de leurs prix et des usages auxquels ils sont destinés. Il convient donc de déterminer le degré d'interchangeabilité ou de substituabilité requis pour considérer que des produits appartiennent à un même marché⁵.

¹ Avant de mentionner la notion d'entreprise à l'ordonnance 03-03, le législateur algérien faisait référence à la notion d'agent économique dont il donnait la définition à l'article 03 de l'ordonnance 95-06 comme suit: « Est entendu par agent économique, au sens de la présente ordonnance, toute personne physique ou morale quelle que soit sa nature, exerçant des activités ou réalisant des actes relevant du champ d'application défini à l'article 2 ci-dessus ».

² Art. 5 du décret exécutif n° 2000-314 du 14 octobre 2000 définissant les critères conférant à un agent économique la position dominante, ainsi que ceux qualifiant les actes constituant des abus de position dominante (JORA n° 61 du 18 octobre 2000 p.12), abrogé par l'article 73 de l'ordonnance 03-03 du 19 juillet 2003 relative à la concurrence, modifiée et complétée.

³ En revanche, pour les opérations de concentration, le législateur algérien fixe le seuil à 30% à l'ordonnance 95-06, puis le modifie à l'ordonnance 03-03 pour l'élever à 40% des ventes ou achats effectués sur un marché.

⁴ J. BEAUCHARD, *Droit de la distribution et de la consommation*, P. U. F., collection Thémis Droit privé, 1^{ère} édition 1996, p. 43.

⁵ D. FERRIER, *Droit de la distribution*, Litec, 4^e éd., 2006, p. 143.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Le critère de substituabilité ou au contraire l'absence de substituabilité entre les produits est la référence déterminante pour la délimitation du marché des produits. En effet, l'analyse économique définit le marché comme le lieu de la confrontation d'une offre et d'une demande de biens identiques ou substituables. Rapporté à un fabricant de produits de luxe, ceci signifie que plus les produits ou services substituables à ceux fournis par son entreprise seront nombreux, plus sa position sur le marché sera faible¹. Cela dit, la notion de substituabilité demeure, en pratique, une référence assez relative ; des biens différents ou des biens de même nature peuvent être plus ou moins substituables mais sont rarement parfaitement substituables. Aussi, est il nécessaire de prendre en compte différents éléments susceptibles de fournir une indication sur le degré de substituabilité des produits pour délimiter le marché pertinent et écarter les produits qui ne sont pas substituables². Concernant la distribution sélective, il convient donc de délimiter le marché affecté par cette forme de commercialisation, et ainsi, par exemple, parmi les produits de même nature, un marché pertinent peut être réduit à certains d'entre eux au regard de leur diffusion sélective. Les « produits de parfumerie de luxe » ont pu être considérés comme constituant un marché spécifique, distinct de celui des produits vendus par d'autres circuits de distribution³. Il est à noter que les ordonnances algériennes et françaises prévoient toutes les deux la possibilité pour le conseil de la concurrence, de prononcer une sanction pécuniaire (en France) ou une amende (en Algérie) à l'encontre des auteurs d'un abus de position dominante⁴.

Parmi les rares affaires d'atteinte à la concurrence par un abus de position dominante que le Conseil national de la Concurrence a eu à trancher, le cas de la SNTA retient le plus d'attention. En effet, la société nationale des tabacs et allumettes s'est vue infliger par le conseil une amende pécuniaire de 768.000, 00 DA pour abus de position dominante voire monopolistique et pratiques

¹ J. SCHAPIRA, G. LE TALLEC, J.-B. BLAISE & L. IDOT, *Droit européen des affaires*, P.U.F., 1992, 5^e éd. 1999, p. 127.

² D. MAINGUY, *Réflexions sur la notion de produit en droit des affaires*, RTD com. 1999, p. 47.

³ Déc. n° 92/33/CEE de la Commission, 16, dec. 1991, Yves Saint Laurent, JOCE 18 déc ? n° L 12 ; Déc. n° 92/428/CEE de la Commission, 24 juill. 1992, Givenchy, JOCE 19 août 1992, n° L 236 ; sur la détermination de marché de référence, cf. Commission n° 97/C 392/03, Code Lamy droit économique 2002.

⁴ R. POESY, *le rôle du conseil de la concurrence et du juge judiciaire en Algérie et en France en droit des pratiques anticoncurrentielles, aspects procéduraux*, in *L'Algérie en mutation, les instruments juridiques de passage à l'économie de marché*, Sous la direction de R. CHARVIN et A. GUESMI, L'Harmattan, 2001, p. 161.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

discriminatoires envers ses clients. Le Conseil a été saisi par une requête d'un client victime de ces pratiques.

Les infractions constatées sont les suivantes :

- les ventes discriminatoires : la SNTA approvisionnait certains clients de façon privilégiée jusqu'à hauteur de 1.000 paquets par livraison contrairement aux autres acheteurs qui recevaient uniquement 100 paquets et même voyaient leurs demandes d'approvisionnement rejetées ;

- le stockage spéculatif : après enquête le conseil de la concurrence a constaté que la SNTA procédait à un stockage spéculatif de ses produits pour influencer sur le fonctionnement du marché¹.

En définitive, la position dominante implique qu'un producteur ou un fournisseur de véhicules neufs soit en mesure de s'affranchir des contraintes de toute concurrence et puisse imposer ses conditions à tous ses distributeurs agréés. Ce qui revient à comprendre que la position dominante n'est pas prohibée en soi ; elle est condamnée dans les mêmes conditions que les ententes anticoncurrentielles, c'est à dire « si elle a pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur le marché ». Ceci implique donc que, par le biais de la constitution d'un réseau de distribution automobile, un producteur qui chercherait à renforcer ou étendre sa position dominante de manière à empêcher le développement d'une concurrence loyale, serait sanctionné à ce titre².

Est également sanctionnable, l'entreprise qui bien qu'elle ne détient pas une position dominante sur le marché automobile, abuse de la dépendance économique de son entreprise cliente.

¹Forum mondial sur la concurrence du 11 décembre 2008, questionnaire sur les défis que doivent relever les jeunes autorités de concurrence, Contribution de l'Algérie. www.oecd.org.

² Article 3 du REC 330/210: «L'exemption prévue à l'article 2 s'applique à condition que la part de marché détenue par le fournisseur ne dépasse pas 30 % du marché en cause sur lequel il vend les biens ou services contractuels et que la part de marché détenue par l'acheteur ne dépasse pas 30 % du marché en cause sur lequel il achète les biens ou services contractuels ». L'innovation du règlement général s'appliquant dorénavant au secteur automobile est la prise en compte des parts de marché du fournisseur mais aussi de l'acheteur, alors qu'auparavant seule la part de marché détenue par le fournisseur était prise en compte.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

2) L'abus de dépendance économique

Emprunté au droit allemand, l'abus de dépendance économique est une interdiction récente en droit français, puisqu'elle constitue une innovation de l'ordonnance de 1986. En effet, les règles du droit de la concurrence en France ne permettaient de réprimer que l'abus de position dominante et n'avaient aucune solution au problème posé par la puissance d'achat de la grande distribution qui, en détenant un pouvoir de négociation considérable, abuser de la dépendance économique des fournisseurs¹.

Désormais, l'article 8 alinéa 2 de l'ordonnance de 1986 dispose d'une prohibition, dans les mêmes conditions que les autres pratiques anticoncurrentielles², de l'exploitation abusive par une entreprise ou par un groupe d'entreprises de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard, une entreprise cliente ou fournisseur qui ne dispose pas de solution équivalente. Il convient de noter ici que cette disposition imposée par le législateur français, est de portée générale. Elle ne vise pas uniquement la puissance d'achat, mais toutes les formes de dépendance qui placent une entreprise sous la domination relative d'une autre³.

En plus des pratiques d'ententes illicites et des abus de position dominante déjà consacrées dans le droit algérien par l'ancien dispositif, l'ordonnance n° 03-03 intègre une nouvelle pratique restrictive de la concurrence qui est désormais interdite et sanctionnée, à savoir l'abus de l'état de dépendance économique.

Contrairement aux dispositions françaises issues de l'ordonnance de 1986, les textes algériens ne faisait aucune distinction, jusqu'en 2003, entre le délit d'abus de position dominante et celui de l'exploitation abusive d'une dépendance économique. Ainsi, le législateur algérien citait comme critère d'un abus de position dominante, l'absence de solution équivalente due à une situation de dépendance économique⁴. Suite à l'abrogation de l'ancien texte, les critères qui identifiaient un abus de position dominante ont été transposés à l'article 11 de

¹ M. DIETSCH, *l'équilibre des relations fournisseurs-distributeurs*, www.economie.gouv.fr

² C'est à dire qu'elle a pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, restreindre ou fausser le jeu de la concurrence sur le marché.

³ J. C. GRALL, *"Distinction entre "relation de dépendance" et "état de dépendance économique"*, LAMY de Droit Economique, Janvier 2002, n°147.

⁴ Art. 05 du décret exécutif n° 2000-3 du 14 octobre 2000 définissant les critères conférant à un agent économique la position dominante, ainsi que ceux qualifiant les actes constituant des abus de position dominante (J.O.R.A. n° 61 du 18 octobre 2000 p.12).

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

l'ordonnance 03-03 pour prohiber l'exploitation abusive, par une entreprise, de l'état de dépendance dans lequel se trouve à son égard une entreprise, client ou fournisseur¹.

L'interdiction faite par le législateur français et introduite en 1986, a été codifiée dans le code de commerce par la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001, relative aux nouvelles régulations économiques. Ainsi, l'article L. 420-2 alinéa 2 du code de commerce, énonce qu'est prohibée « dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence, l'exploitation abusive par une entreprise ou par un groupe d'entreprises de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister en refus des vente, en ventes liées ou pratiques discriminatoires visées à l'article L. 442-6 ».

Ce dernier article énonce: « engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé, le fait par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan d'abuser de la relation de dépendance dans laquelle il tient un partenaire ou de sa puissance d'achat ou de vente en le soumettant à des conditions commerciales ou obligations injustifiées»².

De ce fait, la modification apportée par la loi dite « NRE » crée un nouveau délit « d'abus de puissance d'achat ou de vente » et assoupli les conditions d'application de l'infraction « d'abus de dépendance économique » prévue à l'article L. 420-2 du code de commerce ; celle-ci ne nécessite plus, pour être retenue, d'avoir pour objet ou pour effet d'empêcher, restreindre ou fausser le jeu de la concurrence sur le marché ; il suffit désormais que la pratique prohibée soit simplement « *susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence* »³.

Cette exigence se substitue à la condition anciennement requise par l'ordonnance de 1986 qui subordonnait toute condamnation à la présentation de

¹ D. ZENNAKI, *Droit de la concurrence*, cours de magistère, Faculté de droit, Université d'Oran, 2010/2011.

² En application des dispositions de l'article L. 442-6 du code de commerce français, la cour de cassation explique que « les pratiques discriminatoires sont donc sanctionnées lorsqu'elles constituent un abus de droit imputable au fournisseur. » CA Paris, 14 déc. 2011, RG n° 09/20639.

³ M. MALAURIE-VIGNAL, *Le droit de la concurrence interne et communautaire*, Dalloz 2005, P. 209.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

la preuve de l'affectation du marché. Certains auteurs affirment que cette modification conduirait à abandonner l'exigence d'une affectation du marché.¹

Conscient de la gravité de ce délit et faisant de même que son homologue français, le législateur algérien prohibe également cette pratique restrictive dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le libre jeu de la concurrence.

La réforme du 15 mai 2001a également supprimé en France l'exigence de la preuve de l'absence de solution équivalente pour la victime de cette pratique anticoncurrentielle². Cependant, le conseil de la concurrence, la Cour d'appel de Paris et la Cour de cassation donnent toujours une interprétation restrictive de la notion d'exploitation abusive d'un état de dépendance économique en exigeant la réunion cumulative de quatre critères objectifs:

1-l'importance du fournisseur dans le chiffre d'affaires du revendeur.

2-la notoriété de la marque du fournisseur.

3-l'importance de la part du fournisseur sur le marché

4-l'absence sur le marché pertinent d'une solution équivalente pour la partie faible³.

Concernant les accords de distribution automobile sélective, la limitation du nombre de distributeurs sur la base de critères de sélection purement qualitatifs, n'est en principe pas considérée comme anticoncurrentielle.

En effet, les distributeurs sont présumés être sélectionnés seulement sur la base de critères objectifs tels que la formation du personnel, la qualité des prestations assurées ou encore la localisation du point de vente. Dans la mesure où ces critères ne sont pas arbitraires et sont appliqués sans discrimination, ces accords ne sont pas à considérer comme à risque et ont souvent été validés par les autorités de la concurrence⁴. La distribution automobile quantitative ajoute d'autres critères de sélection qui limitent plus directement le nombre potentiel de revendeurs agréés en imposant par exemple un niveau de vente minimal ou maximal ou en fixant un contingent maximum de revendeurs agréés par ville ou par région⁵.

¹ M. MALAURIE VIGNAL, *préc.*, p. 210.

² LOI n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques. JORF n°113 du 16 mai 2001 page 7776.

³ Cass. com., 9avr. 2002, Sté Sintel c/ Sté Lotue: RTD com. 2003, p. 75, obs. E. Claudel.

⁴ Cass. Com. 9 février 1976, JCP 1977.II. 1859 obs. J. Hemard.

⁵ V. Lamy droit économique, 2003, n° 4519.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Les accords basés sur la sélection quantitative seront plus problématiques et il faudra plus particulièrement tenir compte dans leur analyse, de la position du fournisseur sur le marché. En effet, la distribution sélective est considérée par les autorités françaises n'ayant pas d'effet anticoncurrentiel parfois de façon trop automatique que dès lors que la part de marché du fournisseur est inférieure à 30 % et que l'accord ne contient ni de clauses restrictives, ni des critères de sélection qualitatifs discriminatoires ou une application discriminatoire des critères¹. S'attachant davantage à cette analyse économique fondée sur la part de marché, le conseil français de la concurrence s'est même abstenu de condamner une application discriminatoire des critères de distribution sélective au motif que la part de marché du fournisseur était inférieure à 30%².

La situation du distributeur automobile agréé quant à elle doit être analysée en tenant compte, à la fois de l'absence d'alternatives suffisantes, appréciées objectivement par rapport à l'organisation du marché, et de l'absence d'alternatives supportables, appréciées subjectivement par rapport à ses possibilités. Sous ces deux aspects l'abus de dépendance économique peut notamment consister en un refus de vente, en ventes liées ou en des conditions de vente discriminatoires, ainsi que dans la rupture de relations commerciales établie au seul motif que le distributeur automobile refuse de se soumettre à « des conditions commerciales injustifiées »³.

C'est dans le même contexte qu'a été condamné un producteur pratiquant la distribution sélective par la coexistence de deux réseaux: réseau de vente par correspondance et réseau de distribution sélective. Le caractère anticoncurrentiel de l'accord litigieux a été prononcé en raison de l'abus de dépendance économique caractérisée par des conditions d'approvisionnement et de prix discriminatoires imposés aux distributeurs agréés.⁴ Par ces notions, il semble bien que c'est la vulnérabilité économique du distributeur agréé qui soit visée. S'agissant de l'image de marque et la notoriété des produits comme facteur de dépendance économique, la doctrine française semble partager des positions différentes. Ainsi, certains auteurs affirment que la dépendance économique est définie par la dépendance pour cause d'assortiment, lorsque l'image de marque

¹ CA Dijon, 1er avril 2004, DaimlerChrysler France c. Garage Cremeau, www.Lexinter.com.

² M. MALAURIE VIGNAL, *op. cit.*, p.188.

³ XAVIER DERVILLE, *La distribution sélective des parfums: paradoxes et perspectives*, Cah. dr. entr. 1997 n° 3/4, p. 57-59.

⁴ CA Versailles, 1^{er} oct. 1991, Gaz. Pal. 1993, I, som., p. 37, note D. D'hoeraene ; Lamy droit économique 2003, n° 4509.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

des produits les rend non substituables à d'autres produits, et c'est ce qui entraîne l'état de dépendance des commerçants agréés qui tiennent à les distribuer par rapport à l'entreprise qui les fabrique. Ils ajoutent qu'un produit de marque bénéficie d'une grande notoriété qui repose non seulement sur les efforts publicitaires du producteur mais aussi sur les efforts des distributeurs sélectionnés ayant obligation essentielle de maintenir l'image de marque. Or, au regard des conditions de sélection parfois draconiennes et injustifiées, la perte du droit de revendre ses produits de marque entraîne pour le distributeur exclu une diminution des ventes et, par suite, de son chiffre d'affaires¹.

Cependant, d'autres auteurs avancent que l'état de dépendance économique ne peut résulter de la seule notoriété de la marque et des signes distinctifs du fournisseur mais suppose différentes conditions cumulatives telles qu'exigées par les autorités de contrôle de la concurrence.² Ayant établi ces critères de façon confirmée, la jurisprudence française a aussi reconnu que la seule circonstance de réalisation d'une part très importante, voire exclusive, du chiffre d'affaires avec une société ne suffit pas à caractériser un état de dépendance économique³. De même un concessionnaire automobile ne se trouve pas dans une situation de dépendance économique à l'égard de son concédant si, en cas de rupture des relations contractuelles, ce concessionnaire a la possibilité de s'intégrer dans le réseau d'autres constructeurs⁴. En pratique, les actions visant à contester la validité d'un réseau de distribution automobile émanent le plus souvent soit d'un distributeur qui s'est vu refusé l'accès à un réseau, soit d'un distributeur qui, sans prétendre à l'agrément, veut seulement mettre en vente des articles relevant d'un contrat de distribution automobile. Mais de telles actions peuvent aussi être introduites par d'autres opérateurs sur le marché se plaignant des atteintes portées à la concurrence par la constitution ou le fonctionnement d'une entente verticale ou des pratiques anticoncurrentielles qu'ils considèrent comme illicites et peuvent être sanctionnées avec de lourdes amendes⁵.

¹ A. DECOCQ, M. PEDAMON, « l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence » ; *Juris class concurr consomm* n° spécial 1 bis 1987 n° 28, p. 9.

² D. FERRIER, *Droit de la distribution*, Litec, 4^e éd., 2006, p. 268. ; M. Malaurie Vignal, *op. cit*, p. 208.

³ Cass. Com 3-3-2004 n°457: RJDA 7/04 n°908

⁴ Cons. conc.2-5-1998 n°89-D-16 , aff « Mercedes Benz ».

⁵ En 1998, le conseil de la concurrence français s'est autosaisi pour sanctionner sévèrement le géant mondial LVMH qui a écopé d'une amende de 14,45 million d'euros pour avoir imposé les prix de gros à ses distributeurs et s'être entendu avec eux sur le prix de revente au détail,

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Apparaît ainsi la double finalité du contrôle de la validité de la distribution automobile. En premier lieu, la sanction des agissements anticoncurrentiels émanant d'un producteur propriétaire d'un réseau de distribution et en second lieu la protection et le maintien d'une structure concurrentielle du marché automobile. La distribution automobile comme tout accord vertical portant atteinte au jeu de la concurrence peut ne pas être appréciée comme étant restrictive de concurrence et bénéficier de la part des autorités de contrôle d'une appréciation favorable.

Paragraphe 02: l'exemption de la distribution automobile

Bien que la liberté de la concurrence soit limitée par la condamnation des formes déloyales ou excessive de concurrence, elle admet néanmoins des tempéraments au nom de finalités socio-économiques qui commandent dans certains cas la mise à l'écart des règles du droit de la concurrence. Le système d'exemption a pour but d'autoriser, sous certaines conditions, des accords verticaux qui en réalité sont restrictifs de concurrence. L'étude de l'exemption de la distribution automobile nécessite la détermination des conditions exigées par la loi (A) ainsi que les procédures à suivre (B).

A) les conditions d'exemption

Du point de vue de la concurrence, les clauses d'un contrat de distribution automobile risquent de restreindre la concurrence intramarque, de faciliter la collusion entre fournisseurs ou acheteurs et d'exclure une ou plusieurs catégories de distributeurs, en particulier en cas d'effets cumulatifs de réseaux parallèles de distribution automobile sélective sur un marché.¹

1) Les conditions juridiques

Depuis 1985, les accords de distribution du secteur automobile ont fait l'objet en droit européen de quatre règlements d'exemption successifs : 123/85, applicable de 1985 à 1995 ; 1475/95, applicable de 1985 à 2002 et, 1400/2002, applicable de 2002 à 2010, en dernier lieu, n°461/2010, applicable de 2010 à 2023².

de façon à les uniformiser vers le haut. En matière de produits de haute technicité, Philips, Sony et Panasonic avaient été condamnés à payer une amende de 34,4 millions d'euros pour entente illicite avec leurs distributeurs français sur les prix de vente au détail de leurs produits. *L e figaro*, 9 juillet 2009.

¹M. P. PIRIOU, « *La distribution sélective et les règles communautaires de la concurrence* », RTD eur. 1978, p. 628

² Lamy Droit économique 2011 n° 3922 – Application dans le temps des règlements n° 330/2010/UE et n° 2790/1999/CE.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Les trois premiers règlements reposaient tous sur la même logique. Premièrement, la nécessité, constamment soulignée par la Commission européenne, d'appliquer à la distribution automobile des conditions d'exemption plus strictes que les conditions générales (fixées par les règlements 1983/83, puis 2790/1999). Deuxièmement, veiller au respect du jeu de la concurrence, en particulier au jeu de la concurrence intramarque. Troisièmement, protéger à cette fin les distributeurs, en situation de dépendance économique à l'égard des constructeurs, afin qu'ils ne soient pas dissuadés d'entreprendre certaines actions concurrentielles comme le multimarquisme et l'achat chez d'autres fournisseurs de pièces de rechange de qualité équivalentes à celles fournies par les constructeurs¹.

Concernant l'actuel règlement d'exemption automobile, il faut rappeler qu'il a été pris pour marquer l'entrée des marchés de la vente de véhicules automobiles neufs dans le régime général applicable aux accords verticaux². Le régime spécifique au secteur automobile ne concerne donc plus que les accords verticaux dans le seul secteur de l'après-vente automobile³.

¹ Le secteur automobile a longtemps fait l'objet de règles spécifiques au sein du droit européen de la concurrence. Il a été notamment soumis depuis 1985 à divers Règlements d'exemption par catégorie distincts du régime général applicable aux accords verticaux. Au fur et à mesure de l'adoption des règlements automobiles (n°123/85/CEE, n°1470/95/CE et 1400/2002/CE), de nombreuses règles visant à une protection de l'indépendance des distributeurs par rapport aux fournisseurs ont été insérées: durée minimale des accords, délais de préavis, libre cession intra-réseau, droit de recourir à un arbitre ou un expert indépendant en cas de litige, etc.

² La Commission européenne a adopté en 2010 un nouveau « Paquet automobile » comprenant le règlement n°461/2010 assorti de nouvelles lignes directrices n°2010/C 138/05. Ces textes constituent la base du nouveau droit de la distribution automobile pour la période allant de 2010 à 2023. Pour la vente de véhicules neufs, ces textes ont prorogé le règlement automobile n°1400/2002/CE jusqu'au 31 mai 2013, avant de faire basculer cette activité dans le champ du règlement général n°330/2010/UE susmentionné et relatif aux restrictions verticales.

³Pour la distribution des véhicules automobiles neufs, le nouveau Règlement européen s'articule notamment autour des principes suivants:

- les constructeurs automobiles doivent choisir entre un réseau de distribution sélective et un réseau de distribution exclusive, en effet, la possibilité de combiner une exclusivité territoriale et un système de distribution sélective constitue un frein important à la concurrence entre concessionnaires;
- la concurrence entre les concessionnaires d'une même marque dans les différents Etats membres (concurrence intramarque) est renforcée; ainsi, les accords de distribution qui restreignent les ventes passives ou les accords de distribution sélective qui restreignent les ventes actives ne bénéficient pas de l'exemption;

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Pour qu'un accord de distribution automobile soit exempté de l'application des règles du droit de la concurrence, le droit européen ainsi que le droit algérien dressent une liste de conditions qui tendent vers une double finalité. En effet, les différents textes de loi relatifs à la concurrence imposent certains principes et dispositions qui tout en étant juridiques, présentent aussi un caractère économique. En général, la distribution automobile ne relève pas de l'interdiction prévue par les règles du droit de la concurrence pour autant que trois conditions soient satisfaites: premièrement, la nature du produit en question doit requérir, selon le droit européen, un système de distribution sélective pour la commercialisation de véhicules neufs, deuxièmement, les distributeurs doivent être choisis sur la base de critères objectifs de nature qualitative et, troisièmement, les critères définis ne doivent pas aller au delà de ce qui est nécessaire.¹

Aussi, le droit français et algérien prévoient qu'aucune sanction n'est prononcée lorsque la pratique de la distribution automobile est conforme à l'intérêt général. Ce mode de distribution exclusive ou sélective, normalement anticoncurrentiel, est alors exempté. En effet, les deux droits admettent des exemptions individuelles fondées soit, sur le rachat de la pratique anticoncurrentielle par la loi soit sur un bilan économique². En droit algérien, l'article 9 al. 1^{er} de l'ordonnance n° 03-03 exonère de l'interdiction prévue aux articles 6 et 7 relatifs aux ententes et abus de position dominante, les pratiques qui résultent de l'application d'un texte législatif ou réglementaire pris pour son application.

- une même entreprise n'est plus obligée de se charger à la fois de la vente et du service après-vente; ainsi, les accords qui n'autorisent pas les concessionnaires à sous-traiter les services de réparation et d'entretien à des réparateurs agréés de la marque considérée ne bénéficient pas de l'exemption par catégorie;

- le multimarquisme est favorisé; ainsi, les accords de distribution qui restreignent la possibilité pour un même concessionnaire de vendre des véhicules de marques différentes ne bénéficient pas de l'exemption par catégorie.

¹ J.J. BURST ET R.KOVAR, « *la distribution sélective et le droit communautaire de la concurrence* » RTD com, 1978, p. 462.

²L'article 9 de l'ordonnance 03 – 03 prévoit un régime d'exemption, lequel s'applique notamment au cas de l'exploitation abusive de position dominante.

Ainsi, ne sont pas soumis aux dispositions de l'article 7 les accords et pratiques qui résultent de **l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire** pris pour son application. (Exemption par la loi)

De même, ne sont pas soumises aux dispositions de cet article les accords et pratiques dont les auteurs peuvent justifier qu'ils ont pour effet **d'assurer un progrès économique ou technique ou qu'ils contribuent à améliorer l'emploi ou qui permettent aux petites et moyennes entreprises de consolider leur position concurrentielle sur le marché.** (Exemption par le bilan économique)

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

En droit français, l'article L.440-4 du code de commerce français prévoit l'exemption de pratiques « qui résultent de l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son application. La doctrine française affirme que cette disposition est d'interprétation stricte, seule une loi ou un règlement peut exonérer le comportement anticoncurrentiel.¹

2) Les conditions économiques :

Après avoir posé que la distribution automobile sélective lorsqu'elle est anticoncurrentielle doit être condamnée en elle même ou « per se », le législateur français tempère ce principe par l'admission de cette pratique commerciale nécessaire pour atteindre certains objectifs économiques, à savoir la protection et le développement du secteur de l'automobile qui constitue un revenu important pour l'économie française². Outre le rachat par la loi, le législateur algérien suit son homologue français, non sans nuance, dans la détermination de l'exemption tirée du progrès économique. Ainsi, l'article 9 alinéa 2 du droit algérien prévoit des faits justificatifs et suppose, pour s'appliquer, la conjonction de trois conditions. Pour bénéficier d'une exemption sur le fondement de cet article, un accord de distribution automobile doit:

1°) avoir pour objet ou pour effet d'assurer un progrès économique ou technique.

2°) contribuer à l'amélioration de l'emploi:

3°) permettre aux petites et moyennes entreprises de consolider leur position concurrentielle sur le marché.

Le législateur français quant à lui prévoit, en plus du progrès économique, de réserver aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, sans donner aux entreprises intéressées la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause ni imposer des restrictions non indispensables. Un accord de distribution automobile qui tombe sous le coup des dispositions du droit de la concurrence peut donc échapper à la condamnation, en bénéficiant d'une exemption accordée par les autorités de la concurrence après l'établissement du « bilan économique » de cette pratique et l'évaluation de ses aspects positifs et négatifs³. En droit français comme en droit

¹ M. MALAURIE-VIGNAL, *op. cit.*, p. 211.

² F. FOURNIER, « *L'équilibre des réseaux de distribution automobile* », dans *Recueil Dalloz*, 2002, p. 793.

³ Y. DITRICH ET A.MENAI, *la distribution sélective à l'épreuve du commerce électronique.*, les cahiers Lamy droit de l'informatique et des réseaux, n° 114 mai 1999.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

algérien, une comparaison des textes d'interdiction et ceux de l'exemption montre que cette technique du « bilan économique se traduit par la mise en balance des éléments positifs: apport économique et apport consumériste ou plus largement utilitaire, et des éléments négatifs: atteinte aux capacités concurrentielles du partenaire et atteinte à la concurrence sur le marché¹. Par ailleurs, on retrouve en droit de la concurrence algérien le même traitement de faveur accordé par le législateur français à certains accords, notamment lorsqu'ils ont pour objet d'améliorer la gestion des entreprises moyennes ou petites². La PME algérienne est définie comme une entreprise de production de biens et/ou de services employant entre 1 et 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de dinars³.

La contribution des petites et moyennes entreprises dans la croissance et le développement économique d'un pays est unanimement reconnue. Toutefois dans les pays nouvellement adhérent à l'économie de marché, à l'instar de l'Algérie, le tissu des PME reste peu développé et extrêmement vulnérable aux aléas d'un marché aussi incertain que celui de l'automobile. En examinant les chiffres concernant les créations de nouvelles entreprises en Algérie, on se rend compte que le tissu de PME est peu développé.

Selon les chiffres du Ministère des PME et de l'artisanat algérien, le nombre de PME en 2007 était de 410 959 entreprises pour une population de 33, 8 millions d'habitants, soit 1, 21 PME pour 100 habitants. Cette moyenne est très faible en comparaison avec les pays développés⁴. En raison de ce retard accusé par la PME algérienne et dans un objectif d'encourager sa création et son développement sur le marché, le législateur algérien, à la différence de son homologue français, n'insiste pas sur la gestion mais sur la consolidation de la position concurrentielle sur le marché.

¹ R. POESY, *le rôle du conseil de la concurrence et du juge judiciaire en Algérie et en France en droit des pratiques anticoncurrentielles, aspects procéduraux*, in *L'Algérie en mutation, les instruments juridiques de passage à l'économie de marché*, Sous la direction de R. CHARVIN et A. GUESMI, L'Harmattan, 2001, p. 161.

² Art. L 420-4 du code de commerce français.

³ Art. 4 de la loi n° 01-18 du 12/12/2001 (loi d'orientation sur la promotion de la PME)

⁴ M. BOUKHARI, Maître de conférences à l'Université SAAD DAHLAB de Blida, « *Rôle de l'État vis-à-vis des TPE/PME dans un pays nouvellement adhérent à l'économie de marché: cas de l'Algérie* ». *Colloque international, La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada.*

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

En effet, la stratégie de développement actuelle est basée sur la promotion de l'entrepreneuriat privé par la création et la multiplication des PME, c'est pourquoi le législateur algérien adopte cette position en vue de diminuer la vulnérabilité des PME algériennes face à la mondialisation¹. La mise en balance des effets proconcurrentiels et anticoncurrentiels adoptée en France trouve son origine dans l'article 81§3 du traité de Rome qui a pour objet de réguler le marché européen. Toutefois, le droit français n'a pratiquement jamais recours au système de l'exemption et admet plus facilement une autre règle inspirée d'une méthode américaine de traitement des pratiques anticoncurrentielles, qualifiée de « règle de raison ».² De ce fait, l'article L. 420-1 est plus utilisé que l'article L. 420-4-1, 2.

Appliquée à un accord de distribution automobile, cette règle trouve son terrain d'élection et conserve tout son intérêt. Dès 1987 le conseil de la concurrence français consacre clairement son recours à la règle de raison pour l'appréciation des réseaux de distribution sélective et déclare que les systèmes de distribution sélective des produits cosmétiques sont admissibles si les critères de choix des revendeurs ont un caractère objectif, sont justifiés par les nécessités d'une distribution adéquate des produits en cause, n'ont pas pour objet ou pour effet d'exclure par nature une ou des formes déterminées de distribution et ne sont pas appliquées de façon discriminatoires³.

C'est sur le fondement de l'article 7 de l'ordonnance de 1986 et non en application de l'article 10 qui prévoit l'exemption, que le conseil de la concurrence a tiré la justification de la distribution automobile des avantages d'une distribution adéquate pour apprécier l'atteinte à la concurrence⁴. En matière de vente de produits de haute technicité comme l'automobile, le conseil de la concurrence français a eu une saisine contre un fabricant d'appareils photographiques qui se réservait certains travaux de réparation et refuser de livrer aux réparateurs indépendants les pièces détachées nécessaires à la réparation des produits de sa marque.

¹ Ministère algérien de la PME et de l'Artisanat (2008), *Bulletin d'information économique N°12*, Alger.

² R. KOVAR, *Le droit communautaire de la concurrence et la règle de la raison*, RTD eur. 1987, p. 237.

³ Déc. n ° 87-D-15, du 15 juin 1987, relative à la situation de la concurrence dans la distribution en pharmacie de certains produits cosmétiques et d'hygiène corporelle, 1^{er} rapport d'activité du conseil de la concurrence, p. 43 cité par Blaise

⁴ GAST, OLIVIER ; GRILLAULT LAROCHE, HAYETTE, *La distribution sélective et la franchise*, JCP E, n° 50, 14/12/2000, pp. 36-46.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Le conseil a statué que « les limitations de vente peuvent être justifiées par des nécessités objectives tenant à la mise en place d'un service après vente de qualité, élément essentiel de l'image de marque du fabricant et ne constituent pas des abus de position dominante »¹. Le commentaire de cette décision par certains auteurs démontre que le conseil ne s'est pas basé sur le progrès économique en raison du service après vente de qualité rendu au consommateur mais emprunte une autre voie en décidant que le refus de vente ne restreint pas la concurrence car il contribue à la protection de l'image de marque, résultat des efforts et d'un investissement du fabricant².

Récemment, la Cour de cassation française, en écartant l'application de l'article L. 420-4-1, 2, a adopté le même raisonnement en déclarant qu'un réseau de distribution sélective doit être justifié en raison des « propriétés des produits », en présence de produits de haute technicité justifiant un personnel spécialisé et de produits de luxe justifiant une commercialisation valorisante.³ Si le juge français est favorable à la règle de raison, le juge communautaire entend limiter la portée de cette règle en l'appliquant que dans le cadre de l'article 81 para 3, c'est à dire du bilan économique permettant de racheter la pratique anticoncurrentielle. Pour examiner un accord de distribution sélective au regard de l'article 81§1 il faut successivement:

-rechercher si l'accord correspond à une catégorie bénéficiant d'un règlement d'exemption ; si la réponse est affirmative, l'accord est réputé compatible avec le droit communautaire. Or, il n'existe pas de règlement d'exemption par catégorie pour les accords de distribution sélective sauf pour le cas de la distribution automobile.⁴ Cependant, elle est intégrée dans le règlement d'exemption des accords verticaux n°2790/1999 et les lignes directrices sur les restrictions verticales. En application de ce règlement, la distribution sélective, qu'elle soit qualitative ou quantitative, bénéficie de l'exemption par catégorie pour autant que la part de marché du fournisseur n'excède pas 30% et que

¹ Décision n° 05-D-46 du 28 juillet 2005 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Jaeger Lecoultré. Bulletin Officiel de la Concurrence de la Consommation et de la Répression des Fraudes. N°4 du 14 mars 2006. www.economie.gouv.fr.

² J.B. BLAISE, « *L'utilisation de la règle de raison en droit interne de la concurrence* », in *Le droit de l'entreprise dans ses relations externes à la fin du XXe siècle*, Mélanges en l'honneur de Claude Champaud, Paris, Dalloz, 1997, pp. 85-100.

³ Cass. Com. 21 oct 1997, Bull. civ. IV, n° 271. cité par Vignal.

⁴ Règl. (CE) n° 1400/2002 de la Commission, du 31 juillet 2002, concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

l'accord ne contient pas de clauses dites « noires » énumérées à l'article 4 du règlement comme les clauses de fixation du prix ou les clauses de non rétrocession¹.

-En l'absence de ces conditions posées par le règlement, un accord de distribution sélective prévu pour l'automobile échappe à l'interdiction de l'article 81§1. Dans le cas contraire, il convient d'examiner si l'accord pourrait bénéficier d'une exemption individuelle à condition de remplir les exigences du paragraphe 3 du même article.

-Si l'examen est favorable, il convient de procéder à la notification de l'accord auprès de la commission de la concurrence européenne et si l'examen est défavorable, il est conseillé de mettre fin à l'accord ou de le modifier pour éviter des dépenses souvent de grande importance et se voir sanctionné par la résiliation de l'accord en cas d'intervention des autorités de la concurrence.

Ces principes bien posés par le droit communautaire et interne ne s'appliquent qu'aux ententes illicites et pratiques concertées et ne peuvent exonérer un abus de domination infligée par une entreprise en position de force.² En droit communautaire, « l'abus d'une position dominante n'est susceptible d'aucune exemption, de quelque façon que ce soit ».³ En revanche, le droit français dispose d'une possibilité d'exempter individuellement un comportement abusif par l'article L. 420-2 du code de commerce qui renvoie à l'article L.420-1 prévue pour les pratiques anticoncurrentielles dont l'abus de position dominante en fait partie.⁴ En effet, la Cour de cassation française a censuré un arrêt d'appel qui avait retenu l'abus de position dominante contre la société Nikon.⁵

Cela dit, il convient de préciser que le conseil de la concurrence français applique à la fois les dispositions du droit national et du droit communautaire et que sa compétence n'est que subsidiaire puisqu'il doit cesser toute poursuite si la commission européenne décide d'intervenir dans la même affaire⁶.

¹ SYLVAIN POILLOT-PERUZETTO, « Règl. 2790/1999 concernant l'application de l'art. 81, § 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées », RTD com 2000, p. 507.

² Y. SERRA, *Le droit français de la concurrence*. Editions Dalloz – 1993, p. 93.

³ TPICE 10 juill. 1999 Tetra Pack, T-51/89, Rec. II. 309. cité par Vignal

⁴ M. MALAURIE-VIGNAL, *op. cit.*, p. 214

⁵ Com. 14 nov. 1995, Sté Nikon, Contrats, conc., consom. 1996, n° 7, obs. L. Vogel.

⁶ A. PIROVANO, *L'expansion de l'ordre concurrentiel dans les pays de l'Union européenne*, in *L'Algérie en mutation, les instruments juridiques de passage à l'économie de marché*, Sous la direction de R. CHARVIN et A. GUESMI, L'Harmattan, 2001, p. 129.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Après avoir étudié les conditions et les formes d'exemption de la distribution sélective, il convient de démontrer les procédures à suivre par le promoteur d'un réseau sélectif pour faire exonérer son accord.

B) Les procédures d'exemption :

Un fournisseur qui décide de mettre en œuvre des restrictions de concurrence sans vouloir courir le risque d'être exposés aux sanctions mentionnées ci-dessus est obligé d'introduire préalablement à la mise en œuvre de l'accord de distribution automobile une procédure formelle de notification aux autorités de la concurrence concernées en vue de la délivrance d'une exemption individuelle¹

1) la notification préalable

En France et Jusqu'en 2002, tout accord devait être notifié en vue d'obtenir une décision d'attestation négative ou d'exemption. Une fois notifié et faisant l'objet d'une attestation négative, un accord de distribution automobile qui comportait une entente bénéficiait d'une validité provisoire à l'égard de l'article 82 du traité de Rome². Une question se pose toutefois. N'y t'il pas un risque pour l'opérateur économique à ce que la validité de son réseau de distribution automobile soit contestée à chaque refus d'agrément opposé à un distributeur ?

Pour conforter la sécurité juridique des producteurs et diminuer le nombre de notifications, la réforme des accords verticaux survenue en Europe en 1999 a l'avantage d'être simple³ et conduit, d'une part, à étendre le champ des

¹ Rappelons qu'une exemption individuelle peut être accordée si les entreprises parties à l'accord de distribution sélective peuvent démontrer l'existence de gains d'efficacité pour la distribution des produits et exposer les raisons pour lesquelles leur système de distribution sélective est susceptible d'entraîner des avantages pour les consommateurs, en dépit du fait que l'accord ne bénéficie pas d'une exemption par catégorie.

² La notification devrait le cas échéant être effectuée soit auprès de la Commission soit auprès du Conseil de la concurrence et ce, en fonction de la définition du marché et de l'étendue de la restriction de concurrence:

- Si la restriction de concurrence produit des effets entre états membres, la notification doit être effectuée à la Commission (Article 81 du Traité de Rome);
- Si la restriction de concurrence produit des effets sur le marché français ou une partie substantielle de celui-ci, la notification doit être effectuée au Conseil de la concurrence (Article 420-2 du code de commerce français).

³ Avec le règlement n ° 2790/1999, la Commission européenne substitue un texte unique à trois règlements distincts (règlement 83/83 relatif à la distribution exclusive ; 84/83 relatif à l'achat exclusif ; 4087/88 relatif à la franchise). Elle étend l'exemption par catégorie à des domaines jusque là non couverts, puisqu'elle s'applique désormais à la distribution sélective. La simplification a aussi été réalisée grâce à la diminution du nombre des articles. Sous le régime ancien, les règlements relatifs à la distribution exclusive, à l'achat exclusif et la franchise comportaient respectivement 10, 19 et 9 articles, soit au total 38 articles; le

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

exemptions automatique par le critère des 30% de part de marché et, d'autre part, à limiter les notifications par le principe de la validité *ab initio* des accords qui remplissent les conditions de l'article 81§ 3.¹ Dans la même optique, le règlement n° 1/2003 relatif à la mise en œuvre des articles 81 et 82 supprime le caractère obligatoire de la notification préalable et fait rétroagir le bénéfice de l'exemption à la date de conclusion de l'accord visé.² Le législateur français s'est inspiré du droit communautaire et a mis en place des décrets d'exemption par catégories grâce auxquels certaines catégories d'accords sont présumées remplir la condition de progrès économique. En effet, l'article L. 420-4 du code de commerce, habilite les autorités administratives (ministre chargé de la concurrence, par voie de décret, pris après avis conforme du conseil de la concurrence, à exonérer de l'application des articles L. 420-1 et L.420-2, certaines catégories d'accords ayant pour objet d'améliorer la gestion des entreprises moyennes et petites³. En l'absence de décret d'exemption, il revient au propriétaire d'un réseau de distribution automobile de prouver que cette dernière comporte des avantages économiques et que ces avantages sont suffisants pour compenser les incidences sur la concurrence⁴.

règlement n ° 2790/1999 qui couvre, de surcroît, la distribution sélective, n'en compte plus que 13. Grâce à cet effet de dénominateur commun basé sur l'importance de la part de marché (30%) et l'absence de restriction caractérisée, le règlement unique réalise donc une véritable simplification.

¹ Règl. CE n° 2790 /1999, 22déc 1999, Code Lamy droit économique 2002.

² « Ces dispositions constituent un premier pas vers la décentralisation, puisque dans la réforme générale de la mise en oeuvre des articles 81 et 82, la Commission souhaiterait également accorder aux autorités nationales la possibilité d'exempter. », SYLVAIN POILLOT-PERUZETTO, « *la modification des règles de procédure et le projet de règlement d'exemption* » RTD. com 2000, p. 252.

³ M. ZOÏA, *Concession libre: la distribution sélective*, J-Cl. Concurrence-consommation, Fasc. 1020, n°80.

⁴ Etant une source directe du droit français dont le législateur algérien s'inspire, le droit européen admet que des comportements anticoncurrentiels puissent échapper à l'application du droit de la concurrence. Le droit européen distingue deux types de défense qu'un maître d'un réseau de distribution est censé rapporter ; les justifications objectives et les gains d'efficacité susceptibles de contrebalancer des effets anticoncurrentiels. Il appartient à l'entreprise en cause de rapporter la preuve de ces éléments. En droit commun de la preuve, il est évident qu'il ait un renversement de la charge de la preuve dès lors qu'une défense est invoquée. Concernant les gains d'efficacité, le droit européen a été à l'origine, par rapport aux droits français et algérien, à se référer aux quatre conditions auxquelles l'exemption est subordonnée. Le législateur algérien ne reprend que trois conditions à l'article 09 de l'ordonnance 03 - 03 ;

- **assurer un progrès économique ou technique**
- **contribuer à améliorer l'emploi**

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Pour déterminer l'applicabilité ou non de l'article L.420-1 du code de commerce français, le conseil de la concurrence dresse un bilan économique des avantages et des inconvénients de l'entente ou de l'abus de domination. Ce bilan devra alors révéler un progrès économique tangible (c'est-à-dire que la pratique de la distribution automobile doit avoir des effets réels positifs et suffisants) pour justifier l'entrave à la concurrence. Cependant, Lorsqu'un accord de distribution automobile est susceptible d'affecter le commerce entre Etats membres, les juridictions françaises doivent appliquer les articles 81 et 82 du Traité de Rome.¹ La notion d'affectation du commerce intra-communautaire a fait l'objet de la communication n°2004/C 101/07 de la Commission européenne².

Afin d'assurer une application cohérente du droit communautaire de la concurrence, le règlement 1/2003 pose le principe de l'application obligatoire du droit communautaire et prévoit les règles de conflit en cas d'application parallèle du droit national français et du droit européen de la concurrence³. Le règlement n°17/62 du 6 février 1962 applicable avant le 1er mai 2004 prévoyait une compétence exclusive de la Commission européenne pour accorder ou retirer une exemption individuelle et tant qu'il existait un règlement d'exemption par catégorie, les organes nationaux pouvaient constater qu'un accord était exempté. En revanche, le Conseil de la concurrence pouvait depuis 1992 également imposer des sanctions (amendes) en vertu des dispositions codifiées depuis dans l'article L. 470-6 du code de commerce, les amendes étant, dans une procédure de concurrence, à distinguer des dommages et intérêts tels qu'accordés devant les juridictions⁴.

- permettre aux petites et moyennes entreprises de consolider leur position concurrentielle sur le marché

Le législateur français reprend également à l'article L. 420-4 du Code de commerce ces trois éléments et néglige à l'instar de son homologue algérien le premier élément cité par le droit européen et qui consiste pour la pratique anticoncurrentielle candidate à l'exemption de **contribuer à améliorer la production ou la distribution des produits.**

¹ Art. 3§1 du règlement (CE) n° 1/2003 du 16 décembre 2002 relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité de Rome.

² Communication de la commission européenne, Lignes directrices relatives à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité de Rome, Journal officiel de l'Union européenne du 27.4. 2004 n° C 101/81.

³M. MALAURIE-VIGNAL, Droit de la concurrence interne et communautaire, Armand Colin, 3rd edition, 2005, p. 13.

⁴ F. JENNY, Droit européen de la concurrence et efficience économique, Revue d'économie industrielle, Année 1993, Volume 63, Numéro 1, p. 193 – 206.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Par ailleurs, la compétence des juges nationaux pour appliquer les articles 81 et 82 n'était pas jusqu'à présent totale puisqu'ils pouvaient constater l'illégalité d'une entente au regard de l'article 81 paragraphe 1, mais ils n'avaient pas reçu compétence générale pour appliquer l'article 81 paragraphe 3. Le règlement n° 1-2003 (article 3) modifie l'articulation des compétences nationales et communautaires et investit désormais les juridictions françaises d'une application pleine des articles 81 et 82 du Traité au profit d'une décentralisation. Le plaignant n'encourt ainsi plus le risque d'une suspension de procédure par une notification d'accord auprès de la Commission européenne. Aux termes de l'article 6 du même règlement, l'application du droit communautaire de la concurrence n'est plus qu'une possibilité, mais une obligation lorsque les pratiques concurrentielles affectent le commerce intracommunautaire¹. Ainsi, lorsque des accords de distribution automobile affectent à la fois le commerce national et intracommunautaire, la Commission et les juridictions françaises peuvent être amenées à appliquer parallèlement les articles 81 et 82 du Traité et le droit français, ce qui rend leur articulation nécessaire, à condition d'appliquer le principe de la primauté du droit communautaire². Il ressort donc de l'évolution du système de procédures d'exemption, que le législateur français a opté, sous l'influence du droit communautaire, pour le contrôle à posteriori des accords de distribution automobile³. Contrairement, le législateur algérien impose l'attestation négative aux opérateurs économiques et appliquent de ce fait le système de contrôle à priori. Le droit algérien de la concurrence a intégré par l'ordonnance n° 03-03 une nouvelle disposition qui consacre une mesure préventive, à travers l'attestation négative. En effet, en application de cette nouvelle procédure, les entreprises dont les comportements sont susceptibles d'être non conformes aux règles du droit de la concurrence, peuvent demander au conseil de la concurrence de vérifier si les pratiques ou accords qu'elles souhaitent mettre en œuvre peuvent être considérés comme compatibles avec la loi de la concurrence et bénéficier de l'attestation négative. Cette nouvelle disposition instituée par le législateur algérien vise à atténuer l'aspect répressif de l'ordonnance 95-06 et à rendre ce nouveau texte plus pratique afin de

¹ Sur ce point V ; « le droit de la concurrence ». Rapport du Congrès National des Tribunaux de Commerce Bordeaux, le 19 novembre 2004 par Jean Morin. cgtribc.pagesperso-orange.fr

² J. B, BLAISE ET L. IDOT, « concurrence », *RTD eur*, chron., oct-déc 2004, n°4, p. 687, pt 44

³ IDOT LAURENCE. Les limites et le contrôle de la concurrence dans la perspective d'une harmonisation internationale. In: *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 54 N°2, Avril-juin 2002. pp. 371-399.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

favoriser son développement au niveau de la sphère commerciale et sa réelle application sur le terrain par les agents économiques¹.

En effet, l'ancienne ordonnance ne contenait pas de mesures de rachat des pratiques restrictives en les frappant de prohibition per se à l'article 6 pour les ententes illicites et l'article 7 pour les pratiques d'abus de position dominante. Depuis la modification de 2003, le traitement des pratiques anticoncurrentielles s'exerce dans des conditions et selon des critères qui sont presque identiques à ceux adoptés par l'ordonnance française de 1986, tant au niveau des conditions de prohibition qu'au niveau des critères et procédures d'exonération². Ainsi, en application de l'article 8 de l'ordonnance n° 03-03, est promulgué le décret exécutif n°05-175 du 15 mai 2005 fixant les modalités d'obtention de l'attestation négative relative aux ententes et abus de position dominante³. Aussi, ce texte d'application comporte en annexe, l'imprimé de demande d'obtention de l'attestation négative (identités du demandeur et des autres parties concernées ainsi que l'objet de la demande) et la fiche de renseignements à joindre à la demande (données relatives à l'entreprise, au marché concerné et aux motifs de la demande)⁴. Le législateur algérien définit l'attestation négative à l'article 02 du décret exécutif en précisant qu'elle est délivrée par le conseil de la concurrence, sur demande des entreprises intéressées, par laquelle le conseil

¹ ZENNAKI (D), *Droit de la concurrence*, cours de magistère, Faculté de droit, Université d'Oran, 2010/2011.

² Au-delà de l'harmonisation existant entre le droit algérien et le droit français, certains auteurs appellent à une harmonisation internationale du droit des pratiques anticoncurrentielles. En effet, un auteur marocain met en lumière la cacophonie d'un système international fondé sur la multiplication des systèmes nationaux ou régionaux de concurrence et souligne son inadaptation au phénomène de mondialisation des pratiques anticoncurrentielles. L'auteur étudie les avantages potentiels d'un accord-cadre multilatéral sur la concurrence au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour l'application effective d'une politique de concurrence, tout en soulignant les obstacles juridiques et politiques auxquels cette application est confrontée. HABIB KAZZI ; « Le contrôle des pratiques anticoncurrentielles et des concentrations entre entreprises dans une économie mondialisée- contribution à l'étude de l'application internationale du droit économique », Presses Universitaires d'Aix Marseille, 2007, p.258.

³ Décret exécutif n° 05-175 du 3 Rabie Ethani 1426 correspondant au 12 Mai 2005 fixant les modalités d'obtention de l'attestation négative relative aux ententes et à la position dominante sur le marché J.O.R.A n° 35 du 18 Mai 2005, p. 03.

⁴ Selon l'article 09, les documents visés par le décret exécutif n°05-175 sont déposés au niveau du conseil de la concurrence. Ce dernier délivre, après étude du dossier, une autorisation. Le législateur algérien change le terme "d'exemption" utilisé en droit français par le terme "attestation négative", puis utilise un autre terme en évoquant le conseil de la concurrence et qui est celui "d'autorisation".

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

constate qu'il n'y a pas lieu, pour lui, d'intervenir à l'égard des pratiques prévues aux articles 6 et 7 de l'ordonnance relative à la concurrence.

Le décret exécutif a prévu en outre, que le dossier d'obtention d'attestation négative dont, il fixe les pièces constitutives à l'article 4, soit déposé contre accusé de réception au secrétariat générale du conseil de la concurrence ou transmis par envoi recommandé par l'entreprise ou les entreprises concernées ou leurs représentants qui doivent présenter un mandat écrit attestant des pouvoirs de représentation qui leur sont conférés. Prévoyant aussi le cas des entreprises étrangères, le législateur algérien leur fait obligation d'indiquer une adresse en Algérie¹. Après le dépôt du dossier en bonne et due forme, la demande reçoit un numéro d'inscription porté sur l'accusé de réception.

En cours d'analyse de la demande, le conseil de la concurrence peut, à travers le rapporteur désigné pour l'instruction du dossier, demander aux entreprises concernées ou à leurs représentants mandatés, la communication de renseignements ou de documents complémentaires qu'il juge nécessaires².

¹ Le décret exécutif n° 03-453 relatif aux conditions d'inscription au registre du commerce dont l'article 04 stipule qu'il est applicable aux entreprises nationales et étrangères, expose en son article 13 le dossier requis pour l'immatriculation au registre du commerce de toute personne morale. Parmi les pièces que comporte ce dossier figure l'acte de propriété du local commercial ou le bail, établi au nom de la société. L'adresse de l'implantation légale est donc justifiée par la possession ou la location d'un local commercial. Décret exécutif n° 03-453 du 7 Chaoual 1424 correspondant au 1er décembre 2003 modifiant et complétant le décret exécutif n° 97-41 du 9 Ramadhan 1417 correspondant au 18 janvier 1997, modifié et complété, relatif aux conditions d'inscription au registre du commerce. Par ailleurs, l'article 03 du décret exécutif 05 – 175 fixant les modalités d'obtention de l'attestation négative relative aux ententes et à la position dominante sur le marché fait une obligation expresse aux entreprises étrangères concernées par la demande d'obtention de l'attestation négative ou leurs représentants mandatés d'indiquer une adresse en Algérie.

² La modification apportée par la loi 08 – 12 à l'ordonnance 03 – 03 élargie le nombre des membres du Conseil de la concurrence de 9 à de 12 membres. La modification apporte aussi plus de précision à la composition du conseil et fait participer deux nouvelles catégories qui sont les professionnels et les consommateurs. Enfin la modification de l'article 24 cite, à la différence de l'ancien texte, le poste de rapporteur. La composition du conseil de la concurrence algérien issue de la nouvelle rédaction de l'article 24 est désormais comme suit:

- 6 personnalités et experts ayant des compétences dans les domaines de la concurrence, de la distribution, de la consommation et de la propriété intellectuelle.

- 4 professionnels qualifiés dans les secteurs de la production, de la distribution, de l'artisanat, des services et des professions libérales.

- 2 représentants des associations de consommateurs.

Le président du Conseil est choisi parmi les membres de la première catégorie. Les deux vice-présidents sont choisis parmi les membres de la deuxième et de la troisième catégorie.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Par ailleurs, le décret accorde aux demandeurs d'attestation négative le droit de demander à ce que certaines informations ou certains documents fournis dans le dossier soient couverts par le secret des affaires et ce, en portant la mention « secret d'affaires »¹. Dans un système de contrôle a priori, la loi oblige les opérateurs économiques à notifier à l'autorité compétente les contrats, les accords, les projets d'opérations de concentration qui sont éventuellement de nature à tomber sous le coup des interdictions qu'elles édictent.

Il est désigné auprès du Conseil un secrétaire général, **un rapporteur général et 5 rapporteurs**.

Créée par la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008, l'Autorité de la concurrence française a repris les compétences de l'ancien Conseil de la concurrence notamment en matière de pratiques anticoncurrentielles et s'est vue transférer le contrôle des opérations de concentration auparavant assuré par le ministre de l'économie.

Les services d'instruction, dirigés par le rapporteur général, comptent environ **quatre-vingt rapporteurs permanents**. Ils comprennent **cinq services** dédiés au traitement des dossiers contentieux (unités concurrence), ainsi que le service des professions réglementées, le service des concentrations, le service des investigations et le service économique. Chaque service est dirigé par un rapporteur général adjoint.

En droit algérien, la loi 08 – 12 donne plus d'importance au poste de rapporteur et modifie l'article 26 de l'ancien texte qui n'apportait aucune précision à ce poste et aux qualifications requises pour l'occuper. L'article 26 est rédigé, après modification, comme suit: « Il est désigné auprès du conseil de la concurrence, un secrétaire général, un rapporteur général et cinq (5) rapporteurs nommés par décret présidentiel. Le rapporteur général et les rapporteurs doivent être titulaires au moins d'une licence ou d'un diplôme universitaire équivalent et disposer d'une expérience professionnelle de cinq (5) années au minimum, en adéquation avec les missions qui leur sont conférées par les dispositions de la présente ordonnance. »

L'emploi de rapporteur permanent est régi en droit français par l'article R. 461-3 du Code de commerce qui prévoit: “Les rapporteurs permanents sont nommés parmi les membres du Conseil d'État, les magistrats, les fonctionnaires de catégorie A, les agents contractuels de l'État de niveau équivalent ou les personnalités ayant une compétence économique ou juridique et titulaires d'un des diplômes permettant d'accéder à un corps de catégorie A”.

La loi 03 – 03 consacre tout un chapitre nommé « De la procédure d'instruction » au travail effectué par les rapporteurs. Il est à noter que l'ensemble des dispositions incluses dans ce chapitre a fait l'objet de modification par la loi 08 – 12.

¹ L'article 51 de l'ordonnance 03 – 03 confirme le pouvoir d'investigation du rapporteur en stipulant que ; « Le rapporteur peut, sans se voir opposer le secret professionnel, consulter tout document nécessaire à l'instruction de l'affaire dont il a la charge. ». Néanmoins, le législateur garantit aussi le droit de l'opérateur économique à la préservation de son secret économique à l'article 07 du décret exécutif 05 – 175 fixant les modalités d'obtention de l'attestation négative relative aux ententes et à la position dominante sur le marché. En effet, cet article stipule que: « Les entreprises concernées ou les représentants mandatés peuvent demander à ce que certaines informations ou certains documents fournis soient couverts par le secret des affaires. Dans ce cas, les informations et les documents concernés sont transmis séparément et doivent porter la mention “secret d'affaires” sur chaque page. »

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

La notification peut être rendue obligatoire ou rester facultative¹. L'autorité saisie peut soit interdire l'accord, soit considérer qu'il ne tombe pas sous le coup des prohibitions (attestation négative), soit l'autoriser après modification éventuelle, si elle estime qu'il est susceptible de contribuer au progrès économique (exemption)². On peut même imaginer que cette autorité définira à l'avance par un règlement général, les conditions détaillées auxquelles elle accepte de considérer que telle catégorie d'actes ou d'opérations présentent un bilan favorable (exemption par catégorie). Mais ce système de contrôle a priori doit obligatoirement être complété d'un système de contrôle a posteriori. Que la notification soit obligatoire ou pas, il peut naturellement arriver qu'elle ne soit pas faite. Dans cette hypothèse, il faudra bien que l'autorité compétente puisse être saisie du dossier pour constater après coup que les accords, opérations ou projets qui ne lui ont pas été notifiés tombent sous le coup de la prohibition légale (contrôle plus répressif)³.

Dans un système de contrôle a posteriori, les opérateurs sont laissés libres d'agir à leur guise sur le marché ou de réaliser les opérations structurelles qui leur conviennent sous leur responsabilité.

¹ Pour les ententes et abus de domination, le législateur algérien laisse la faculté de la notification à l'opérateur économique. En effet, l'article 02 du décret 05 – 175 nous apprend que l'attestation négative est une attestation délivrée par le conseil de la concurrence **sur demande des entreprises concernées**. Tandis que pour les opérations de concentration, le législateur utilise le verbe "doivent" pour évoquer l'obligation à l'article 17 de l'ordonnance 03 – 03 qui stipule que «Les concentrations qui sont de nature à porter atteinte à la concurrence en renforçant notamment la position dominante d'une entreprise dans un marché, **doivent** être soumises par leurs auteurs au Conseil de la concurrence qui prend une décision dans un délai de trois mois ». la même expression est reprise à l'article 03 du décret exécutif 05 – 219 relatif aux autorisations des opérations de concentrations.

² L'article 17 de l'ordonnance 03-03 du 19 juillet 2003 modifiée et complétée relative à la concurrence sous entend par ailleurs que les concentrations ne tombent pas toutes sous le coup de la loi relative à la libre concurrence ; seules celles qui sont susceptibles d'entraver le libre jeu de la concurrence sont concernées, à savoir celles qui « renforcent notamment la position dominante » ou plus exactement « à chaque fois que la concentration vise à réaliser un seuil de plus de 40% des ventes ou achats effectués sur un marché » tel que le complète l'article 18.

³ En dehors de la notification faite par l'opérateur économique sur son activité par rapport aux règles de la concurrence, le droit algérien de la concurrence désigne clairement les personnes habilitées à saisir le conseil de la concurrence. Le Conseil de la concurrence peut être saisi par:

- Le ministre chargé du commerce.
 - Tout agent économique ou entreprise.
 - Les collectivités locales, les institutions économiques et financières.
 - Les associations professionnelles et syndicales ainsi que les associations de consommateurs.
- Le conseil de la concurrence peut aussi se saisir d'office.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

Après cela, l'autorité compétente, saisie par ceux qui ont à se plaindre de l'inobservation des règles de concurrence ou se saisissant d'office, peut être amenée à examiner ces agissements et le cas échéant à les interdire et à ordonner la remise des choses en leur état antérieur ou à les justifier en raison de leur contribution au progrès économique: il ne s'agit pas alors d'exemption mais de rachat¹.

2) les autorités concernées:

Au sens de l'ordonnance n° 03-03 modifiée et complétée, le conseil de la concurrence est seul habilité à délivrer des attestations négatives pour exonérer les pratiques anticoncurrentielles de l'application des articles 6 et 7 relatifs aux ententes et abus de position dominante. En effet, l'article 9 alinéa 3 vient confirmer la compétence exclusive du conseil de la concurrence en matière d'exonération prévue par l'article 8². En France, Le conseil de la concurrence qui a été institué par l'ordonnance de 1986, est l'héritier de la commission de la concurrence qui, elle même, avait remplacé, en 1977, la commission technique des ententes et des positions dominantes qui avait été mise en place en 1954³.

Un peu plus de huit ans après l'ordonnance française de 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence, le législateur algérien par une ordonnance en date du 25 janvier 1995, a créé un conseil de la concurrence chargé de la promotion et de la protection de la concurrence et rattaché aux services de la présidence de la république.⁴ Placé sous la houlette du chef du gouvernement par l'ordonnance 03-03, le conseil de la concurrence sera composé après de 9 membres permanents alors que sous l'empire de l'ancienne ordonnance, cette autorité était composée de 12 membres dont cinq seulement étaient permanents⁵. En outre, l'ordonnance de 2003 confirme que le Conseil de la concurrence est une autorité administrative autonome, jouissant de la personnalité juridique et de l'autonomie

¹ Y. SERRA, *Le droit français de la concurrence*, Dalloz 1993, p. 93.

² Article 09 alinéa 03 de l'ordonnance 03 – 03 relative à la concurrence « Ne pourront bénéficier de cette disposition que les accords et pratiques qui ont fait l'objet d'une autorisation du Conseil de la concurrence. »

³ PERROT ANNE. L'évolution de la politique de la concurrence française. In: *Économie rurale*. N°277-278, 2003. La politique de la concurrence dans l'agroalimentaire. pp. 206-217.

⁴ Art. 2 de l'ordonnance n° 95-06 du 23 chaâbane 1415 correspondant au 25 janvier 1995 relative à la concurrence ; Décret présidentiel n° 96-44 du 17 janvier 1996 fixant le règlement intérieur du Conseil de la concurrence.

⁵ Après avoir réduit le nombre des membres du conseil de la concurrence par l'ordonnance 03 – 03, le législateur algérien revient à la même composition de 12 membres avec la modification apportée par la loi 08 – 12 modifiant et complétant l'ordonnance 03 – 03 relative à la concurrence.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

financière ; il a un rôle consultatif et contentieux ; il peut coopérer et échanger des informations avec les autorités de régulation sectorielles ainsi qu'avec les autorités étrangères homologuées¹.

Compte tenu de la loi n° 08-12 du 25 juin 2008 modifiant et complétant l'ordonnance relative à la concurrence, les principales réformes portent essentiellement sur le placement du Conseil de la concurrence auprès du ministre du Commerce et ramène le nombre de ses composants à 12 membres permanents, répartis dans trois (03) catégories, à savoir:

a) Six (06) experts dans les domaines juridiques et économiques, ayant des compétences en matière de concurrence, de distribution, de consommation et de propriété intellectuelle ;

b) Quatre (04) professionnels ayant une expérience dans les secteurs de la production, de la distribution, de l'artisanat, des services et des professions libérales ;

c) Deux (02) représentants des associations de protection des consommateurs.

Le nouveau dispositif apporte également des enrichissements en ce qui concerne les attributions, l'organisation et le fonctionnement du Conseil de la concurrence. Ainsi, par exemple, son champ de compétence s'est élargi au domaine des marchés publics, qui constitue une source potentielle de pratiques anticoncurrentielles². Cet amendement apporté à la composante du conseil vise à renforcer son efficacité et son homogénéité dans la mise en œuvre de ses prérogatives de régulation du marché algérien. Créé à cette fin, le conseil de la concurrence est appelé à occuper une position importante au sein des institutions de l'Etat algérien. Cependant, tant en droit français qu'en droit algérien, le Conseil de la concurrence est un organe quasi-judiciaire qui ne peut pas intervenir pour le contrôle des fautes civiles de discrimination, subordination de vente, ni pour celui de pratiques restrictives constitutives d'infractions pénales tels les prix imposés ou la revente à perte, à moins que de telles pratiques apparaissent comme la manifestation d'entente ou d'abus de domination.

¹ M. C. BELMIHOUB, "*Nouvelles régulations économiques dans les services publics de réseaux: Fonctions et institutions*", Revue IDARA, n° 2, 2004, p. 9.

² R. ZOUAÏMIA, "*Le Conseil de la concurrence et la régulation des marchés en droit algérien*", Revue IDARA, n° 36, 2008, pp. 7-45.

Chapitre II: la validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence

De même, le Conseil est incompétent pour prononcer la nullité des stipulations contractuelles révélant ces pratiques¹. En outre, le Conseil dispose d'une compétence générale et n'est pas habilité à intervenir si seules sont en jeu les relations contractuelles entre un fournisseur et un de ses distributeurs agréés, et si les pratiques dont il est saisi ne portent pas atteinte au fonctionnement du marché. Les deux législateurs ont néanmoins donné au président du conseil de la concurrence la possibilité de saisir la juridiction compétente, lorsqu'à l'occasion d'affaires relevant de ses compétences, il constate une pratique discriminatoire, une vente subordonnée, une menace de rupture abusive des relations commerciales, ou une participation à la violation d'un réseau de distribution automobile basé sur la sélection des distributeurs².

¹ R. POESY, *le rôle du conseil de la concurrence et du juge judiciaire en Algérie et en France en droit des pratiques anticoncurrentielles, aspects procéduraux*, in *L'Algérie en mutation, les instruments juridiques de passage à l'économie de marché*, Sous la direction de R. CHARVIN et A. GUESMI, L'Harmattan, 2001, p. 161.

²*Ibid*

Conclusion.

L'activité de la distribution automobile est organisée autour d'un réseau limité de distributeurs, liés au constructeur par un contrat qui peut, à divers égards, contenir des clauses contraires à certains principes du droit algérien et, notamment, au principe de la liberté de la concurrence posé par la constitution algérienne. Tel est notamment le cas de l'exclusivité territoriale accordée aux concessionnaires, de la limitation pour ces derniers de leur droit à distribuer les produits d'autres marques concurrentes, ou de l'interdiction de revente faite aux distributeurs non agréés dans le cadre de la distribution sélective admise expressément par le droit européen dans le secteur automobile. En effet, cette forme de distribution sélective a été expressément autorisée par la Commission européenne qui est dotée de pouvoirs étendus en matière de droit de la concurrence. Cette autorisation a fait l'objet d'un règlement d'exemption adopté en 1985 et qui a pour finalité de doter la distribution automobile d'un statut réglementaire spécifique¹.

Les constructeurs automobiles ont donc été autorisés, en vertu de cette réglementation, à désigner un nombre limité de distributeurs qui bénéficient d'une double exclusivité de marque et de territoire pour la distribution de leurs véhicules, sous réserve que ces derniers respectent les standards de qualité et de services aux consommateurs établis par la marque. Ce principe a été reconduit en 1995, par un nouveau règlement², sous réserve de quelques aménagements, destinés à renforcer l'indépendance commerciale des distributeurs, à renforcer la position des équipementiers sur le marché et à faire prévaloir et protéger les droits des consommateurs. Compte tenu de l'échéance fixée par ce règlement, ces mesures propres à l'automobile ont été appelées à s'appliquer jusqu'en 2002. Le 17 juillet 2002, la Commission européenne adoptait un nouveau règlement³ portant réforme des règles de concurrence applicables au secteur automobile pour ouvrir la voie à une utilisation accrue de nouvelles techniques de distribution telles que les ventes par Internet, entraîner une intensification de la concurrence entre distributeurs, faciliter les achats transfrontières de véhicules neufs et déboucher finalement sur un renforcement de la concurrence par les prix. Adopté le 20 avril 2010 par la Commission Européenne, le nouveau

¹ Règlement (CEE) n°123/85 du 12 décembre 1984 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution et de services de vente et d'après-vente de véhicules automobiles (JOCE n°L-15 du 18 janvier 1985, pp.16-24)

² Règlement (CE) n°1475/95 du 28 juin 1995 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution et de services de vente et d'après-vente de véhicules automobiles (JOCE n°L-145 du 29 juin 1995, pp.25-34).

³ Règlement (CE) n°1400/2002 de la Commission du 31 juillet 2002 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile (JOCE n°L-203 du 1er août 2002, pp.30-41)

règlement sur les accords verticaux également, appelé règlement européen d'exemption, est en vigueur depuis le 1er juin 2010¹. Ces textes constituent la base du nouveau droit de la distribution automobile pour la période de 2010 à 2023². Le contenu de l'ensemble de ces règlements en matière d'interdiction ou d'exemption soit catégorielle soit individuelle a inspiré, dans un souci d'harmonisation, des textes équivalents en droit français. La France est en effet particulièrement concernée compte tenu de la place centrale qu'elle occupe en Europe et dans le monde, dans la construction et la distribution automobile. S'inscrivant dans une continuité logique, ces règlements européens ont aussi pour but de faciliter la régulation du marché européen et d'encourager les secteurs les plus sensibles de l'économie européenne, telle que la distribution automobile.

S'agissant de notre pays, La distribution automobile est appelée à se développer de manière croissante et responsable au cours des prochaines années. Dans l'ensemble, le marché Algérien offre en effet des perspectives de développement soutenu. L'objectif que vise notre pays est double : l'assainissement du secteur par une législation et une administration simple et efficace et la création d'une vraie industrie automobile en vue d'une augmentation des exportations hors hydrocarbures et le développement d'un tissu industriel de sous-traitance automobile. A cet égard, il est nécessaire de commencer par créer un cadre juridique et économique apte à mieux encadrer et surveiller le marché, de même qu'il faut réguler les relations entre les agents économiques et garantir un climat d'affaires attractif pour l'investissement étranger. Evidemment, le législateur algérien a garanti, à travers des règles générales et un corpus de règles spéciales, la possibilité pour les agents économiques nationaux et étrangers d'entrer en relations d'affaires pour stimuler l'investissement et faire réaliser ce changement tant attendu. Notre législateur a commencé dès 2005 par une réforme du code civil qui a bouleversé les règles applicables aux contrats internationaux devenus de plus en plus fréquents dans l'activité économique nationale. Un certain nombre de facteurs et une conjoncture particulière ont en effet interpellé la création de ces nouvelles règles. En effet, l'installation d'un grand nombre d'entreprises étrangères sous le régime de l'investissement direct,

¹ Règl. Comm. UE n° 461/2010, 27 mai 2010, concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, TFUE à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile.

² Pour la vente de véhicules neufs, ces textes ont prorogé le règlement automobile no 1400/2002/CE jusqu'au 31 mai 2013, avant de faire basculer cette activité dans le champ du règlement général no 330/2010/UE sur les restrictions verticales.

la prolifération de formes partenariales entre entreprises algériennes et des investisseurs étrangers et la création d'entreprises à capitaux étrangers sous la forme d'entreprises de droit algérien sont autant de facteurs qui ont exigé cette réforme.

Néanmoins, il ne suffit pas d'avoir certaine catégorie de contrats d'affaires modifiés ou codifiés comme c'est le cas partiellement en Algérie pour conclure à leur efficacité dans la sphère économique. L'avènement des contrats d'affaires dans le cadre des réformes juridiques a coïncidé avec des tentatives de réformes économiques et d'ouverture sans pour autant que ce changement puisse avoir une incidence positive sur l'évolution de l'économie nationale. On ne peut pas décider unilatéralement de mettre la charrue avant les bœufs. Admettre le contraire est simplement insensé. Bien que la volonté du législateur soit bonne et dans la voie correcte, elle pêche par une lenteur et un manque de réalisme qui ne favorisent pas le développement d'un partenariat contractuel pouvant sérieusement contribuer au renforcement et au développement de l'économie algérienne de façon générale et du secteur de la distribution de façon particulière.

A vrai dire, l'efficacité des contrats d'affaires dans la promotion de l'activité de la distribution en Algérie ne peut être réalisée tant que les pouvoirs publics n'ont pas pris la peine de résoudre certains problèmes majeurs. Sans doute, le problème le plus important et qui reste toujours en suspens est celui de la définition du modèle économique dont l'Algérie a besoin pour réussir sa transition actuelle. Il est, en effet, difficile de supposer que les contrats d'affaires nouvellement introduits dans l'ordre juridique algérien, à l'instar de la distribution automobile, puissent valablement satisfaire les besoins des opérateurs économiques et s'adapter à la nature des différents intérêts économiques en jeu, alors que la question de savoir dans quel modèle d'économie se trouvent les différents acteurs de l'économie algérienne, n'est toujours pas tranchée¹.

En tout cas, les règles générales et les mécanismes juridiques qui gouvernent ces acteurs et leurs relations contractuelles, à cause d'un interventionnisme constant de la part de l'Etat, n'offrent, selon un économiste algérien, aucune lisibilité transparente sur le contexte algérien s'il est celui de l'économie de marché sociale, ou au contraire celui de l'économie de marché concurrentielle².

¹ Lire sur ce point. M.Menouer, Etat –marche et démocratie, réflexions sur le problème de la transition en Algérie. Revue algérienne des sciences juridiques économiques et politiques. 1994/ 1 p. 77-91.

²BOUHOU, KASSIM. « L'Algérie des réformes économiques : un goût d'inachevé », *Politique étrangère*, vol. été, no. 2, 2009, pp. 323-335.

Au-delà de ces deux modèles, il ne reste aujourd'hui que la réalité imposée aux règles du marché algérien et qualifiée par un autre auteur d'«économie de bric et de broc »¹. Par ailleurs, le mode de gouvernance économique imposé par le législateur algérien, en reléguant au second plan les principes de la liberté contractuelle, ne favorise pas la protection et encore moins la promotion des contrats d'affaires dans des secteurs de l'économie aussi sensible que celui de la distribution automobile.

Parmi les mesures dénoncées par les opérateurs privés, il y a celles imposant un changement brusque des modalités d'importation par l'introduction en 2009 de la procédure du crédit documentaire comme unique moyen de paiement des importations de biens de l'étranger². C'est là une procédure légalement imposée qui ne permet pas aux parties concernées de négocier convenablement un contrat d'affaires. Si la production de la norme juridique est nécessaire pour la régulation, sa stabilité est primordiale pour instaurer un climat de confiance pour les agents économiques nationaux et leurs partenaires étrangers. Concernant le secteur de la distribution automobile, il y a lieu de citer également le changement brusque du texte encadrant cette activité entre l'année 2007, première année de sa promulgation, et l'année 2015 qui a vu naître un nouveau texte avec de nouvelles obligations pour les opérateurs économiques. Il est clair qu'une période de huit années ne traduit pas une certaine stabilité de la norme juridique apte à faire entretenir un sentiment de confiance chez les opérateurs économiques locaux et étrangers. L'un des enjeux actuels pour attirer plus d'investissements en Algérie et financer le développement est la sécurité juridique qui constitue encore un vrai challenge pour une amélioration de l'environnement des affaires. Des efforts sont certes consentis dans ce cadre pour faciliter les démarches, mais la multiplication des projets et des partenaires ainsi que celle des marchés, s'accompagne automatiquement par la naissance d'un contentieux devant les magistrats. Pour éviter ce contentieux, la sécurité juridique doit, à travers sa cohérence et son accessibilité, "ne pas surprendre excessivement les sujets de droit dans leurs pratiques, leurs

¹A. BOUZIDI, Ce que révèle le recensement économique: une économie de bric et de broc www.elwatan.com. 16 FÉVRIER 2012.

² La Loi de Finances 2017 a prévu l'abrogation de l'article 69 de l'ordonnance n°09-01 du 22 juillet 2009, portant Loi de finances complémentaire pour 2009. L'article en question stipulait que « le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire ». Dans l'article 108 de la Loi de Finances 2017, le législateur justifie sa décision « du fait que le crédit documentaire en lui-même ne constitue pas un gage de conformité des produits importés (sic) et profite plus au fournisseur au détriment de l'économie nationale ».

prévisions et leurs attentes, elle doit être ainsi dotée d'une relative permanence ou stabilité, qui assure aux justiciables une certaine prévisibilité¹.

A propos de la sécurité juridique en distribution automobile, les pouvoirs publics doivent être en mesure de rassurer les constructeurs internationaux par une législation claire et un climat d'affaires stable et propre à encourager la coopération entre l'industrie automobile en tant qu'investissement étranger et les agents économiques locaux en tant que sous traitants et distributeurs exclusifs ou agréés. En présence de ces conditions, les professionnels font valoir que seule une coopération étroite entre constructeurs et distributeurs peut permettre de satisfaire aux exigences de qualité et de sécurité exigées par la loi et par les caractéristiques spécifiques de l'automobile. Les constructeurs considèrent que cette coopération, organisée dans le cadre d'un réseau de concessionnaires exclusifs, permet de fournir au consommateur un degré élevé de qualité des prestations et services dont il a besoin et, en même temps, d'assurer la rentabilité et la pérennité des réseaux, tout en préservant un certain degré de concurrence dans le marché. C'est aussi l'intention du législateur algérien qui, à travers deux articles de l'ordonnance 03-03 relative à la concurrence, énonce clairement les principes fondamentaux de la politique de la concurrence prônée par les pouvoirs publics de notre pays². Par ces deux articles, le législateur algérien marque définitivement son positionnement pour une économie de marché où la concurrence doit constituer le moteur principal pour l'atteinte de deux objectifs que sont l'efficacité économique et l'amélioration du bien être des consommateurs. Néanmoins, le dispositif législatif et réglementaire constituant le droit de la concurrence algérien demeure en retard sur la réglementation régionale et mondiale.

Ainsi, certaines ambiguïtés de l'ordonnance 03-03 du 19 juillet 2003 modifiée et complétée relative à la concurrence ne facilitent ni la pratique d'une économie de marché ni le contrôle des comportements illégaux des opérateurs économiques. Il y a donc nécessité d'apporter des amendements à l'ordonnance 03-03 du 19 juillet 2003 modifiée et complétée qui régit à ce jour le fonctionnement du jeu de la concurrence dans le marché algérien. Certaines propositions d'amendements ont été élaborées en collaboration avec les experts

¹ F. POLLAUD-DULIAN, "A propos de la sécurité juridique", RTD Civ. 2001, p. 487.

² L'Article. 1er. — « La présente ordonnance a pour objet de fixer les conditions d'exercice de la concurrence sur le marché, de prévenir toute pratique restrictive de concurrence et de contrôler les concentrations économiques afin de **stimuler l'efficacité économique et d'améliorer le bien-être des consommateurs** »

Article 4 alinéa 1 « Les prix des biens et services sont **librement déterminés** conformément aux règles de **la concurrence libre et probe** ».

en droit de la concurrence de la CNUCED sur la base d'un audit législatif réalisé en 2014 à la demande du gouvernement algérien et confirmées par un second diagnostic dans le cadre du programme CNUCED MENA en juin 2016¹. Ces amendements une fois apportés peuvent révolutionner certaines dispositions importantes pour le marché automobile ce qui facilitera certainement le contrôle de la distribution automobile. Parmi ces dispositions, il y a lieu de citer celle relative à la notion de position dominante. Bien qu'elles définissent la position dominante, les dispositions de l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence ne comportent pas de critères d'évaluation de l'existence de cette infraction. En effet, le législateur ne propose aucun seuil à fixer en termes de pourcentage de part de marché. Du reste, le Conseil de la concurrence reste actuellement le mieux placé pour l'évaluation des parts de marché détenus par une entreprise d'une part et la détermination ou la limitation du marché pertinent en matière automobile d'autre part. En cas de litige, la recevabilité de la preuve par le juge à ce niveau ne sera donc pas absolue mais relative. Une autre notion pose également une ambiguïté et qui est celle de l'attestation négative². Selon certains auteurs³, autoriser un accord ou une position dominante par anticipation est un exercice complexe, car il s'agira d'anticiper les comportements futurs des agents économiques à l'entente ou à la position dominante, sans compter la difficulté du suivi de cette opération après que l'autorisation aurait été donnée. De surcroît, le décret exécutif n°05-175 du 12 mai 2005 fixant les modalités d'obtention de l'attestation négative relative aux ententes et à la position dominante sur le marché, en exigeant en son annexe 2 aux entreprises intéressées de fournir des estimations, chiffres et appréciations « de la façon la plus proche de la réalité » accentue le risque d'interprétations divergentes selon

¹ Les amendements proposés sont au nombre de cinquante et un (51) sur un ensemble de soixante-quatorze (74) articles soit près de **69%** du texte de l'ordonnance sus visée. Forum mondial sur la concurrence. Organisation de Coopération et de Développement Économique, Direction des affaires financières et des entreprises. Comité de la concurrence. Perspectives judiciaires sur le droit de la concurrence. Contribution de l'Algérie -- Session II -- 7-8 décembre 2017. one.oecd.org

² L'Article 8 de l'ordonnance 03-03 du 19 juillet 2003 modifiée et complétée relative à la concurrence dispose que: «: « Le Conseil de la concurrence peut constater, sur demande des entreprises intéressées, qu'il n'y a pas lieu pour lui, en fonction des éléments dont il a connaissance, d'intervenir à l'égard d'un accord, d'une action concertée, d'une convention ou d'une pratique tels que définis aux articles 6 et 7 ci-dessus ».

Les modalités d'introduction de la demande de bénéficier des dispositions de l'alinéa précédent sont déterminées par décret. » (Il s'agit du décret exécutif No. 05-175 du 12 mai 2005 fixant les modalités d'obtention de l'attestation négative relative aux ententes et à la position dominante sur le marché).

³ Mohamed Chérif Kettou, *Droit de la concurrence et pratiques commerciales*, Editions Baghdadi, Alger, 2010, p. 43 (en arabe).

que l'on se place du côté des entreprises concernées, ou du Conseil de la concurrence, ou finalement de l'instance judiciaire compétente. Dans un avis du conseil de la concurrence algérien¹, il a été préconisé d'abroger cet article et ce, à l'instar du droit européen qui a supprimé l'attestation négative après avoir démontré les limites de son utilité pour la remplacer par un système d'exemptions². C'est dire la responsabilité des pouvoirs publics et du législateur algérien dans l'élaboration et l'application d'un cadre juridique qui soit favorable à la création et au développement des pratiques commerciales comme la distribution automobile.

En effet, la responsabilité de l'Etat dans la mise en place d'une économie de marché et le respect des règles de la concurrence et du commerce a été réaffirmée récemment par l'amendement apporté à la constitution algérienne en 2016³. L'Etat est donc censé à la lumière de ces nouvelles dispositions réguler le marché, veiller au respect d'une saine concurrence entre les opérateurs économiques et surtout encourager sans discrimination les différentes entreprises. C'est autour de ces missions que vont se manifester les interactions entre le Conseil de la concurrence et l'organe judiciaire algérien. Les rapports entre les deux institutions paraissent très faibles et d'autant plus difficiles que la faible expérience dans le traitement des affaires par les deux institutions ne permet pas d'avoir une jurisprudence prolifique. En effet le gel des activités du Conseil de la concurrence entre 2003 à 2013 par suite d'absence de quorum due, étrangement, à un non-renouvellement des membres, a joué comme facteur négatif de distanciation entre une autorité judiciaire défaillante par un manque de spécialisation et un Conseil de la concurrence dont l'absence et l'inefficacité

¹ Avis n° 04/2016 portant sur les principaux amendements proposés aux dispositions de l'ordonnance n° 03-03 du 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence. www.conseil-concurrence.dz.

² La mise en vigueur en mai 2004 du règlement 1/2003 dans le cadre des mesures de modernisation appelées « Paquet modernisation » a beaucoup modifié le système d'exonération des ententes en droit européen. Dans le système antérieur, en vigueur depuis 1962, les entreprises pouvaient saisir **préventivement** la Commission en lui notifiant leurs accords et en sollicitant, si ces derniers constituaient une entente, une exonération (une attestation négative). La suppression de cette possibilité de notification préalable conduit les entreprises à devoir évaluer elle-même la situation et à vérifier si les conditions requises par l'article 81-3 sont réunies.

³ la Loi n° 16-01 du 6 mars 2016 modifiant la Constitution qui prévoit en son article 43 « La liberté d'investissement et de commerce est reconnue. Elle s'exerce dans le cadre de la loi. L'État œuvre à améliorer le climat des affaires. Il encourage, sans discrimination, l'épanouissement des entreprises au service du développement économique national. L'État régule le marché. La loi protège les droits des consommateurs. La loi interdit le monopole et la concurrence déloyale ».

ont contribué au foisonnement des pratiques contraires à la loi dans le marché algérien. Pour lutter contre ces phénomènes, il doit être prévu de poursuivre la modernisation de l'administration économique et le renforcement des mécanismes de contrôle et de régulation, notamment par le renforcement du respect des règles de concurrence et de lutte contre les pratiques restrictives et anticoncurrentielles en activant davantage le Conseil de la Concurrence ainsi que les associations de consommateurs.

Dans cette perspective, il s'agit d'échanger avec les autorités étrangères les méthodes appliquées par les entités et organes de concurrence dans les pays, notamment européens, dans le traitement d'affaires relevant du droit de la concurrence. Si le Conseil de la Concurrence est l'organe administratif chargé de la prise de décisions, il apparaît primordial pour cette institution de tirer profit de l'expérience de ses homologues européennes¹.

¹Le Conseil de la concurrence algérien et l'autorité de la concurrence française ont signé le 14-02-2018 un nouvel accord-cadre de coopération et d'appui institutionnel qui reconduit la convention signée entre les deux parties le 24-02-2014 permettant la poursuite des échanges d'expériences dans le domaine du droit et de la politique de la concurrence.

Les axes de coopération portent notamment sur:

- L'accueil à l'Autorité de la concurrence française des membres, rapporteurs et personnels techniques ou administratifs du Conseil de la concurrence algérien pour des visites d'étude ou des actions de formation de courte durée, portant sur les différents aspects de la régulation concurrentielle (programmes de conformité, pédagogie de la concurrence, contrôle des concentrations, études thématiques, enquêtes, etc.);
- L'accueil au Conseil de la concurrence algérien de membres de l'organe décisionnel, rapporteurs des services d'instruction ou d'autres personnels de l'Autorité de la concurrence française en vue d'y animer des conférences ou ateliers de formation ;
- L'échange d'informations à caractère général sur les activités des Parties et sur la mise en œuvre du droit et de la politique de la concurrence, telles que des décisions, avis, études sectorielles, publications, synthèse de législation et études, sous réserve de la législation applicable sur le territoire de chacune des Parties, notamment en matière de secret des affaires, de secret professionnel et de protection des données.

Les échanges effectués entre les deux (02) institutions dans le cadre de cette convention avaient permis:

-D'une part, l'envoi en formation de cadres du Conseil de la concurrence auprès de l'autorité française de la concurrence et l'accueil d'un membre de cette institution pour animer une conférence organisée par le Conseil de la concurrence à Alger sur un thème portant sur le droit de la concurrence.

- Et d'autre part, l'élaboration de manuel de procédure (programme de conformité, procédure d'engagement, lexique des termes juridiques du droit de la concurrence).

De même qu'il est utile de préciser que le Conseil de la concurrence est engagé activement dans la communauté internationale de la concurrence tant au sein des organisations multilatérales (Réseau Mondial des autorités de la concurrence, CNUCED, Forum Mondial de l'OCDE) et dans la cadre des relations bilatérales.

Au-delà de la nécessité de moderniser la réglementation relative au droit des contrats et de porter des modifications devenues obligatoires au droit de la concurrence, un bon développement de la distribution automobile requiert des éclaircissements au niveau de la réglementation spéciale de vente de véhicules neufs en Algérie. En dépit de la modification introduite par le législateur algérien en 2015, les dispositions du droit de la distribution automobile algérien restent vagues et n'apportent aucune précision quant à la pratique de la distribution automobile en réseau et les systèmes permis par le législateur algérien. En effet, la moitié des dispositions concerne les conditions d'accès à cette activité et l'autre moitié pose les sanctions prévues en cas de violation de ses conditions. Pour palier à ce manque, le législateur algérien doit choisir, en fonction des objectifs qu'il entend réaliser, un système de distribution clair et écarter les autres systèmes pour les raisons qu'il doit justifier. Ainsi, le législateur algérien doit trancher, à l'instar de son homologue français, entre plusieurs systèmes. Le système de la distribution totalement libre dans lequel des distributeurs indépendants de véhicules automobiles ont le droit d'acheter des véhicules neufs aux constructeurs et/ou à leur réseau « officiel » de distribution.

Le système de la distribution exclusive dans lequel le constructeur n'accepte de vendre des véhicules neufs qu'à un seul distributeur sur un territoire déterminé. Un système de distribution sélective fondé uniquement sur des critères qualitatifs ou une distribution sélective qualitative et quantitative, mais sans exclusivité territoriale ou encore avec exclusivité territoriale limitée, dans laquelle les ventes actives et passives sur d'autres territoires ne sont pas restreintes. En définitive, le mode à proposer par le législateur algérien pour la distribution automobile, doit être sélectif et exclusif et doit traduire, au sens des spécialistes, la relation particulière qui lie les marques automobiles et leur clientèle, pour un produit dont ils estiment qu'il a des caractéristiques uniques¹.

Pour les services après-vente et de réparation, où l'absence d'une réglementation spéciale donne lieu à des comportements nuisibles à la concurrence et au consommateur, il est indispensable pour le législateur algérien de produire un texte spécial, en complément d'une application efficace des règles générales de la concurrence et du droit de la protection du consommateur. Ces dispositions spéciales doivent traiter des problèmes essentiels rencontrés sur le marché de l'après-vente, tels que l'accès des

¹ PH. BARBET. Distribution automobile en Europe et concurrence: le point de vue de l'économiste. Revue de la concurrence et de la consommation, 2005, pp.6.

opérateurs indépendants aux informations techniques, l'accès aux pièces de rechange et l'accès aux réseaux de réparateurs agréés, ainsi qu'une protection nécessaire du consommateur des risques de la contrefaçon et du progrès technique de manière générale.

Pour conclure, il est important de dire qu'une réglementation spéciale de la distribution automobile devrait permettre une transition douce vers une harmonisation de la législation algérienne au profit du secteur de la distribution et de l'économie algérienne. Elle doit également permettre d'accompagner le développement des nouvelles technologies comme l'internet qui pourrait devenir le principal instrument permettant de confronter l'offre à la demande sur le marché de l'automobile. Il ne faut aussi négliger la distribution automobile multimarque qui a la possibilité de faire baisser les coûts et les prix au niveau de la distribution de véhicules neufs.

L'évolution du cadre général régissant l'automobile doit aussi et surtout promouvoir une augmentation d'une concurrence loyale qui doit produire un meilleur impact sur les consommateurs qui peuvent afin qu'ils en bénéficient par la baisse de prix. Il est bien entendu trop tôt, à ce jour et après quatre ans du dernier texte de loi, pour juger des chances de réussite de l'actuel droit de la distribution automobile en Algérie. Néanmoins, une modification qui viendrait corriger ce secteur paraît, en raison d'un certain nombre de lacunes, très souhaitable.

Bibliographie

Bibliographie:

I / Principaux textes législatifs et réglementaires (par ordre chronologique)

En droit algérien

1. Ordonnance n°75-58 du 26 septembre 1975 portant Code civil, J.O.R.A. du 30 septembre 1975, n°78, p.990.
2. Ordonnance n°75-59 du 26 septembre 1975 portant Code de commerce, J.O.R.A. du 19 décembre 1975, n°101, p.1073.
3. Loi n°89-02 du 7 février 1989 relative aux règles générales de protection du consommateur J.O.R.A. du 08 février 1989, n° 06, p. 114.
4. -Loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. J. O. R. A. du 18 avril 1990, p.450.
5. Règlement n° 91-03 du 20 Février 1991, relatif aux conditions d'exercice des opérations d'importation de bien en Algérie et de leur financement, J. O. R. A. du 25 mars 1992, n°23, p.563.
6. Circulaire 63 du 20 août 1990, du Ministère de l'économie.
7. Ordonnance n°95-06 relative à la concurrence du 25 janvier 1995, J.O.R.A. du 22 février 1995, n°09, p.13.
8. Décret exécutif n°97 - 37 du 14/01/1997, définissant les conditions et modalités de fabrication, de conditionnement, d'importation et de commercialisation sur le marché national de produits cosmétiques et d'hygiène corporelle (JO N° 04 / 1997).
9. Ordonnance n°03-03 relative à la concurrence du 19 juillet 2003, J.O.R.A. du 20 juillet 2003, n°43, p.21.
10. Ordonnance n°03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises, J.O.R.A. du 20 juillet 2003, n°43, p.29.
11. Loi n°04-02 du 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales, J.O.R.A. du 27 juin 2004, n°41, p.3.
12. Décret exécutif n° 07-390 du 3 Dhou El Hidja 1428 correspondant au 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs
13. Décret exécutif n° 15-58 du 18 Rabie Ethani 1436 correspondant au 8 février 2015 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de concessionnaires de véhicules neufs (JO N°05 du 08 Février 2015, P12);
14. Arrêté du 23 Rajab 1436 correspondant au 12 mai 2015 Arrêté du 2 Joumada Ethania 1436 correspondant au 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs (JO N°24 du 13 Mai 2015, P29).

Bibliographie:

15. Arrêté du 2 Joumada Ethania 1436 correspondant au 23 mars 2015 fixant les cahiers des charges relatifs aux conditions et modalités d'exercice des activités de concessionnaires de véhicules neufs (JO N°16 du 1er Avril 2015, P17);
16. Arrêté du 27 Rajab 1429 correspondant au 30 juillet 2008 portant modalités d'organisation et de fonctionnement de la commission de recours instituée par le décret exécutif n°07-390 du 3 Dhou El Hidja 1428 correspondant au 12 décembre 2007 fixant les conditions et les modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs (JO N°50 du 07 Septembre 2008, P17);
17. Arrêté du 14 Rabie Ethani 1429 correspondant au 20 avril 2008 fixant les qualifications requises pour le personnel exerçant au niveau des concessionnaires (JO N°49 du 03 Septembre 2008, P8);
18. Décret exécutif n° 05-175 du 3 Rabie Ethani 1426 correspondant au 12 Mai 2005 fixant les modalités d'obtention de l'attestation négative relative aux ententes et à la position dominante sur le marché J.O.R.A n° 35 du 18 Mai 2005, p. 03
19. Décret exécutif n°07-390 du 12 déc. 2007 fixant les conditions et modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neufs, J.O.R.A. du 12 décembre 2007, n°78.
20. Loi n°08-12 du 25 juin 2008, modifiant et complétant l'ordonnance n°03-03 relative à la concurrence, J.O.R.A. du 02 juillet 2003, n°36, p.10.
21. Loi n°09-03 du 25 février 2009, relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes, J.O.R.A. du 08 mars 2009, n°15, p.10.

En droit français

1. Code civil français.
2. Code de commerce français.
3. Ordonnance n°86-1243 du 1^{er} décembre 1986 relative à la liberté des prix et de concurrence.
4. Loi n°89-1008 du 31 décembre 1989 « dite loi DOUBIN », relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social.
5. Loi n°96-558 du 1^{er} juillet 1996 dite « loi Galland » sur la loyauté et l'équilibre dans les relations commerciales.
6. La loi n°2001-420 du 15 mai 2001 dite « loi NRE » modifiant le code de commerce français.

Bibliographie:

En droit communautaire

1. Traité de Rome instituant la Communauté Européenne, J.O.C.E, du 24 décembre 2002.
2. Règlement d'exemption n°1983/83/CE du 22 juin 1983 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution exclusive, J.O n° L.281 du 13 octobre 1983, p.24.
3. Règlement d'exemption n°123/85/CE du 12 décembre 1984, concernant l'application de l'article 85, paragraphe 3, du traité CEE à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles, J.O 1985, p.16.
4. Règlement d'exemption n°4087/88/CE du 30 novembre 1988 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de franchise, J.O n° L 359 du 28/12/1988, p. 46.
5. Règlement (CE) n°1475/1995 de la Commission du 28 juin 1995 concernant l'application de l'article 85, paragraphe 3, du Traité à des catégories d'accords de distribution et de services après-vente de véhicules automobiles ; Code Lamy droit économique, n° 107.
6. Rapport sur l'évaluation du règlement (CE) n°1475/95 concernant l'application de l'article 85, paragraphe 3 du Traité à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après vente de véhicules automobiles ; publié le 15 nov. 2000 (Doc. COM. (2000) 743 final) - disponible à l'adresse suivante: <http://europa.eu> –
7. Règlement (CE) n°1400/2002 de la Commission du 31 juillet 2002 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du Traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile ; JOCE du 1er août 2002, L. 203/30 (disponible à l'adresse Internet ci-dessus) –
8. -Brochure explicative du règlement n°1400/2002 disponible sur le site <http://europa.eu.int/comm/competition> -
9. Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins de droit communautaire de la concurrence, JOCE C 372 du 09 décembre 1997. –
10. Communication de la Commission des Communautés européennes concernant les accords d'importance mineure du 22 décembre 2001, JOCE n° C 368/13 du 22 déc. 2001. Pour un commentaire voir les observations de Mr J.L Respaud ; JCP éd e, 2002, Cahiers de droit de l'entreprise n°3, p. 28-29.

Bibliographie:

II / Ouvrages généraux et manuels (par ordre alphabétique)

En langue française

1. **Azéma (J)**, *Le droit français de la concurrence*, PUF, 2^{ème} éd., 1989
2. **ANTONMATTEI (P-H) et RAYNARD (J)**, *Contrats spéciaux*, LITEC, 6^{ème} éd., 2008.
3. **BENOUN (M), HELIÈS-HASSID (M- L)**, *La distribution, acteurs et stratégies*, préface de ph. LEMOINE, éd Economica, 1995
4. **BEAUCHARD (J)**, *Droit de la distribution et de la consommation*, PUF, 1996.
5. **BEHAR-TOUCHAIS (M) et VIRASSAMY (G)**, *Traité des contrats, Les contrats de distribution*, L.G.D.J, 1999.
6. **BÈNABENT (A)**, Droit civil, *Les contrats spéciaux civils et commerciaux*, Montchrestien, 8^{ème} éd., 2008.
7. **BLAISE (J)**, *Droit des affaires – commerçants, concurrence, distribution -*, L.G.D.J., 2^{ème} éd., 1998.
8. **BOUBAKER (M)**, *La distribution en Algérie: Enjeux et perspective*, Office des Publications Universitaires., 1995.
9. **BOUT (R), BRUSCHI (M), LUBY (M) et POILLOT-PERUZZETTO (S)**, *Lamy droit économique –concurrence, distribution, consommation-*, éd. 2002 ; Cdrom.
10. **BOUT (R), BRUSCHI (M), LUBY (M) et POILLOT-PERUZZETTO (S)**, *Lamy droit économique –concurrence, distribution, consommation*, éd. 2009.
11. **BUSSY (J)**, *Droit des affaires*, Presses de sciences po et Dalloz., 1998.
12. **CALAIS-AULOY (J) et STEINMETZ (F)**, *Droit de la consommation*, Dalloz 1996, 4^{ème} éd., coll. Précis
13. **CARBONNIER (J)**, *Les obligations*, PUF 1998, 21^{ème} éd., coll.Thémis
14. **CASIMIR (J-P) et COURET (A)**, *Droit des affaires*, Sirey, 1987.
15. **COLLART DUTILLEUL (F) et DELEBECQUE (Ph)**, *contrats civils et commerciaux*, Dalloz 2006, 5^{ème} éd, coll. Précis.
16. **FERRIER (D)**, *Manuel, Droit de la distribution*, LITEC, 4^{ème} éd., 2006.
17. **FLOUR (J), Aubert (J.L)et Savaux (E)**, *Droit civil – Les obligations – 1^o L'acte juridique*, Paris, Armand Colin, . 11^{ème} édition, 2004.
18. **GATSI (J)**, *Le contrat cadre*, LGDJ, Paris, 1996.
19. **GHESTIN (J)**, *Traité de droit civil, la formation du contrat*, L.G.DJ, 3^{ème}éd, 1993

Bibliographie:

20. **GUYON (Y)**, *Droit des affaires- Droit commercial général et sociétés-*, Economica, Tome 1, 11^{ème} éd., 2001.
21. **HOUIN (R)et RODIÈRE (R)**, par D. LEGAIS, *Droit commercial*, Dalloz, t1, 9^{ème}éd, 1993.
22. **LEGEAIS (D)**, *Droit commercial et des affaires*, Sirey, 17^{ème} éd., 2007.
23. **LOURDJANE (A)**, *Le droit civil algérien*, t. 1, Paris, Éditions l'Armattan, 1985
24. **MAINGUY (D)**, *La revente*, préface de Philippe Malaurie, LITEC, 1996
25. **MAINGUY (D)**, *Contrats spéciaux*, Dalloz, 6^{ème} éd., 2008.
26. **MALAURIE (Ph), AYNÉS (L) etGAUTIER (P)**, *Les contrats spéciaux*, Defrénois, 3^{ème} éd., 2007.
27. **MALAURIE-VIGNAL (M)**, *Droit de la concurrence interne et communautaire*, Armand Colin, 3^{ème} éd., 2005.
28. **MARINO (L)**, *Droit des contrats spéciaux*, Librairie Vuibert, 2^{ème} éd., 2005.
29. **PÉDAMON (M)**, *Droit commercial, Commerçants et fonds de commerce, Concurrence et contrats de commerce*, Dalloz, 2^{ème} éd., 2000.
30. **SAVATIER (J)et LELOUP (J-M)**, *Droit des affaires*, 2^{ème} éd., Sirey,
31. **SAYAG (A)**, *Le contrat-cadre 1- exploration comparative*, LITEC, 1994.
32. **SAYAG (A)**, *Le contrat-cadre 2- la distribution*, LITEC, 1995.
33. **SERRA (Y)**, *Le droit français de la concurrence*, Dalloz, 1993.
34. **VIALARD (A)**, *Droit civil algérien. La responsabilité délictuelle*. OPU 1986
35. **VIGNY (J)**, *La distribution, structures et techniques*, 2^{ème} éd, Sirey, 1990
36. **VIRASSAMY (G-J)**, *Les contrats de dépendance, essai sur les activités professionnelles exercées dans une dépendance économique*, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1986.

En langue arabe

1. **BOUDALI (M)**, *La lutte contre les clauses abusives dans les contrats –étude comparée-*, Dar el fadjr, 2007.
2. **FILLALI (A)**, *Les obligations, la théorie générale du contrat*, ENAG/EDITIONS 2005.
3. **FILLALI (A)**, *Les obligations, l'acte dommageable*, ENAG/EDITIONS 2002.
4. **ZÉRAOUI-SALAH (F)**, *Traité de droit de commercial algérien, Le fonds de commerceet les droits intellectuels*, éd. EDIK, 2001.

Bibliographie:

5. **ZÉRAOUI-SALAH (F)**, *Traité de droit de commercial algérien, Les droits intellectuels*, éd. EDIK, 2006.
6. **ZÉRAOUI-SALAH (F)**, *Traité de droit commercial algérien: les actes de commerce, le commerçant et l'artisan, les activités commerciales réglementées, le registre de commerce*, Editions Edik, 2003

III/ Ouvrages spéciaux (par ordre alphabétique)

En langue française

7. **BASCHET (D)**, *La franchise, Guide juridique-conseils pratique*, Gualino éditeur, 2005
8. **BUISSON (B), DE LAGGER (M) et TANDEAU de MARSAC (X)**, *Etude sur le contrat de concession exclusive*, Edition Sirey., 1968.
9. **GUYÉNOT (J)**, *Les contrats de concession commerciale*, Sirey, tome 16, 1968.
10. **L. ET J. VOGEL**, *Droit de la distribution automobile*, Dalloz 1996.
11. **L. ET J. VOGEL**, *Droit de la distribution automobile*, Lawlex 2004.
12. **LELOUP (J-M)**, *La franchise*, Delmas, 3^{ème} éd., 2000.
13. **LE TOURNEAU (Ph)**, *Les contrats de concession – Distribution sélective. Concession exclusive. Distribution automobile. Droit interne et communautaire-*, LITEC., 2003.
14. **LE TOURNEAU (Ph)**, *Les contrats de franchisage – Franchise de distribution, de comptoir, industriel, artisanal, financier. Franchisage de service. Franchisage international. Réseaux de franchisage-*, LITEC., 2003.
15. **LE TOURNEAU (Ph)**, *La concession commerciale exclusive*, ECONOMICA, 1994.
16. **Pamoukdjian (J. P)**, *Le Droit du Parfum*, 1982, LGDJ.
17. **THALMAN (A)**, *La protection des réseaux de distribution contre le commerce parallèle. Etude comparée des droits européen, français, anglais, allemand et suisse*, Libraire Droz, Genève 2001

En langue arabe

18. **BAHNASSAOUI (S. N)**, *Les contrats de distribution sélective*, Dar enahda el arabia, Le caire 1990.
19. **RAJAM (N)**, *L'organisation des modes de distribution, pratiques et études de cas*, Dar elouloum, 2006.

Bibliographie:

V / Conférences, colloques (par ordre alphabétique)

En langue française

1. **GUESTIN (J)**, La notion de contrat-cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y rattachent, Colloque sur Le contrat cadre de distribution, enjeux et perspectives, colloque du 11-12 décembre 1996, sur le site: <http://www.creda.ccip.fr>.
2. **NACER (F)**, *Les contrats spéciaux*, cours de licence, Faculté de Droit, Université d'Oran, 2005/2006.
3. **ROCHE (F)**, Colloque sur le contrat cadre de distribution « mode de gestion des rapports de force dans les réseaux » J. C. P, 1997.p.14.
4. **SAINTOURENS (B) ET ZENNAKI (D)**, *L'obligation de sécurité, actes du colloque franco-algérien, Université Montesquieu Bordeaux IV, Université d'Oran Es-Sénia, 22 mai 2002.*
5. **VOGEL (L)**, *La réglementation européenne de la distribution automobile: droit de la concurrence ou droit des contrats ? Colloque sur le contrat-cadre de distribution (enjeux et perspectives)*, 1996, sur le site <http://www.creda.ccip.fr>.
6. **ZENNAKI (D)**, *Droit de la concurrence*, cours de magistère, Faculté de droit, Université d'Oran, 2010/2011.
7. **ZENNAKI (D)**, *Droit de la distribution*, cours de magistère, Faculté de droit, Université d'Oran, 2010/2011.
8. **ZENNAKI (D)**, *Droit des obligations*, cours de licence, Faculté de droit, Université d'Oran, 2006/2007.
9. **ZENNAKI (D)**, *La discrimination entre agents économiques, séminaire international le 18 et 19 octobre 2008 à Oran sur les contrats de distribution, organisé par le laboratoire de droit économique et environnement, faculté de droit d'Oran en collaboration avec le centre d'étude et de recherches en droit des affaires et des contrats (CERDAC, université de Bordeaux IV).*
10. **ZÉRAOUI-SALAH (F)**, *Droit commercial*, cours de licence, 3^{ème} année, Faculté de Droit, Université d'Oran, 2002/2003.
11. **ZÉRAOUI-SALAH (F)**, *Droit commercial*, cours de magistère, 1^{er} année, Faculté de Droit, Université d'Oran, 2006/2007.

Bibliographie:

VI / Articles de doctrine (par ordre alphabétique)

1. **AISSI (M)**, *Organisation du commerce intérieur*, Algérie et développement, n°3, 1970.
2. **ARHEL (P)**, *Première étape de la réforme de la réglementation automobile*, La semaine juridique, JurisClasseur, n°24/2008, p.3, n°1.
3. **ARRETS DE LA CJCE DU 11 DECEMBRE 1980**, L'Oréal, affaire 31/80, Rec. p. 3775, point 16, interprété à la lumière de l'arrêt du 25 octobre 1977, Metro I, affaire 26/76, Rec. p.1875, points 20 et 21 et de l'arrêt du Tribunal du 27 février 1992, Vichy/ Commission, affaire T-19/91, Rec. p. II-415, points 69 à 71 cité par Ferrier.
4. **AZEMA (J)**, « réflexion sur la distribution sélective: l'action contre le distributeur parallèle », mélanges Albert Chavanne. Litec 1990, p. 196.
5. **B. MATHIEU**, La rupture du contrat du distributeur dans le nouveau règlement d'exemption automobile; Les petites affiches, 27 novembre 2002, p.27.
6. **BENNADJI (CH)**, Le droit de la concurrence en Algérie. Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques. 2000. – n° 3, p. 143-160.
7. **BERLIOZ-HOUIN (B) et Berlioz (G)**, « Le droit des contrats face à l'évolution économique », Mélanges R. Houin, Dalloz-Sirey, 1985 p. 3.
8. **BOULOC (B)**, *Vente commerciale, Exclusivité, Concession exclusive de vente, Résiliation, délai de préavis. Abus de droit*, RTD com., 1994, p.347 ; Cdrom.
9. **BOULOC (B)**, *Vente. Vente commerciale, Refus de vente, Refus injustifié, Absence de fait justificatif*, RTD com., 1994, p.100 ; Cdrom.
10. **BURST (J.J) et Kovar (R)**, La distribution sélective et le droit communautaire de la concurrence, RTD com, 1978, p. 475.
11. **C. CHAMPALAUNE**, La réforme de l'exemption des « accords automobiles » au regard du droit des contrats; JCP éd. E 2003, CDE n°5, p.5.
12. **CALAIS-AULOY (J)**, L'influence du droit de la consommation sur le droit civil des contrats, RTDCiv. 1994, p.239.
13. **CALAIS-AULOY (J)**, L'influence du droit de la consommation sur le droit des contrats, RTDCom.1998, p.115.
14. **CÉDRAS (J)**, L'obligation de négocier, RTDCom.1985, p.265
15. **CH. BOURGEON**, Le nouveau règlement « automobile » après le règlement général « accords verticaux » avant un nouveau règlement « transfert de technologie », Point de vue des concessionnaires ; Cahiers de droit de l'entreprise 2002, n°5, p. 8 et s - Le règlement (CE) n°1400/2002: quel avenir

Bibliographie:

- pour les réseaux de marque automobiles ?; Gaz. Pal. du 02 au 04 mars 2003, p. 31 et s.
16. **CHAMOIX (J.P)ET LEPAGE (H)**, Distribution sélective et droit de la concurrence: critique d'une vision néoclassique *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol.7 numéro 4, décembre 1996.
17. **CHAMPAUD (Cl)**, *La concession commerciale*, RTD com., 1963, p.483, n°40.
18. **CUSACQ (N)**, Le luxe et le droit, RTD COM 2002, p.605.
19. **DENNOUNI (H)**, « De l'étendue de l'obligation de sécurité en droit algérien » in B. Saintourens et D. Zennaki, *L'obligation de sécurité*, Presse Universitaires de Bordeaux, 2003, p. 9.
20. **DERVILLE (X)**, La distribution sélective des parfums: paradoxes et perspectives, Cah. dr. entr. 1997 n° 3/4, p. 57-59.
21. **DITRICH (Y) ET MENAIS (A)**, la distribution sélective à l'épreuve du commerce électronique., les cahiers Lamy droit de l'informatique et des réseaux, n° 114 mai 1999.
22. **FERRIER (D)**, *Concurrence-Distribution*, D., Vol. 3, 2007, p.1915 ; et Vol. 4, n°43, 2009, p.2892.
23. **FERRIER (D)**, L'intérêt commun dans les contrats de concession, cah, dr. Entre., 1997, n°6.
24. **FOURNIER (F)**, L'équilibre des réseaux de franchise de parfumerie de luxe, dans *Recueil Dalloz*, 2002, p. 793
25. **FRISON-ROCHE (M-A)**, L'indétermination du prix, RTDCiv.1992, p.269
26. **GAST (O), GRILLAULT LAROCHE, HAYETTE**, La distribution sélective et la franchise, JCP E Semaine Juridique (édition entreprise), n° 50, 14/12/2000, pp. 36-46.
27. **GOUTALOY (M)**, Contre une intervention législative en matière de concession, RTD com, 1982
28. **GRANIER (T)**, *Prix imposés, prix conseillés: le contrat de franchisage à l'épreuve du droit de la concurrence*, RTD com., 1991, p.358 ; Cdrom.
29. **GUESMI (A)**, *Le monopole de l'État algérienne sur le commerce extérieur et la nouvelle réglementation concernant l'installation des grossistes et des concessionnaires*, Revue algérienne des sciences juridiques, économiques, et politiques., v.29, n°4, 1991, p.795.
30. **HASSLER (T)**, *L'intérêt commun*, RTD com. 1984.

Bibliographie:

31. **HENRIOT-BELLARGENT (J. M)**, Consécration de la distribution sélective des produits de parfumerie de marque aux plans économique et juridique: Gaz. Pal. 1985, 2, doct. P. 406.
32. **J.-L. RESPAUD**, Distribution automobile: projet de règlement de la Commission des Communautés européennes concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3 du Traité à des catégories d'accords de distribution et de services de vente et d'après-vente ; JCP éd. E 2002, Cahiers de droit de l'entreprise n°3, p.33.
33. **KOVAR (R)**, Refus d'agrément ou de vente et droit communautaire des ententes. Cah. Dr. entreprise, 1984/4,
34. **LAMETHE (D)**, « L'accord cadre », Gaz. Pal. 1978, 2, doct., p. 366.
35. **LE TALLEC (G)**, une symbiose entre le droit communautaire et le droit national: la distribution sélective des parfums. RTD eur 1988, p. 437.
36. **LE TOURNEAU (Ph) et ZOÏA (M)**, *Concessions. – Concession libre: la distribution sélective* – Fasc. 1020.
37. **LE TOURNEAU (Ph)**, Concession exclusive.-conditions de validité au regard du droit des contrats.-formation.-prix et durée, Fasc. 1025, JurisClasseur Contrats – Distribution., 2006.
38. **LE TOURNEAU (Ph)**, *Concession exclusive.-distribution, circuits et réseaux de distribution.-inventaire des diverses concessions.-fondement et protection des réseaux de distribution* - Fasc. 1010, JurisClasseur Contrats – Distribution., 2006.
39. **LE TOURNEAU (Ph)**, *Concession, éléments communs, les rapports individuels* -Fasc. 1010 *JurisClasseurs Contrats - Distribution.*, 1996.
40. **MAINGUY (D)**, *Droit de la distribution*, La semaine juridique, JurisClasseur., n°21/2008, p.28, n°31.
41. **MAZEAUD (D)**, L'attraction du droit de la consommation, RTD Com.1998, p.95
42. **MENOUEUR (M)**, *La liberté du commerce et de l'industrie en France et en Algérie*, Revue droit économique et environnement. n°1, juin 2008, p.83.
43. **MESTRE (J)**, Résiliation unilatérale et non-renouvellement dans les contrats de distribution in *La cessation des relations d'affaires*, PUF Aix 1997.
44. **MOUSSERON (J) et SEUBE (A)**, A propos des contrats d'assistance et fourniture, D, 1973, chron, p.197.
45. **NACEUR (F)**, « le contrôle de la sécurité des produits » in B. Saintourens et D. Zennaki, *L'obligation de sécurité*, Presse Universitaires de Bordeaux, 2003, p. 49.

Bibliographie:

46. **NESSEMBAUM (M)**, « l'analyse économique de la distribution sélective », RJDA, Francis Lefebvre, 1995, n° 4, p. 316.
47. **OSER (A)**, La distribution sélective en droit français et en droit communautaire, Gaz. Pal. 1977, 2, doct. p. 5
48. **P. ARHEL**, 104 questions/ réponses sur le nouveau règlement automobile (la brochure explicative); Les Petites affiches, 27 novembre 2002, n°237, p. 7 et s. - Le nouveau règlement automobile est arrivé ; Contrats, conc. consom octobre 2002, Chron., n°18, p. 4.
49. **PALLUSSEAU**, Les contrats d'affaires: JCP éd. G 1987, I, 3275.
50. **PARIS, 4 NOVEMBRE 1964**, D.1965, 247.note J.P.Pamoukjian.
51. **PEDAMON (M) et SIMLER (PH)**, La détermination du prix: nouveaux enjeux un an après les arrêts de l'Assemblée plénière, RTD com. 1997.
52. **PIGASSOU (P)**, *La distribution intégrée*, RTD com., 1980.
53. **PIGASSOU (P)**, La distribution sélective. JCP 1985 éd. E II, 14423.
54. **PIRIOU (P)**, La distribution sélective et les règles communautaires de la concurrence, RTD eur. 1978. p. 602
55. **PLAISANT (R)**, *Les contrats d'exclusivité*, RTD com., 1964, p.24, n°38.
56. **POILLOT –PERUZZETTO (S) et LUBY (M)**, *Les contrats de distribution*, Revue des sociétés, 2001.
57. **POILLOT –PERUZZETTO (S)**, *Exemption par catégorie des accords verticaux: approvisionnement exclusif*, RTD com., 2001, p.551 ; Cdrom.
58. **REBOUL (Y)**, Distribution sélective et contrefaçon de marque, Cah. Dr. entreprise, 1988/2, 35.
59. **SAINTOURENS (B)**, *La rupture des accords de distribution: aspect de stratégie juridique*, revue droit économique et environnement, n°1, juin 2008.
60. **SAVATIER (S)**, Le prétendu principe de l'effet relatif des contrats, Rev. trim. dr. civ., 1934, p. 525 et s.
61. **SELINSKY (V)**, la distribution sélective des produits de marque, Cah. Dr. entreprise, 1984/2, 17.
62. **VILMART (C)**, Distribution des produits de parfumerie et refus de vente, Cah. Dr. entreprise, 1981/4, 7.
63. **WERNHARD MÖSCHEL**, La distribution sélective d'automobiles en droit européen de la concurrence, RTD com. 1991, p.1 et s.
64. **ZENNAKI (D)**, « L'apport du droit de la consommation à l'obligation de sécurité en droit algérien », Etudes à la mémoire de Christian Lapoyade-Descamps, éd. Presse Universitaire de Bordeaux. 2003, p. 733.

Bibliographie:

65. **ZENNAKI (D)**, LA QUALITE A-T-ELLE SA PLACE EN LEGISLATION ALGERIENNE ? PROBLEMATIQUE EN DROIT ALGERIEN DE LA CONSOMMATION, Symposium International: Qualité et Maintenance au Service de l'Entreprise QUALIMA01 - Tlemcen 2004
66. **ZOÏA (M)**, *Concession libre: la distribution sélective*, J-Cl. Concurrence-consommation, Fasc. 1020, n° 32.

VII / Jurisprudence

67. **TPCIE, 12 DEC 1996**, aff. T-19/92, Yves Saint Laurent, et T88/92, Givenchy, Rec. **CJCE**, , p. **1851ET S., CONTRATS, CONC, CONSOM. 1997**, n 1, p.13, note Vogel L.
68. **TPICE., 27 FEV. 1992**, Vichy c. Commission, T-19/91, Rec. p. II-415, note L. Vogel
69. **VERSAILLES 2 FEV.1981**: jcp éd.CI 1982, suppl.n4, p.39.note Sayag
70. **CRIM. 3 NOV. 1982** ; Bull. crim. n°258 ; « arrêt Nina Ricci ». cite par Beauchard.
71. **CRIM. 3 NOV. 1982**, Bull. crim., n° 258, Inf. rap. Gavalda et Lucas de Leyssac, Gaz. Pal., 1982.2.658, note Marchi
72. **CJCE, 21 DEC.1976**, aff 77/10, Junghans, JOCE, 2févr. 1977, n° L30.
73. **CJCE, 22 oct. 1986**, aff. 75/84, Metro II, rec. CJCE, p. 3021. Cité par Burst et Kovar
74. **CJCE, 25 oct. 1977**, aff. 26/27, Metro I, Rec. CJCE 1977. p. 1875. Cité par Burst et Kovar
75. **COM. 22 MAI 1985**, bull. civ. IV, n° 170 ; D. 1988, Som. 295, obs. Gavalda et Lucas de Leyssac.
76. **CASS. COM., 8 MARS 1967**, n° 64-11. 531, JCP éd. G 1968, II, n° 15346, note Hémard J.
77. **CASS. COM., 9 JUIL. 1952**, n° 4-406, RTD com. 1953, p. 720, obs. Hémard J.
78. **CASS. COM., 9avr. 2002**, Sté Sintel c/ Sté Lotue: RTD com. 2003, p. 75, obs. E. Claudel.
79. **CASS. CRIM. 5 AVRIL 1990**, Dalloz, 1990, sommaires commentés, p. 371, obs. D. Ferrier.

Bibliographie:

80. **CASS.COM. 9 JUIL. 1974:** bull.civ., n226 note Sayag.
81. **CASS.COM.18MAI 1987,** D.1987, JVR, p.558, note G.perléani, cité par Sayag.
82. **CASS-CRIM: 27 oct. 1992:** RJDA 1/1993, p.17. note ferrier
83. **CASS-CRIM: ARRETS DITS « duo » (aff lanvin, Nina Richi, Rocho) 3Nov 1982,** Gaz. Pal. 1982, 2, 658
84. **DEC. N° 75/73/CEE DE LA COMMISSION, 13 déc. 1974.** BMW, JOCE 3 févr. 1975. n° 1. 29.
85. **CASS. CIV. 1^{ER}, 7 OCTOBRE 1998,** Bull. civ I, n° 85.
86. **CASS. COM, 28 SEPTEMBRE 2010,** www.village-justice.com
87. **CASS. COM, ARRET N° 982 DU 28 JUIN 2005,** www. Lexinter.com.
88. **CASS. COM. 10 MAI 2000,** RTD. Com 2001, p. 549.
89. **CASS. COM. 17 JUIL. 1990,** n 19-14. 119 bull.civ. IV, n 220, p. 151. cite par Ferrier.
90. **CASS. COM. 21 OCT 1997,** Bull. civ. IV, n ° 271. cité par Vignal.
91. **CASS. COM. 27 OCT, 1992,** SARL Pin Ups and Co c/Soc. des parfums Loris Azzaro, D. 1992, Jur. P. 5005 et s.
92. **CASS. COM. 27 OCT. 1992,** Azzaro, Cah. Dr. entr. II 1992, p. 23.
93. **CASS. COM. 6 DEC. 1984,** D. 1987, somm. P. 42.
94. **CASS. COM., 16 MAI 2000,** Sté Pronovias c/ Sté Galeries Tomy: Cah. Dr. Entr. 2001, n° 4, p. 32, obs. D. Mainguy.
95. **CASS. COM., 17 MARS 1970,** n° 69-12. 225, JCP éd. CI 1970, II, n° 89232, obs. Hémar J.
96. **CASS. COM., 1^{er} juill. 2003,** Sté Anaisc/ Sté Marie Jeanne Godard: Cah. Dr. Entr. 2003, n° 5. p. 42, obs. D. Mainguy.
97. **CASS. COM., 21 JUIN 1994,** n° 92-16-197, bull. civ. IV, n° 235, p. 184.
98. **CASS. COM., 21 OCT. 1971:** JCP 1971, II, 16632.
99. **C. CRIM, 4 DECEMBRE. 1990.** Soc. Boulogne distribution c/ Soc Channel RTD. Com, 1991, p.333.
100. **C.J.C.E., 19 JUIN 1981,** Salonia, Rec. Cour de justice 1981.1583, note Burst et Kovar.

Bibliographie:

101. **CA DIJON, 1ER AVRIL 2004**, DaimlerChrysler France c. Garage Cremeau, www. Lexinter.com.
102. **CA PARIS ; 10 OCT.1989**: inf, rap.p.283 note Le tourneau
103. **CA PARIS, 11 SEPT. 2000**, SA Carrefour France et autres c/ SA Seiko France, rép. Com. Dalloz, avril 2004. p. 43.
104. **CA PARIS, 1^{ER} FEV 1995**, Lettre distrib 1995, n° 4, p. 1, cité par beauchard.
105. **CA PARIS, 26 MAI 1965**, Gaz Pal., 1966. 76.
106. **CA VERSAILLES, 1^{ER} OCT. 1991**, Gaz. Pal. 1993, I, som., p. 37, note D'hoeraene D.
107. **CA. AIX-EN-PROVENCE, 10 JUIN 1993**, Bull. Aix 1993, n°1, p. 29, note Pietro C.
108. **CA. PARIS, 16 FEVRIER 1988**, Gaz. Pal. 1988, 1, jur., p.412.

VIII / Principaux sites web

1. www.algeria-watch.org
2. www.dictionnaire-juridique.com
3. www.creda.ccip.fr
4. www.distripedie.com
5. www.distrib.net
6. www.edoctorale74.univ-lille2.fr
7. www.el-mouradia.dz
8. www.franchise-magazine.com
9. www.joradp.dz
10. www.jurisfutur.comDossiersconcession.htm.
11. www.jurismaroc.xooit.fr
12. www.legalis.net
13. www.lexcellis-avocats.fr.
14. www.lexinter.net.

Table des matières

Introduction:

Première partie: L'identification de la distribution automobile	8
Chapitre 01: Présentation de la distribution automobile	10
Section01: typologie des concessions automobiles	11
Paragraphe01: la diversité des concessions automobiles	11
A)La distribution automobile en concession commerciale exclusive	12
1)La définition du contrat de concession exclusive:.....	12
2)Le recours à la concession exclusive dans la distribution automobile	13
B)La distribution automobile en concession libre:	14
1)La distribution automobile sélective.....	14
2)la distribution automobile en franchise:	15
Paragraphe02: distinction entre les différentes concessions automobiles	18
A)-La concession commerciale et la distribution sélective:	18
1) Quelques points communs entre la concession exclusive et la distribution sélective.....	18
2) La différence entre l'exclusivité et la sélection	20
B) La concession commerciale et la franchise.....	21
1) Un possible rapprochement entre les deux contrats	21
1) La différence entre la concession exclusive et la franchise.....	23
Section02: la création du réseau de distribution automobile	25
Paragraphe01: les conditions de validité du contrat de distribution automobile	26
A) La formation du contrat	26
1) Les conditions de forme.....	27
2) les conditions de fond	327
B)Les effets du contrat	43
1) les obligations des parties	433
2) Les effets envers les tiers:.....	53

Table des matières :

Paragraphe 02: Organisation et structure du réseau de distribution automobile	566
A) Le réseau primaire:	57
1) les succursales	57
2) les filiales	60
B) Le réseau secondaire	633
1) Les distributeurs automobiles	633
2) Le concessionnaire et sa relation avec sa clientèle	688
Chapitre 02: le fonctionnement du secteur automobile	73
Section 01: l'activité du constructeur automobile	74
Paragraphe 01: la configuration du secteur de l'industrie automobile	755
A) les acteurs de la construction automobile	75
1) Les constructeurs:	75
2) Les fournisseurs:	911
B) Les caractéristiques de la construction automobile	988
1) L'industrie automobile est oligopolistique	988
2) L'industrie automobile est un secteur innovateur	1066
Paragraphe 02: la réglementation de l'industrie automobile en Algérie	1111
A) La réglementation liée aux conditions d'accès à l'activité	1111
1) Le cahier des charges:	1133
2) les engagements et obligations du postulant:	1166
B) la réglementation liée à la qualité, la sécurité et la protection de l'environnement	120
1) la qualité et la sécurité:	1222
2) La protection de l'environnement:	1344
Section 02: l'activité du distributeur automobile	1455
Paragraphe 01: les caractéristiques de la distribution automobile	1466
A) Les différentes activités du concessionnaire automobile	1466
1) Les activités liées à la vente de véhicules	1477
2) Les activités liées aux services	15353

Table des matières :

B) Les différentes formes de la distribution automobile	1577
1) La distribution automobile en distribution exclusive	1588
2) la distribution automobile en distribution sélective.....	166
Paragraphe 02: la réglementation de la distribution automobile	1699
A) Les conditions d'exercice de l'activité de concessionnaire.....	17070
1) Les conditions administratives et techniques:	17070
2) Les conditions de vente:	17373
B) Les mesures de protection pour la distribution automobile.....	1777
1) La protection du consommateur	1777
2) la protection de l'opérateur économique.....	180
Deuxième partie : L'appréciation de la distribution automobile	19090
Chapitre 01 : la validité de la distribution automobile au regard de l'équilibre contractuel.....	193
93	
Section 01: la recherche de l'équilibre contractuel	1944
Paragraphe 01: La réglementation de lutte contre le déséquilibre significatif.....	195
5	
A) l'ambivalence de la réglementation entre droit commun et droit spécial.....	195
1) Une réglementation partagée entre deux droits	1955
2) Une articulation possible entre les deux droits.....	1999
B) Déséquilibre significatif et liberté contractuelle	2044
1) l'équilibre contractuel apprécié librement par les parties.....	2044
2) l'équilibre contractuel imposé aux parties.....	2088
Paragraphe 02: l'appréciation du déséquilibre significatif.....	21010
A) Les critères d'application de la loi.....	21010
1) L'existence d'un partenariat entre les parties:.....	21010
2) l'existence d'un rapport de force	2155
B) Le contrôle du contenu du contrat	22424

Table des matières :

1) Illustration des clauses susceptibles de caractériser un déséquilibre contractuel	22424
2) Le contrôle de l'ensemble contractuel.....	23131
Section 02 : la recherche de l'équilibre contractuel dans la distribution automobile.....	233
Paragraphe 01: le contrôle en amont (constructeur – équipementiers) .	23434
A) Le déséquilibre significatif résultant de la puissance des constructeurs	23535
1) Le contrôle de la commande ouverte en équipement automobile:	2377
2) Le contrôle des conditions d'achat en équipement automobile:	24141
B) Le déséquilibre significatif résultant de la concentration et de la spécialisation des équipementiers:	2455
1) Une concentration importante des équipementiers de « rang 1 ».....	2466
2) Une spécialisation des équipementiers de « rang 2 »	2477
Paragraphe 02: le contrôle en aval: (constructeur – distributeur).....	248
A) le contrôle à la formation du contrat.....	2499
1) Les clauses de protection du distributeur concessionnaire:.....	2499
2) Les clauses de protection du producteur concédant:	25353
B) le contrôle à l'exécution du contrat.....	2566
1) Le contrôle des clauses d'objectifs minimum:	2566
2) le contrôle des clauses de résiliation:	26464
Chapitre 02 : La validité de la distribution automobile au regard du droit de la concurrence.....	272
Section 01: le contrôle des pratiques restrictives de concurrence.....	27373
Paragraphe 01: le refus d'agrément.....	27575
A) le refus d'agrément entre droit de la concurrence et droit commun.....	2766
1) Le refus d'agrément et la liberté contractuelle	2777
2) La position du législateur algérien.....	27981
B) le refus d'agrément entre exclusivité et sélectivité	286
1) Le contrôle de l'accès au réseau en distribution exclusive.....	287
2) Le contrôle de l'accès au réseau en distribution sélective.....	291
Paragraphe 02: l'interdiction des prix imposés	2955

Table des matières :

A) La réglementation de l'interdiction des prix imposés	2966
1) Les limites de la législation algérienne relative aux prix imposés	2966
1) Elargissement du champ d'application de l'interdiction des prix imposés	300
B) L'interdiction des prix imposés dans la distribution automobile.....	304304
1) Les dispositions des prix imposés prévues dans le secteur automobile ..	3044
2) l'application de l'interdiction des prix imposés dans la distribution automobile	3077
Section 02: le contrôle des pratiques anticoncurrentielles	31010
Paragraphe 01: la prohibition des pratiques anticoncurrentielles.....	31010
A) Les ententes et pratiques concertées	31111
1) La définition de l'entente et pratique concertée en droit algérien.....	31111
2) l'interdiction des ententes dans la distribution automobile	31414
B) Les abus de domination.....	3188
1) L'abus de position dominante.....	3188
2) L'abus de dépendance économique	3256
Paragraphe 02: l'exemption de la distribution automobile	33031
A) les conditions d'exemption	33031
1) Les conditions juridiques	33031
2) Les conditions économiques:.....	33334
B) Les procédures d'exemption:	3389
1) la notification préalable	3389
2) les autorités concernées:	3467
Conclusion:	34949
Bibliographie :	36060