

Luxembourg, le 29 avril 2019

Offre pour la CGI :

Etapes pratiques pour rejoindre l'action de CDC

La présente note récapitule les principaux éléments de l'offre de CDC Cartel Damage Claims (ci-après « CDC ») faites aux entreprises membres de la CGI souhaitant obtenir une réparation optimale pour leurs préjudices subis à la suite du cartel des constructeurs de camions et la marche à suivre pour rejoindre son action.

La teneur de l'offre de CDC

- Les entreprises affectées par le cartel des constructeurs de camions disposent d'un droit à réparation auprès desdits constructeurs.
- Les camions pour lesquels CDC demande une indemnisation sont les camions :
 - de plus de 6 tonnes,
 - de toutes les marques
 - à tous les prix,
 - achetés, pris en crédit-bail ou pris en location de longue durée,
 - de 1997 à 2017.
- Les premières analyses économiques de CDC montrent que le montant d'indemnisation par camion affecté serait au moins de 8 à 12 % de la valeur du prix du camion net (sans même compter les sommes liées aux intérêts et aux autres préjudices que ceux directement liés à la surfacturation desdits camions pour lesquelles CDC entend également demander une indemnisation)
- CDC acquiert ces créances indemnitaires et en demande le paiement, en son nom propre et à ses propres risques, aux constructeurs de camions qu'elle a assignés devant le Tribunal d'Amsterdam.
- CDC acquiert ainsi ces créances indemnitaires en signant un contrat par lequel les entreprises cèdent leurs créances à CDC aux termes duquel, en substance :
 - les entreprises s'engagent à fournir les informations utiles à CDC pour obtenir réparation pour chaque camion affecté et
 - CDC s'engage à verser :
 - d'une part, lors de la signature du contrat de cession de créance, un prix fixe symbolique versé à chaque entité du groupe :
 - soit de **100 euros par entreprise** (et non par camion) pour toute entreprise lui cédant des créances concernant **moins de 20 camions**
 - soit de **300 euros par entreprise** (et non par camion) pour toute entreprise lui cédant des créances concernant **de 20 à 50 camions**
 - soit de **600 euros par entreprise** (et non par camion) pour toute entreprise lui cédant des créances concernant **de 50 à 200 camions**

- soit de **1 000 euros par entreprise** (et non par camion) pour toute entreprise lui cédant **plus de 200 camions**.
- et, d'autre part, en cas de succès de l'action (à l'issue d'une transaction ou d'un jugement), après avoir déduit les frais externes de CDC pour un montant ne pouvant pas dépasser 5 % de l'ensemble des dommages-intérêts collectés pour l'ensemble des entreprises ayant cédé leurs créances à CDC, un prix variable correspondant à :
 - soit **60 %** du montant total des dommages-intérêts liés à ses propres créances si cette entreprise a cédé **moins de 20 camions à CDC**
 - soit **70 %** du montant total des dommages-intérêts collectés liés à ses propres créances si cette entreprise a cédé **plus de 20 camions à CDC**.

La marche à suivre

- Les entreprises membres de CGI peuvent encore rejoindre l'action introduite par CDC et bénéficier de toutes les avancées de la procédure. Elles doivent procéder en **deux temps**.
 - **1^{er} temps : la conclusion du contrat de cession des créances (avant la fin juin 2019)**
 - Elle se fait en deux étapes :
 - 1^{ère} étape : Fourniture d'Informations sur l'entreprise : Les entreprises souhaitant rejoindre l'action de CDC rentrent en contact avec la CGI qui leur demandera de :
 - remplir le tableau Excel fourni en **Annexe 1** identifiant l'entreprise cédant des camions à CDC et une estimation du nombre de camions affectés
 - fournir un extrait K-bis de moins de 3 mois de chaque entité juridique cédant des camions à CDC
 - N.B : il doit être souligné que, à ce stade, l'entreprise ne doit fournir aucun document spécifique concernant les camions affectés ni indiquer de manière définitive le nombre de camions affectés
 - 2^{nde} étape : Signature du contrat :
 - Les informations mentionnées ci-dessus transmises par la CGI à CDC permettront à CDC de générer automatiquement le contrat standard de cession de créances joint en **Annexe 2**, dont seule la version anglaise générée automatiquement par CDC devra être signée par les entreprises (une traduction est jointe en français).

- Une fois le contrat de cession signé, CDC versera à l'entreprise le prix fixe symbolique qui lui revient en fonction du nombre de camions affectés qu'elle entend céder.
- **2nd temps : la collecte des données liées aux camions (entre fin juin et fin septembre 2019)**
 - Dès qu'elles ont signé les contrats, les entreprises se voient communiquer un identifiant et un code permettant d'avoir accès à l'interface « SCALE » leur permettant de renseigner à leur rythme les données nécessaires sur la plateforme de CDC.
 - L'interface « SCALE » a été mis en place par CDC pour faciliter le travail de collecte des données des entreprises :
 - des vidéos de formation d'entrée des données sont communiquées aux entreprises.
 - un centre d'appel répond à leurs questions éventuelles.
 - L'interface « SCALE » comprend 5 écrans d'information à renseigner par les entreprises. Ces écrans sont reproduits en **Annexe 3**.
 - Les trois premiers écrans d'informations doivent obligatoirement être remplis **avant fin septembre 2019**
 - **A titre dérogatoire seulement**, le quatrième écran d'information doit être rempli **avant fin décembre 2019**.
 - Dès que l'entreprise aura renseigné les trois premiers écrans d'information (étapes 1 à 3) pour un camion au moins, elle se verra formellement jointe à l'action de CDC devant le Tribunal d'Amsterdam pour cette seule créance.
 - Les autres créances de l'entreprise seront jointes à l'action dès lors que les informations demandées sur les 5 écrans d'informations auront été renseignées.
 - Dans l'hypothèse où les entreprises ne disposent pas des documents ou des informations demandées, elles ont la possibilité de fournir d'autres documents/informations énumérés dans le tableau fourni en **Annexe 4**.

Liste des documents pouvant être fournis par les entreprises

29 avril 2019

Les entreprises doivent fournir au moins un document par camion qui fait référence au numéro d'identification du véhicule (NIV) du camion. Si le document contient suffisamment d'informations sur le camion, les entreprises n'ont besoin de fournir qu'un seul document par camion et n'ont pas besoin de fournir tous les différents types de documents. Vous trouverez ci-dessous une liste des documents possibles par ordre d'importance. La disponibilité des documents les plus prioritaires augmentera les possibilités d'indemnisation.

La plus haute priorité en importance	Type de document	Explication
	Facture	Facture concernant l'achat d'un camion.
	Contrat de location longue durée, contrat de crédit-bail (leasing)	Le contrat de location longue ou crédit-bail définit le bien en location (le camion - généralement grâce au numéro d'identification du véhicule, mais également par modèle et possiblement par des remorques ou semblaibles qui sont loués avec le camion), le nom des parties contractuelles, la liste des taux de <i>leasing</i> , la durée du contrat ainsi que d'autres clauses contractuelles et paramètres.
	Confirmation de commande	Document avec lequel le producteur / vendeur confirme votre commande, listant le modèle, toutes les fonctionnalités supplémentaires et le prix

La deuxième priorité en importance	Type de document	Explication
	Commande ; Bon de commande	Document qui résume votre commande, listant le modèle, toutes les fonctionnalités supplémentaires et le prix.
	Prolongation de bail	Documents relatifs à la prolongation du bail.
	Certificat d'immatriculation du véhicule	Document officiel fournissant la preuve de l'immatriculation du camion. Il contient toujours le numéro d'identification du véhicule (NIV) et le poids brut du véhicule (poids total autorisé en charge PTAC), le poids / masse maximal d'un véhicule spécifié par le constructeur, y compris le châssis, la carrosserie, le moteur, les liquides du moteur, le carburant, les accessoires, le conducteur, les passagers et le fret, à l'exclusion des remorques.
	Financement	Documents relatifs au financement du camion.

La troisième priorité en importance	Type de document	Explication
	Reçu de livraison / d'expédition	Document qui atteste la réception du camion, généralement signé.
	Documents concernant le retour du camion loué	Documents concernant le retour du camion loué.
	Fiche technique du camion	Document décrivant les caractéristiques techniques du camion. Généralement, liste les propriétés par défaut incluses.

La quatrième priorité en importance	Type de document	Explication
	Registres de comptabilités / Réservations concernant le camion	Les enregistrements de comptabilité pouvant concerner l'achat, la location ou la dépréciation du véhicule. Les enregistrements / réservations concernant l'achat ou la location permettent d'identifier le destinataire du paiement, c'est-à-dire le vendeur du camion ou du bailleur, ainsi que le prix d'achat ou le taux de location. De la dépréciation, la valeur d'acquisition peut souvent être calculée, au moins si l'on connaît la méthode d'amortissement utilisée.
	Registre des actifs qui répertorie le camion	Registre des actifs de la société, montrant généralement également la dépréciation au fil du temps.

La cinquième priorité en importance	Type de document	Explication
	Matériel de vente	Brochure, dépliant, etc... produit par les fabricants ou le vendeur du véhicule pour faciliter sa vente.
	Données sauvegardées ou analyses provenant du tachygraphe (numérique), des systèmes de perception des péages et des dispositifs de contrôles similaires	Les enregistrements de ces appareils identifient le véhicule et indiquent les temps d'utilisation et les kilomètres.

La sixième priorité en importance	Type de document	Explication
	Les enregistrements des systèmes de logistique, d'expédition ou de routage utilisés et des analyses basées sur ceux-ci ainsi que des copies de sauvegarde des logiciels de gestion intégré (PG).	Beaucoup de ces systèmes permettent une planification spécifique au camion. S'il y a encore des données disponibles, celles-ci peuvent être utilisées pour justifier les réclamations. Les informations sur l'identification du camion, son modèle ou équipement ou type et la distance parcourue peuvent encore être présents et récupérables dans ces systèmes.

La septième priorité en importance	Type de document	Explication
	Contrat-cadre avec un vendeur/producteur de camions	Contrat par lequel les parties prévoient la conclusion de contrats ultérieurs selon certaines modalités. Par exemple, le contrat-cadre ne peut contenir que le nombre total de camions à livrer au cours d'une période donnée, accords concernant l'entretien des camions et les modalités générales de coopération entre les parties. Dans le cadre de cet accord, des contrats individuels (commandes) sont conclus, auxquels s'appliquent les règles générales du contrat-cadre. Ces commandes déterminent l'équipement exact et le prix du camion individuel.

La huitième priorité en importance	Type de document	Explication
	Contrat d'entretien	Contrat sur l'entretien et la réparation du camion. Il y a souvent une composante « assurance » ou « partage des risques » en ce sens qu'elle couvre toutes les réparations nécessaires moyennant des frais mensuels fixes.
	Extraits ou fichiers venant d'un outil spécialisé pour générer des offres/relevés de prix et des estimations de coût.	Exemple : un programme tel que TRUCK 2.0 ou Fleetmatics

