

Affaire Hory contre PSA Groupe : vers une possible cassation ?

Publié le 26 février 2019 par [Christophe CARIGNANO](#)



L'affaire qui oppose PSA au groupe Hory au niveau de la plaque de pièces de rechange Distrigo que le distributeur possède à Lorient (56) est importante à plus d'un titre. L'issue de cette bataille juridique pourrait, tout d'abord, faire jurisprudence pour l'ensemble des trente-huit autres plaques du groupe français. Elle pose aussi la question de l'économie de la distribution de pièces de rechange dans un contexte de digitalisation des ventes et de la globalisation du business, tant au niveau français qu'europpéen, et de la possible revente de ces pièces à des indépendants. Pour y voir plus clair dans cette affaire, nous avons souhaité donner la parole aux deux protagonistes par un souci d'équité. **Bernard Hory**, président du groupe éponyme et

son avocat **Renaud Bertin** ont accepté notre demande tandis qu'Automobiles Citroën nous a répondu que « *s'agissant d'une affaire en cours, de ce fait, il n'y a pas de commentaire de la part de Citroën* ».

INTERVIEW

Bernard Hory, PDG du groupe Hory (Midi Auto) : « Je suis plus que jamais déterminé à me battre »

Auto Infos : Quel est votre état d'esprit suite à la victoire en appel de PSA contre votre filiale de pièces de rechange ?

Bernard Hory : Je suis plus que jamais déterminé à me battre. Même si je compte les soutiens de mes collègues distributeurs sur les doigts d'une main, plusieurs m'ont dit que j'étais en train de travailler pour eux à travers ce procès.

A. I. : Aviez-vous senti les prémices d'une histoire comme celle-ci avec PSA avant la demande de résiliation de leur part ?

B. H. : Il y avait des rumeurs d'une volonté de faire un exemple avec moi. Il y avait eu un cas en Angleterre mais cette plaque n'avait pas été résiliée, elle avait tout simplement fait faillite. Rappelons que sur les 35 plateformes de pièces de rechange en France, il y en a trente qui perdent de l'argent aujourd'hui. Pour notre part, nous gagnons de l'argent tandis que nous sommes premiers au niveau de la qualité du service. J'avais appelé **Amaury de Bourmon** (directeur du commerce France de Citroën et DS) pour lui poser la question. Il m'a donné un rendez-vous un mardi soir à Poissy, sauf que le lundi matin précédent, j'avais les huissiers et la police qui ont fermé ma plateforme sans un coup de fil préalable avant. Nous vendons 18 000 véhicules neufs et 22 000 véhicules d'occasion avec 1 200 personnes ensemble pourtant...

A. I. : Êtes-vous allé à ce rendez-vous ?

B. H. : Oui. Amaury m'explique que la marque a décidé de résilier ma plateforme bretonne ajoutant que « *cela n'a rien à voir avec le reste* ». La vraie raison : c'est faire un exemple. Tout le monde pensait que je n'allais pas bouger et m'écraser. Je fais un premier référé que nous gagnons. Maintenant qu'ils ont gagné en appel et sont réinstallés dans leur position dominante, ils ont peur d'une suite et de la cassation.

A. I. : Cette cassation est-elle évitable alors que votre groupe est le premier distributeur Citroën en France ?

B. H. : Le juge nous a ouvert la porte à une cassation avec pratiquement 100 % de chances de réussite. Bien sûr, je suis toujours prêt à concilier car il vaut mieux un

mauvais arrangement qu'un mauvais procès mais j'ai besoin d'assurance et de tranquillité sur dix ans... Parce que je n'ai plus confiance. Et j'ai besoin d'avoir un éclairage sur ce que j'ai le droit de faire que l'on ne me reprochera pas ensuite. Quand on lit le contrat, et si les collègues attendent également la suite de mon procès, c'est qu'eux non plus ne sont pas rassurés par la position dominante du constructeur.

A. I. : Quelle est l'activité de la société Autopuzz mise en cause dans cette affaire ?

B. H. : Cette société a une activité sur Internet. Elle a désormais une activité de garagiste et a vendu récemment les véhicules électriques achetés (ex Autolib) à la Mairie de Paris. Cette entreprise vend entre 25 et 28 voitures d'occasion tous les mois et elle fait de l'entretien. Il est difficile d'imaginer qu'Autopuzz aille acheter ses pièces de rechange ailleurs.

A. I. : Où en est cette plaque PR bretonne aujourd'hui ?

B. H. : Elle est basée à Lorient et emploie 52 personnes et gagne un peu d'argent. Ça marche très bien. PSA a demandé à nos agents d'acheter leurs pièces ailleurs, mais comme ils sont satisfaits de la relation qu'ils ont avec nous, ils n'y sont pas allés. Je rappelle que nous fournissons quelques concessionnaires et des agents Peugeot et Citroën. J'ai construit cette plateforme à la demande de PSA. J'ai une seconde plateforme à Limoges.

A. I. : Quel est l'avenir de cette plateforme aujourd'hui ?

B. H. : À partir du moment où nous avons pu rouvrir à la suite du référé, nous avons commencé à retravailler normalement. Depuis le jugement en appel, la pression essentielle que je subis c'est la conciliation sinon on nous menace de fermer de nouveau. Mais je souhaite que PSA paie le préjudice subi et me donne des assurances pour l'avenir. Sinon, on peut imaginer que je dépose le bilan de cette plateforme pour aller ensuite au bout de cette procédure qui pourrait être réglée en six à sept mois.

A. I. : En tant que premier distributeur Citroën au niveau français, cette relation avec le constructeur peut-elle être altérée par ce procès ?

B. H. : Je ne sais pas... Derrière toutes ces histoires, il y a de l'humain.

A. I. : Cette ouverture de PSA aux plaques de distribution PR est-elle une bonne idée ?

B. H. : L'attente de mes collègues distributeurs dans cette affaire montre que personne n'est satisfait pour l'instant. Sur certaines pièces, entre la France et l'Italie par exemple, il peut y avoir jusqu'à 40 % de différence. C'est le résultat de la position dominante du constructeur vis-à-vis de ses clients concessionnaires captifs.



Renaud Bertin, avocat à la cour de Paris :
« J'ai de très bons espoirs quant à l'issue de cette procédure devant la cour de cassation »

Auto Infos : Quelle est le fond de cette affaire entre PSA et Hory ?

Renaud Bertin : La problématique ne se limite pas au groupe Hory, c'est la volonté du constructeur de contrôler l'étanchéité de la distribution de ses pièces de rechange et qu'elle n'intervienne pas en dehors de ses distributeurs agréés. Il est important pour eux de maintenir le contrôle de la vente de pièces de rechange. Ce qui, dans l'absolu, peut se comprendre à partir du moment où ils ont mis en place les conditions nécessaires pour aboutir à ce résultat. Pourtant, ils ont eux-mêmes compromis la réalisation de cet objectif dans la réalisation de leur contrat. La Commission européenne a imposé de donner accès aux pièces de rechange d'origine aux réparateurs indépendants. Dans le contrat de distributeur de pièces de rechange (DO PRA), l'article 1 "objet du contrat" explique qu'on concède au distributeur le droit de revendre des pièces de rechange aux membres du réseau et aux "réparateurs mécaniciens indépendants". C'est la brèche, car ces derniers n'appartiennent pas au réseau PSA. C'est une faille dans l'étanchéité. L'article 6 dit qu'il est interdit de revendre des pièces de rechange à des opérateurs étrangers aux réseaux de PSA qui achètent pour revendre ou qui exercent une activité similaire à la vente. Or un réparateur indépendant achète bien pour revendre.

A. I. : Que pensez-vous de l'arrêt de référé rendu par la cour d'appel de Paris ?

R. B. : L'arrêt de la cour d'appel dit qu'un "réparateur achète non pas pour revendre mais pour entretenir ou réparer" ce qui n'a aucun sens. Le MRA achète la pièce qui lui est facturée par le fournisseur. Lorsqu'il l'utilisera pour réparer une voiture, il refacturera bien ladite pièce avec sa main-d'œuvre au client. Il a donc bien acheté la pièce pour la revendre. La deuxième catégorie de réparateur indépendant est constituée des réseaux de réparation indépendante. Lorsque la tête de réseau achète des pièces, soit elle les revend à ses centres, qui les revendront dans le cadre des activités de réparation et d'entretien ou pour leur permettre de constituer un stock. Soit, comme ces derniers, elle procède à la revente de ces pièces dites au comptoir à des professionnels ou des particuliers. À partir du moment où le contrat n'est pas étanche, le débat se décale sur l'importance de la fuite. Mais aucune norme de droit français ou européen nous permet de la calibrer. Ce que PSA a admis en référé.

A. I. : Et si le grossiste n'est pas un réparateur ?

R. B. : Dans ce cas là, son approvisionnement pose difficultés.

A. I. : Le groupe Hory a-t-il commis une faute en revendant à la société Autopuzz qui lui appartient ?

R. B. : En l'état de la rédaction du contrat DO PRA, il n'y a pas faute. Il n'y a pas de volonté de nuire dans la mesure où cette vente hors réseau est faite par une société du groupe. La société Autopuzz revendait des pièces mais elle était également réparateur indépendant avec une activité d'atelier et des heures d'atelier facturées. Nous en avons fourni la preuve mais la cour d'appel a préféré ne prendre en considération que le seul objet social mentionné au Kbis.

A. I. : Le contrat est-il effectivement résilié ?

R. B. : Aujourd'hui non ! Le contrat a été signé entre Hory et Automobiles Citroën en 2017 et non avec PSA Groupe qui a notifié la résiliation. Le contrat aurait pu être résilié par Automobiles Citroën et éventuellement Automobiles Peugeot.

A. I. : Que dit le jugement de la cour d'appel de Paris ?

R. B. : La cour d'appel dit qu'il n'y avait pas lieu à référé. Il s'agit de la principale faille de cette décision fondée à tort sur une clause résolutoire de plein droit inexistante. Si la cour avait relu l'article 16 du contrat, elle se serait aperçue que le contrat ne prévoit qu'une simple faculté unilatérale de résiliation susceptible d'être remise en cause tant au référé qu'au fond. En effet, le contrat est rédigé dans ces termes : "chacune des parties pourra résilier le contrat". Et ce n'est pas la même chose. Dans ce cas, la rupture dépend de la volonté d'une des parties et ne s'impose pas à elle par la simple survenance d'un évènement. J'ai de très bons espoirs quant à l'issue de cette procédure devant la cour de cassation.

A. I. : Et demain ? Quelle est l'avenir cette société ?

R. B. : Je ne sais pas... Il y a une volonté de discussion de la part de PSA. Bien entendu, cette volonté de discussion est subordonnée à notre renoncement au pourvoi. Depuis l'arrêt de la cour d'appel, il semblerait que PSA continue à exécuter le contrat. Dans les faits, en cas de désaccord, ils y mettront fin. Et pourtant Autopuzz n'est que l'équivalent de la société Aramis dans la vente de voitures...