

Communication de la Commission

Lignes directrices supplémentaires sur les restrictions verticales dans les accords de vente et de réparation de véhicules automobiles et de distribution de pièces de rechange de véhicules automobiles

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

(2010/C 138/05)

I. INTRODUCTION

1. Objet des présentes lignes directrices

(1) Les présentes lignes directrices définissent les principes sur lesquels se fonde l'appréciation, au regard de l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (¹), de problèmes particuliers qui se posent dans le cadre de restrictions verticales dans des accords de vente et de réparation de véhicules automobiles et de distribution de pièces de rechange. Elles accompagnent le règlement (UE) n° 461/2010 de la Commission concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile (²) (ci-après «règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile») et sont destinées à aider les entreprises à évaluer elles-mêmes ce type d'accords.

(2) Les présentes lignes directrices apportent des éclaircissements sur des problèmes particulièrement importants pour le secteur automobile, y compris l'interprétation de certaines dispositions du règlement (UE) n° 330/2010 de la Commission du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées (³) (ci-après le «règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux»). Elles sont sans préjudice de l'applicabilité des «lignes directrices sur les restrictions verticales» (⁴) (ci-après «les lignes directrices générales sur les restrictions verticales») et doivent par conséquent être lues en parallèle et en complément de celles-ci.

(3) Les présentes lignes directrices s'appliquent tant aux accords verticaux et aux pratiques concertées qui concernent les conditions auxquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre des pièces de rechange et/ou fournir des services de réparation et d'entretien de véhicules automobiles, qu'aux accords verticaux et aux pratiques concertées qui concernent les conditions auxquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre des véhicules automobiles neufs. Ainsi qu'il est exposé dans la section II des présentes lignes directrices, cette dernière catégorie d'accords et de pratiques concertées demeure soumise jusqu'au 31 mai 2013 aux dispositions pertinentes du 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 (⁵). Les présentes lignes directrices ne s'appliqueront donc qu'à partir du 1^{er} juin 2013 aux accords verticaux et aux pratiques concertées concernant l'achat, la vente ou la revente de véhicules automobiles neufs. Elles ne sont, par ailleurs, pas applicables aux accords verticaux dans des secteurs autres que le secteur automobile, et les principes qui y sont définis ne sont pas nécessairement utilisables pour apprécier des accords conclus dans d'autres secteurs.

(4) Les présentes lignes directrices sont sans préjudice de l'éventuelle application parallèle de l'article 102 du traité aux accords verticaux dans le secteur automobile, et ne préjugent pas l'interprétation que pourrait adopter la Cour de justice de l'Union européenne en ce qui concerne l'application de l'article 101 du traité à ce type d'accords verticaux.

(5) Sauf indication contraire, l'analyse et les arguments développés dans les présentes lignes directrices s'appliquent à tous les niveaux d'activité commerciale. Les termes «fournisseur» et «distributeur» (⁶) sont utilisés à tous les niveaux d'activité commerciale. Lorsqu'il est fait référence conjointement au règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux et au règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile l'expression «les règlements d'exemption par catégorie» est utilisée.

(6) Les principes qui sont exposés dans les présentes lignes directrices doivent être appliqués en tenant compte des circonstances factuelles et juridiques propres à chaque cas. La Commission appliquera (⁷) les présentes lignes directrices de manière raisonnable et flexible, et en tenant compte de l'expérience qu'elle a acquise au cours de ses activités de contrôle et de suivi du marché.

(7) L'histoire de la mise en oeuvre de la politique de la concurrence dans ce secteur montre que des restrictions peuvent apparaître à la suite d'obligations contractuelles directes et explicites ou du fait d'obligations ou de moyens indirects qui aboutissent néanmoins au même résultat anticoncurrentiel. Les fournisseurs qui souhaitent influencer

(¹) À compter du 1^{er} décembre 2009, les articles 81 et 82 du traité CE sont devenus respectivement les articles 101 et 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne («TFUE»). Dans les deux cas, les dispositions sont, en substance, identiques. Aux fins des présentes lignes directrices, les références faites aux articles 101 et 102 du TFUE s'entendent, s'il y a lieu, comme faites respectivement aux articles 81 et 82 du traité CE. Le TFUE a également introduit certaines modifications

de terminologie, telles que le remplacement de «Communauté» par «Union» et de «marché commun» par «marché intérieur». La terminologie du TFUE sera utilisée dans la totalité des présentes lignes directrices.

(2) JO L 129 du 28.5.2010, p. 52.

(3) JO L 102 du 23.4.2010, p. 1.

(4) JO C 130 du 19.5.2010, p. 1.

(5) JO L 203 du 1.8.2002, p. 30.

(6) Les distributeurs au niveau du commerce de détail sont généralement appelés «concessionnaires» par le secteur.

(7) Depuis la modernisation des règles de l'Union en matière de concurrence, la responsabilité première d'une telle analyse incombe aux parties aux accords. La Commission peut toutefois examiner la compatibilité des accords avec l'article 101 du traité, de sa propre initiative ou suite à une plainte.

le comportement concurrentiel d'un distributeur peuvent recourir, par exemple, à des menaces, des intimidations, des avertissements, des sanctions, des retards ou des suspensions de livraisons, ou encore à la menace d'une résiliation de son contrat s'il vend à des clients étrangers ou ne respecte pas un niveau de prix donné. Des relations transparentes entre les parties contractantes réduiraient en principe le risque de voir des constructeurs accusés d'exercer ce type de pressions indirectes aux desseins anticoncurrentiels. L'adhésion à un code de conduite constitue un moyen de parvenir à une plus grande transparence dans les relations commerciales entre les parties. Ces codes peuvent prévoir, entre autres, une période de préavis pour la résiliation d'un contrat qui peut être fonction de la durée de ce contrat, ainsi que des indemnités, en cas de cessation anticipée du contrat sans cause juste, pour les investissements propres à la relation contractuelle, réalisés par le concessionnaire et qui sont encore en cours, et un arbitrage en tant que solution de rechange au règlement des différends. Si un fournisseur insère un tel code de conduite dans les accords qu'il conclut avec des distributeurs et des réparateurs, le rend public et en respecte les dispositions, cela sera considéré comme un élément pertinent à prendre en considération dans l'appréciation du comportement du fournisseur dans des cas individuels.

2. Structure des lignes directrices

(8) La structure des présentes lignes directrices est la suivante:

- a) Portée du règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile et rapport avec le règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux (Section II)
- b) Application des dispositions supplémentaires figurant dans le règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile (Section III)
- c) Évaluation de restrictions spécifiques: monomarquisme et distribution sélective (Section IV)

II. PORTÉE DU RÈGLEMENT D'EXEMPTION PAR CATÉGORIE DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE ET RAPPORT AVEC LE RÈGLEMENT GÉNÉRAL D'EXEMPTION PAR CATÉGORIE APPLICABLE AUX ACCORDS VERTICAUX

(9) En vertu de son article 4, le règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile couvre les accords verticaux relatifs à l'achat, la vente ou la revente de pièces de rechange destinées aux véhicules automobiles, et les accords verticaux relatifs aux services de réparation et d'entretien de véhicules automobiles.

(10) L'article 2 du règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile proroge jusqu'au 31 mai 2013 l'application des dispositions pertinentes du règlement (CE) n° 1400/2002 en ce qui concerne les accords verticaux d'achat, de vente et de revente de véhicules automobiles neufs. En vertu de l'article 3 de ce même règlement, les accords verticaux portant sur l'achat, la vente ou la revente de véhicules automobiles neufs seront couverts, à compter du 1^{er} juin 2013, par le règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux (1).

(11) La distinction que le nouveau cadre réglementaire établit entre les marchés de la vente de véhicules automobiles neufs et les marchés de l'après-vente automobile reflète les conditions de concurrence différentes sur ces marchés.

(12) D'après une analyse approfondie du marché exposée dans le rapport d'évaluation du 28 mai 2008 sur le fonctionnement du règlement (CE) n° 1400/2002 de la Commission (2) et la communication de la Commission sur le futur cadre réglementaire concernant la concurrence dans le secteur automobile, du 22 juillet 2009 (3), il semble qu'il n'y ait pas de dysfonctionnements importants de la concurrence qui distingueraient le secteur de la distribution de véhicules automobiles neufs des autres secteurs économiques et qui pourraient requérir l'application de règles différentes et plus strictes que celles prévues par le règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux. Par conséquent, l'application d'un seuil de part de marché fixé à 30 % (4), l'exclusion de certaines restrictions verticales de l'exemption ainsi que les conditions prévues par le règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux garantissent, en principe, que les accords verticaux de distribution de véhicules automobiles neufs satisfont aux conditions prévues par l'article 101, paragraphe 3, du traité, sans nécessité d'ajouter des conditions supplémentaires au-delà de celles qui sont applicables à d'autres secteurs.

(13) Toutefois, afin de donner à tous les opérateurs le temps nécessaire pour s'adapter au régime général, compte tenu en particulier des investissements propres à la relation contractuelle engagés à long terme, la période d'application du règlement (CE) n° 1400/2002 est prorogée de trois ans, jusqu'au 31 mai 2013, en ce qui concerne les conditions liées spécifiquement aux accords verticaux d'achat, de vente ou de revente de véhicules automobiles neufs. Du 1^{er} juin 2010 au 31 mai 2013, les dispositions du FR 28.5.2010 Journal officiel de l'Union européenne C 138/17

(1) L'expiration du règlement (CE) n° 1400/2002 et son remplacement par le nouveau cadre réglementaire exposé dans les présentes lignes directrices n'imposent pas qu'il soit mis fin aux contrats existants. Voir par exemple l'arrêt de la Cour du 7 septembre 2006, *Vulcan Silkeborg A/S contre Skandinavisk Motor Co. A/S* (C-125/05, Recueil 2006, p. I-4637).

(2) SEC(2008) 1946.

(3) COM(2009) 388.

(4) En vertu de l'article 7 du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux, le calcul de ce seuil de part de marché est en principe fondé sur la valeur des ventes réalisées sur le marché ou, en l'absence de ces données, sur la base d'autres informations fiables concernant le marché, notamment les volumes des ventes sur celui-ci. À cet égard, la Commission prend acte du fait que dans le cas de la distribution de véhicules automobiles neufs, les parts de marché sont actuellement calculées par le secteur sur la base du volume de véhicules automobiles vendus par le fournisseur sur le marché en cause, qui inclut tous les véhicules automobiles que l'acheteur considère comme interchangeables ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés.

règlement (CE) n° 1400/2002 qui concernent à la fois les accords de distribution de véhicules automobiles neufs et les accords d'achat, de vente et de revente de pièces de rechange pour véhicules automobiles et/ou de fourniture de services de réparation et d'entretien seront applicables uniquement au premier type d'accord. Pendant cette période, les présentes lignes directrices ne seront pas utilisées pour interpréter les dispositions du règlement (CE) n° 1400/2002. Il convient, au lieu de cela, de se référer à la brochure explicative de ce règlement (1).

(14) Le règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile s'applique à compter du 1^{er} juin 2010 aux accords verticaux relatifs aux conditions auxquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre des pièces de rechange de véhicules automobiles et/ou fournir des services de réparation et d'entretien de véhicules automobiles. Il en résulte que, pour être exemptés en vertu de l'article 4 dudit règlement, ces accords doivent non seulement remplir les conditions fixées pour bénéficier d'une exemption au titre du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux, mais aussi ne contenir aucune des restrictions graves à la concurrence, généralement qualifiées de «restrictions caractérisées» dont la liste figure à l'article 5 du règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile.

(15) En raison du caractère généralement propre à chaque marque des marchés de services de réparation et d'entretien et des marchés de distribution de pièces de rechange, la concurrence sur ces marchés est par nature moins intense que celle qui existe sur le marché de la vente de véhicules automobiles neufs. La fiabilité des véhicules s'est améliorée et les délais pour les entretiens se sont allongés grâce à des améliorations technologiques, mais cette évolution est neutralisée par la tendance à la hausse des prix des travaux individuels de réparation et d'entretien. Sur les marchés des pièces de rechange, les pièces portant la marque du constructeur automobile sont concurrencées par les pièces vendues par les fournisseurs d'équipements d'origine (OES) ainsi que par d'autres parties, ce qui a pour effet de maintenir une pression sur les prix sur ces marchés, qui, à leur tour, exercent une pression sur les prix des marchés de la réparation et de l'entretien puisque les pièces de rechange entrent pour une large part dans le prix de revient moyen d'une réparation. De surcroît, les frais de réparation et d'entretien automobiles représentent globalement une très large part des dépenses totales des consommateurs en véhicules automobiles, qui elles-mêmes constituent un pourcentage important du budget moyen des consommateurs.

(16) Dans le but de pallier les problèmes particuliers de concurrence sur les marchés de l'après-vente automobile, le règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux est complété, dans le règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile, par trois restrictions caractérisées supplémentaires qui s'appliquent aux accords de réparation et d'entretien de véhicules automobiles ainsi qu'aux accords de fourniture de pièces de rechange. Des précisions sur ces restrictions caractérisées supplémentaires sont apportées dans la section III des présentes lignes directrices.

III. APPLICATION DES DISPOSITIONS SUPPLÉMENTAIRES FIGURANT DANS LE RÈGLEMENT D'EXEMPTION PAR CATÉGORIE DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE

(17) Les accords ne peuvent bénéficier de l'exemption par catégorie s'ils contiennent des restrictions caractérisées. La liste de ces restrictions figure dans l'article 4 du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux et dans l'article 5 du règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile. La présence dans un accord d'une de ces restrictions caractérisées peut laisser présumer que l'accord relève de l'article 101, paragraphe 1 du traité, et qu'il est peu probable qu'il remplisse les conditions énoncées à l'article 101, paragraphe 3 du traité, auquel cas l'exemption par catégorie ne peut lui être appliquée. Toutefois, cette présomption est réfutable, ce qui laisse la possibilité aux entreprises de se défendre en faisant valoir des gains d'efficacité sur la base de l'article 101, paragraphe 3, du traité, dans un cas individuel.

(18) L'un des objectifs de la Commission en ce qui concerne la politique de concurrence dans le secteur automobile consiste à protéger l'accès des fabricants de pièces de rechange aux marchés de l'après-vente automobile, garantissant ainsi que des pièces de rechange de marques concurrentes soient accessibles de manière permanente aux réparateurs, qu'ils soient indépendants ou agréés, et aux grossistes. Du côté des consommateurs, le fait que ces pièces de rechange soient disponibles représente un grand avantage, d'autant plus qu'il y a souvent de grands écarts de prix entre les pièces vendues ou revendues par un constructeur automobile et les pièces alternatives. Les pièces alternatives, susceptibles de remplacer les pièces de rechange portant la marque du constructeur automobile (pièces OEM) comprennent les pièces d'origine produites et distribuées par les fournisseurs d'équipements d'origine (pièces OES), ainsi que d'autres pièces de qualité équivalente aux pièces d'origine fournies par des fabricants de pièces de rechange de «qualité équivalente».

(19) Les «pièces ou équipements d'origine» sont des pièces ou des équipements qui sont fabriqués conformément aux spécifications et normes de production fournies par le constructeur du véhicule automobile pour la production des pièces ou des équipements destinés à l'assemblage du véhicule automobile en question. Ceci comprend les pièces ou équipements qui sont fabriqués sur la même chaîne de production que ces pièces ou équipements. Il est présumé, jusqu'à preuve du contraire, que les pièces sont d'origine si le fabricant de la pièce certifie que les pièces satisfont à la qualité des composants utilisés pour l'assemblage du véhicule automobile en question et ont été fabriquées conformément aux spécifications et normes de production du véhicule [voir l'article 3, paragraphe 26, de la directive 2007/46/CE du Parlement européen et du Conseil du 5

septembre 2007 établissant un cadre pour la réception des véhicules à moteur, de leurs remorques et des systèmes, des composants et des entités techniques destinés à ces véhicules (directive cadre) (2)].FR C 138/18
Journal officiel de l'Union européenne 28.5.2010

(1) Brochure explicative du règlement (CE) n o 1400/2002 de la Commission du 31 juillet 2002 — *Distribution et service après-vente des véhicules automobiles dans l'Union européenne.*

(2) JO L 263 du 9.10.2007, p. 1.

(20) Pour être jugée de «qualité équivalente», les pièces doivent être d'une qualité suffisamment élevée pour que leur emploi ne porte pas atteinte à la réputation du réseau agréé en question. Comme pour tout autre critère de sélection, le constructeur automobile peut apporter la preuve qu'une pièce de rechange donnée ne satisfait pas à cette condition.

(21) L'article 4, point e), du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux qualifie de restriction caractérisée le fait qu'un accord entre un fournisseur de composants et un acheteur qui incorpore ces composants vise à empêcher ou à limiter la faculté du fournisseur de vendre ses composants à des utilisateurs finals, à des réparateurs indépendants ou à d'autres prestataires de services qui n'ont pas été désignés par l'acheteur pour la réparation ou l'entretien de ses biens. L'article 5, points a), b) et c), du règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile définit trois restrictions caractérisées supplémentaires applicables aux accords de fourniture de pièces de rechange.

(22) L'article 5, point a), du règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile concerne la limitation de la vente de pièces de rechange pour véhicules automobiles par les membres d'un système de distribution sélective à des réparateurs indépendants. Cette disposition est particulièrement pertinente pour une catégorie particulière de pièces de rechange, appelées parfois les pièces captives, qui ne peuvent être obtenues qu'auprès du constructeur automobile ou des membres de ses réseaux agréés. Si un fournisseur et un distributeur conviennent que ce type de pièces ne peut pas être livré à des réparateurs indépendants, un tel accord pourrait avoir pour effet d'évincer de tels réparateurs du marché des services de réparation et d'entretien et pourrait constituer une infraction à l'article 101 du traité.

(23) L'article 5, point b), du règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile concerne toute restriction directe ou indirecte convenue entre un fournisseur de pièces de rechange, d'outils de réparation, d'équipements de diagnostic ou d'autres équipements, et un constructeur automobile, ayant pour objet de limiter la faculté du fournisseur de vendre ces produits à des distributeurs et des réparateurs agréés et/ou indépendants. Les contrats dits «d'outillage» entre des fournisseurs de composants et des constructeurs automobiles sont un exemple de possibles restrictions indirectes de ce type. Il convient de se référer, à ce sujet, à la communication de la Commission du 18 décembre 1978 concernant l'appréciation des contrats de sous-traitance au regard des dispositions de l'article 85, paragraphe 1, du traité instituant la Communauté économique européenne (1). L'article 101, paragraphe 1, du traité ne s'applique, en principe, pas à un accord par lequel un constructeur automobile fournit à un fabricant de composants un outil qui est nécessaire pour la production de certains composants, contribue aux coûts de développement du produit, ou apporte les droits de propriété intellectuelle nécessaires (2) ou le savoir-faire, et interdit que cette contribution serve à produire des pièces destinées à être vendues directement sur le marché de l'après-vente. Par ailleurs, si un constructeur automobile oblige un fournisseur de composants à transférer sa propriété sur un tel outil, ou ses droits de propriété intellectuelle, ou son savoir-faire, s'il ne partage qu'une partie insignifiante des coûts de développement du produit, ou encore s'il n'apporte aucun outil nécessaire, aucun droit de propriété intellectuelle ou aucun savoir-faire, l'accord en cause ne sera pas considéré comme un véritable contrat de sous-traitance. Il peut, par conséquent tomber sous le coup de l'article 101, paragraphe 1, du traité et être apprécié au regard des dispositions des règlements d'exemption par catégorie.

(24) L'article 5, point c), du règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile vise la restriction convenue entre un constructeur automobile qui utilise des composants pour le montage initial des véhicules automobiles et le fournisseur de ces composants, qui a pour objet de limiter la faculté du fournisseur d'apposer effectivement et visiblement sa marque ou son logo sur les composants fournis ou sur des pièces de rechange. Pour améliorer le choix des consommateurs, il conviendrait que les réparateurs et les consommateurs puissent identifier quelles pièces de rechange provenant de fournisseurs alternatifs, autres que celles portant la marque du constructeur, correspondent à un véhicule automobile donné. L'apposition de la marque ou du logo sur les composants et sur les pièces de rechange facilite l'identification des pièces de rechange compatibles qui peuvent être acquises auprès d'OES. S'ils excluent cette possibilité, les constructeurs automobiles peuvent restreindre la commercialisation des pièces OES et limiter le choix des consommateurs, ce qui est contraire aux dispositions de l'article 101 du traité.

IV. L'APPRÉCIATION DE RESTRICTIONS SPÉCIFIQUES

(25) Les parties à des accords verticaux dans le secteur automobile doivent utiliser les présentes lignes directrices en complément et en parallèle des lignes directrices générales sur les restrictions verticales afin d'apprécier la compatibilité de restrictions particulières avec l'article 101 du traité. La présente section traite plus particulièrement du monarquisme et de la distribution sélective, deux domaines qui peuvent présenter un intérêt particulier lorsqu'il s'agit d'apprécier la catégorie d'accords visés à la section II des présentes lignes directrices.

1. Obligations de monarquisme

i) *Appréciation des obligations de monarquisme au regard des règlements d'exemption par catégorie*

(26) En vertu de l'article 3 du règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile lu en parallèle avec FR 28.5.2010 Journal officiel de l'Union européenne C 138/19

(1) JO C 1 du 3.1.1979, p. 2.

(2) L'accord par lequel le constructeur automobile apporte un outil, des droits de propriété intellectuelle (DPI) et/ou un savoir-faire à un fournisseur de composants n'entre pas dans le champ d'application de la communication sur la sous-traitance si le fabricant de composants possède déjà cet outil, ces DPI ou ce savoir-faire, ou pourrait les obtenir, dans des conditions raisonnables, puisque, dans ces conditions-là, la contribution du constructeur ne serait pas nécessaire.

l'article 5, paragraphe 1, point a), du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux, un fournisseur et un distributeur de véhicules automobiles qui ne détiennent pas plus de 30 % du marché en cause peuvent convenir d'une obligation de monomarquisme qui oblige le distributeur à acheter des véhicules automobiles uniquement auprès du fournisseur ou d'autres entreprises désignées par ce dernier, à condition que la durée de ces obligations de non-concurrence soit limitée à cinq ans ou moins. Les mêmes principes sont applicables aux accords entre les fournisseurs et leurs réparateurs et/ou distributeurs de pièces de rechange agréés. Un renouvellement au-delà de cinq ans nécessite l'accord explicite des deux parties, et il ne doit exister aucun obstacle empêchant le distributeur de mettre fin effectivement à l'obligation de non-concurrence au terme de la période de cinq ans. Les obligations de non-concurrence ne sont pas couvertes par les règlements d'exemption par catégorie lorsque leur durée est indéterminée ou supérieure à cinq ans, bien que dans ces cas-là ces règlements continuent de s'appliquer à la partie restante de l'accord vertical. Le même régime s'applique aux obligations de non-concurrence qui sont tacitement renouvelables au-delà de la période de cinq ans. Les obstacles, les menaces de résiliation ou les annonces que le monomarquisme sera réimposé avant l'expiration d'une période suffisante pour que soit le distributeur, soit le nouveau fournisseur, ait le temps d'amortir ses investissements à fonds perdus équivaut à un renouvellement tacite de l'obligation de monomarquisme en cause.

(27) En vertu de l'article 5, paragraphe 1, point c), du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux, l'exemption ne s'applique pas à l'obligation directe ou indirecte imposée aux membres d'un système de distribution sélective de ne pas vendre les marques de fournisseurs concurrents déterminés. Il y a lieu d'accorder une attention particulière à la manière dont les obligations de monomarquisme sont appliquées à des distributeurs multimarques existants afin de s'assurer que les obligations en question ne font pas partie d'une stratégie générale visant à éliminer la concurrence d'un ou plusieurs fournisseurs déterminés, et en particulier des nouveaux arrivants ou des concurrents plus faibles. Ce type de problèmes peut se produire en particulier lorsque les seuils de parts de marché indiqués au point (34) des présentes lignes directrices sont dépassés et lorsque le fournisseur qui applique ce genre de restriction détient une position sur le marché en cause qui lui permet de contribuer de façon significative à l'effet général de verrouillage du marché (1).

(28) Bien que les obligations de non-concurrence figurant dans les accords verticaux ne constituent pas des restrictions caractérisées, elles peuvent néanmoins produire des effets négatifs susceptibles de faire entrer les accords dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité (2). Un tel effet négatif peut se produire lorsque des barrières à l'entrée ou à l'expansion sont dressées, qui évincent des fournisseurs concurrents du marché et qui sont préjudiciables aux consommateurs, notamment parce qu'elles peuvent avoir pour effet d'augmenter les prix, de limiter le choix ou de faire baisser la qualité ou le caractère novateur des produits.

(29) Les obligations de non-concurrence peuvent cependant avoir aussi des effets positifs qui peuvent justifier l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité. Elles peuvent notamment constituer une réponse satisfaisante à un problème de parasitisme dans lequel un fournisseur profite des investissements réalisés par un autre fournisseur. Un fournisseur peut, par exemple, investir dans les locaux d'un distributeur, et ce faisant attirer la clientèle vers une marque concurrente qui est aussi vendue dans les mêmes locaux. Il en va de même pour d'autres types d'investissements consentis par le fournisseur dont le distributeur peut profiter pour vendre des véhicules automobiles de constructeurs concurrents, comme les investissements dans la formation.

(30) Un autre effet positif des obligations de non-concurrence dans le secteur automobile concerne le renforcement de l'image de marque et de la réputation du réseau de distribution. Ces restrictions peuvent aider à créer et à conserver une image de marque en imposant une certaine uniformité et certaines normes de qualité aux distributeurs, et accroître ainsi l'intérêt du consommateur final pour cette marque et augmenter ses ventes.

(31) Conformément à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point d), du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux, on entend par obligation de non-concurrence:

«a) toute obligation directe ou indirecte interdisant à l'acheteur de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services qui sont en concurrence avec les biens ou les services contractuels, ou

b) toute obligation directe ou indirecte imposant à l'acheteur d'acquiescer auprès du fournisseur ou d'une autre entreprise désignée par celui-ci 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».

(32) Outre des moyens directs permettant de lier le distributeur à sa/ses propre(s) marque(s), un fournisseur peut également recourir à des moyens indirects ayant le même effet. Dans le secteur automobile, les moyens indirects peuvent inclure des normes qualitatives spécialement conçues pour dissuader les distributeurs de vendre des produits de marques concurrentes (3), des primes subordonnées à l'acceptation par le distributeur de vendre en exclusivité une seule marque, des remises ciblées ou d'autres exigences, comme celle de créer une entité juridique distincte pour la marque concurrente ou l'obligation de

FR C 138/20 Journal officiel de l'Union européenne 28.5.2010

(1) Communication de la Commission concernant les accords d'importance mineure qui ne restreignent pas sensiblement le jeu de la concurrence au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité instituant la Communauté européenne (*de minimis*), JO C 368 du 22.12.2001, p. 13.

(2) Concernant les facteurs à prendre en compte pour procéder à l'appréciation des obligations de non-concurrence en vertu de l'article 101, paragraphe 1, du traité, voir la section qui s'y rapporte dans les lignes directrices générales sur les restrictions verticales, en particulier les points 129 à 150.

(3) Voir l'affaire *BMW*, IP/06/302 du 13.3.2006, et l'affaire *Opel* de 2006, IP/06/303 du 13.3.2006.

présenter la marque concurrente supplémentaire dans une salle d'exposition séparée dans un endroit géographique où le respect de cette exigence ne serait pas économiquement viable (par exemple, dans des zones peu peuplées).

(33) L'exemption par catégorie prévue dans le règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux couvre toutes les formes d'obligations de non-concurrence directes ou indirectes, pour autant que la part de marché du fournisseur et du distributeur ne dépasse pas 30 % et que la durée de cette obligation de non-concurrence ne dépasse pas cinq ans. Toutefois, même lorsque des accords individuels satisfont à ces conditions, le recours à des obligations de non-concurrence peut avoir des effets anticoncurrentiels qui ne sont pas compensés par leurs effets positifs. Dans le secteur automobile, de tels effets anticoncurrentiels nets peuvent notamment résulter d'effets cumulatifs conduisant à l'éviction de marques concurrentes.

(34) Pour la distribution de véhicules automobiles au niveau du commerce de détail, il est peu probable qu'un tel verrouillage se produise sur des marchés où l'ensemble des fournisseurs disposent de parts de marché inférieures à 30 % et où le pourcentage total de l'ensemble des ventes de véhicules automobiles qui sont soumises aux obligations de monarquisme sur le marché en cause (c'est-à-dire, la part de marché liée totale) ne dépasse pas 40 % (1). Dans une situation caractérisée par un fournisseur n'occupant pas une position dominante et disposant d'une part de marché de plus de 30 % sur le marché en cause, alors que les parts de tous les autres fournisseurs sont inférieures à 30 %, il est peu probable que des effets anticoncurrentiels cumulatifs se produisent tant que la part de marché liée totale ne dépasse pas 30 %.

(35) Lorsque l'accès au marché en cause pour la vente de véhicules automobiles neufs et la concurrence sur celui-ci sont restreints de façon significative par l'effet cumulatif de réseaux parallèles d'accords verticaux similaires contenant des obligations de monarquisme, la Commission peut retirer le bénéfice de l'exemption par catégorie, conformément à l'article 29 du règlement (CE) n° 1/2003 du Conseil du 16 décembre 2002 relatif à la mise en oeuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité (2). Une décision de retrait de l'exemption peut être adressée en particulier aux fournisseurs qui contribuent de manière significative à un effet cumulatif de verrouillage du marché en cause. Si cet effet se produit sur un marché national, les autorités de concurrence nationales de cet État membre peuvent également retirer le bénéfice de l'exemption par catégorie en ce qui concerne ce territoire.

(36) De plus, si des réseaux parallèles d'accords contenant des restrictions verticales similaires couvrent plus de 50 % d'un marché déterminé, la Commission peut adopter un règlement déclarant l'exemption par catégorie inapplicable au marché en cause en ce qui concerne ces restrictions. Une telle situation peut en particulier se produire si les effets cumulatifs résultant du recours étendu à des obligations de monarquisme entraînent sur ce marché des effets préjudiciables pour le consommateur.

(37) En ce qui concerne l'appréciation des obligations d'achat minimum calculées sur la base des besoins totaux annuels du distributeur, un retrait du bénéfice de l'exemption par catégorie en cas d'effets anticoncurrentiels cumulatifs peut se justifier même si le fournisseur impose une obligation d'achat minimum inférieure au plafond de 80 % établi à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point d), du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux. Les parties doivent examiner si, à la lumière des circonstances de fait à prendre en considération, l'obligation imposée à un distributeur de veiller à ce qu'un pourcentage donné de ses achats totaux de véhicules automobiles porte la marque du fournisseur empêchera le distributeur de vendre une ou plusieurs marques concurrentes supplémentaires. Dans cette optique, même une obligation d'achat minimum fixée à un niveau inférieur à 80 % du volume total annuel des achats équivaldrait à une obligation de monarquisme si elle obligeait un distributeur qui souhaite acquérir une nouvelle marque de son choix auprès d'un fabricant concurrent à acheter tant de véhicules automobiles de la première marque que son activité commerciale en devient économiquement non viable (3). Une obligation d'achat minimum peut aussi équivaloir à une obligation de monarquisme si elle force un fournisseur concurrent à scinder son volume de ventes escompté sur un territoire donné entre plusieurs distributeurs, ce qui aurait pour effet de doubler les investissements et de fragmenter la présence commerciale.

ii) *Appréciation des obligations de monarquisme en dehors du champ d'application des règlements d'exemption par catégorie*

(38) Les parties peuvent également être appelées à apprécier la compatibilité des obligations de monarquisme avec les règles de la concurrence dans le cas d'accords qui ne peuvent pas bénéficier d'une exemption par catégorie parce que les parts de marché des parties sont supérieures à 30 % ou parce que la durée de l'accord est supérieure à cinq ans. De tels accords seront donc soumis à une appréciation individuelle afin de vérifier s'ils relèvent de l'article 101, paragraphe 1, du traité et, si c'est le cas, si des gains d'efficacité compensant d'éventuels effets anticoncurrentiels peuvent être démontrés. Si c'est le cas, ces accords pourraient bénéficier de l'exemption énoncée à l'article 101, paragraphe 3, du traité. Pour l'appréciation d'un cas individuel, les principes généraux énoncés dans la section VI.2.1 des lignes directrices générales sur les restrictions verticales s'appliquent. FR 28.5.2010 Journal officiel de l'Union européenne C 138/21

(1) Voir les lignes directrices générales sur les restrictions verticales, point 141.

(2) JO L 1 du 4.1.2003, p. 1.

(3) Si un concessionnaire achète chaque année, par exemple, 100 voitures de la marque A pour satisfaire la demande, et souhaite acheter 100 voitures de la marque B, une obligation d'achat minimum fixée à 80 % pour la marque A signifierait que, l'année suivante, le concessionnaire devrait acheter 160 voitures de la marque A. Vu que les taux de pénétration sont susceptibles de rester relativement stables, cette obligation risque de laisser le concessionnaire avec un stock important de voitures invendues de la marque A. Il serait alors forcé de diminuer considérablement ses achats de la marque B pour éviter d'en arriver à une telle situation. Selon les circonstances du cas d'espèce, une telle pratique peut être qualifiée d'obligation de monomarquisme.

(39) En particulier, les accords conclus entre un constructeur automobile ou son importateur, d'une part, et des distributeurs de pièces de rechange et/ou des réparateurs agréés, d'autre part, ne seront pas couverts par les règlements d'exemption par catégorie si les parts de marché détenues par les parties dépassent le seuil de 30 %, ce qui est vraisemblablement le cas pour la plupart des accords de ce type. Les obligations de monomarchisme qui doivent être appréciées dans ces cas d'espèce incluent tous les types de restrictions qui limitent directement ou indirectement la faculté d'un distributeur ou d'un réparateur agréé d'obtenir, auprès de tiers, des pièces de rechange d'origine ou de qualité équivalente. Cependant, l'obligation faite à un réparateur agréé d'utiliser des pièces de rechange fournies par le constructeur automobile pour les réparations sous garantie, pour l'entretien gratuit et lors du rappel de véhicules automobiles ne sera pas considérée comme une obligation de monomarchisme mais plutôt comme une exigence objectivement justifiée.

(40) Les obligations de monomarchisme contenues dans des accords de distribution de véhicules automobiles neufs devront également être appréciées individuellement si leur durée dépasse cinq ans et/ou lorsque la part de marché détenue par le fournisseur est supérieure à 30 %, ce qui peut être le cas de certains fournisseurs dans certains États membres. Dans ces cas-là, les parties doivent prendre en considération non seulement les parts de marché du fournisseur et de l'acheteur, mais aussi la part de marché liée totale en tenant compte des seuils indiqués au point (34). Au-delà de ces seuils, les cas individuels sont appréciés conformément aux principes généraux énoncés dans la section VI.2.1 des lignes directrices générales sur les restrictions verticales.

(41) En dehors du champ d'application des règlements d'exemption par catégorie, l'appréciation des obligations d'achat minimum calculées sur la base des besoins annuels totaux du distributeur doit prendre en considération l'ensemble des circonstances de fait. En particulier, une obligation d'achat minimum fixée à un niveau inférieur à 80 % du volume total des achats annuels équivaut à une obligation de monomarchisme si elle a pour effet d'empêcher le distributeur de vendre une ou plusieurs marques concurrentes supplémentaires.

2. Distribution sélective

(42) La distribution sélective est actuellement la forme prédominante de distribution dans le secteur automobile; elle est largement utilisée pour la distribution des véhicules automobiles, ainsi que pour la réparation et l'entretien des véhicules et la distribution de pièces de rechange.

(43) Dans le cas d'une distribution sélective purement qualitative, les distributeurs et les réparateurs sont uniquement sélectionnés sur la base de critères objectifs requis par la nature du produit ou des services, comme les compétences techniques du personnel de vente, la configuration des installations de vente, les techniques de vente et le type de services de vente que doit fournir le distributeur (1). L'application de ces critères n'impose pas une limitation directe au nombre de distributeurs ou de réparateurs admis dans le réseau du fournisseur. On considère en général que la distribution sélective purement qualitative ne relève pas de l'article 101, paragraphe 1, du traité, car elle ne produit pas d'effets préjudiciables à la concurrence pour autant que trois conditions soient remplies. Premièrement, la nature du produit en question doit obliger à une distribution sélective; autrement dit, un tel système doit constituer une exigence légitime eu égard à la nature du produit en cause afin d'en préserver la qualité et d'en assurer le bon usage. Deuxièmement, les distributeurs ou les réparateurs doivent être choisis sur la base de critères objectifs de caractère qualitatif, qui sont fixés de manière uniforme pour tous les revendeurs potentiels et appliqués de façon non discriminatoire. Troisièmement, les critères définis ne doivent pas aller au-delà de ce qui est nécessaire.

(44) Alors que la distribution sélective qualitative suppose la sélection de distributeurs ou de réparateurs uniquement sur la base de critères objectifs exigés par la nature du produit ou du service, la sélection quantitative ajoute des critères de sélection supplémentaires qui limitent plus directement le nombre potentiel de distributeurs ou de réparateurs, soit en fixant directement leur nombre, soit, par exemple, en exigeant un niveau minimal de ventes. Les réseaux basés sur des critères quantitatifs sont généralement considérés comme plus restrictifs que ceux qui reposent uniquement sur une sélection qualitative et, partant, sont davantage susceptibles d'entrer dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité.

(45) Si des accords de distribution sélective entrent dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité, les parties devront examiner si leurs accords peuvent bénéficier des règlements d'exemption par catégorie ou, à titre individuel, de l'exception visée à l'article 101, paragraphe 3, du traité.

i) Appréciation de la distribution sélective au regard des règlements d'exemption par catégorie

(46) Les règlements d'exemption par catégorie exemptent les accords de distribution sélective, que les critères utilisés soient quantitatifs ou purement qualitatifs, pour autant que les parts de marché des parties ne dépassent pas 30 %. Cette exemption est toutefois soumise à la condition que les accords ne contiennent aucune des restrictionsFR C 138/22 Journal officiel de l'Union européenne 28.5.2010

(1) Il convient toutefois de rappeler que, conformément à la jurisprudence constante des juridictions européennes, les systèmes de distribution sélective purement qualitative peuvent néanmoins restreindre la concurrence lorsque l'existence d'un certain nombre de systèmes de ce type ne laisse aucune place à d'autres formes de distribution basées sur une politique concurrentielle différente. Une telle situation ne se produira généralement pas sur les marchés de la vente de véhicules automobiles neufs, sur lesquels le crédit-bail et d'autres formules semblables offrent d'autres solutions que l'achat ferme d'un véhicule automobile, ni sur les marchés de la réparation et de l'entretien, tant que des réparateurs indépendants offrent

aux consommateurs une solution de rechange pour l'entretien de leur véhicule automobile. Voir, par exemple, l'arrêt du Tribunal du 12 décembre 1996, *Groupement d'achat Édouard Leclerc/Commission*, (T-88/92 Recueil 1996, p. II-1961).

caractérisées visées à l'article 4 du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux et à l'article 5 du règlement d'exemption par catégorie dans le secteur automobile, ni aucune des restrictions exclues décrites à l'article 5 du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux.

(47) Trois des restrictions caractérisées figurant dans le règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux concernent en particulier la distribution sélective. L'article 4, point b), qualifie de caractérisée la restriction concernant le territoire sur lequel, ou la clientèle à laquelle, un acheteur partie à l'accord peut vendre les biens ou services contractuels, sauf s'il s'agit de restreindre les ventes par les membres d'un système de distribution sélective à des distributeurs non agréés sur les marchés où un tel système est mis en oeuvre. L'article 4, point c), qualifie de restriction caractérisée les accords qui restreignent les ventes actives ou passives aux utilisateurs finals par les membres d'un système de distribution sélective qui agissent en tant que détaillants sur le marché, sans préjudice de la possibilité d'interdire à un membre du système d'exercer ses activités à partir d'un lieu d'établissement non autorisé, alors que l'article 4, point d), porte sur la restriction des fournitures croisées entre distributeurs à l'intérieur d'un système de distribution sélective, y compris entre des distributeurs agissant à des stades commerciaux différents. Ces trois restrictions caractérisées présentent un intérêt particulier pour la distribution dans le secteur automobile.

(48) La mise en oeuvre du marché intérieur a permis aux consommateurs d'acheter des véhicules automobiles dans d'autres États membres et de tirer parti des écarts de prix existant entre eux, et la Commission considère la protection du commerce parallèle dans ce secteur comme un objectif important de sa politique de concurrence. La capacité du consommateur d'acheter des biens dans d'autres États membres est particulièrement importante dans le secteur des véhicules automobiles, étant donné la valeur élevée de ce type de bien et le bénéfice direct sous forme de prix réduit que tirent les consommateurs de l'achat de véhicules automobiles dans un autre pays de l'Union. La Commission est donc attentive à ce que les accords de distribution ne restreignent pas le commerce parallèle, étant donné qu'on ne peut pas s'attendre à ce que de telles restrictions remplissent les conditions énoncées à l'article 101, paragraphe 3, du traité (1).

(49) La Commission a ouvert plusieurs procédures à l'encontre de constructeurs automobiles qui avaient entravé ce type de commerce, et les décisions qu'elle a adoptées ont été largement confirmées par les juridictions européennes (2). L'expérience acquise par la Commission dans ce contexte montre que les restrictions au commerce parallèle peuvent revêtir diverses formes. Un fournisseur peut, par exemple, exercer des pressions sur les distributeurs, les menacer de résilier les accords conclus, s'abstenir de payer les primes prévues, refuser d'honorer les garanties sur les véhicules automobiles importés par un consommateur ou faisant partie de livraisons croisées entre distributeurs de différents États membres, ou encore imposer au distributeur un délai de livraison nettement plus long pour un véhicule automobile identique lorsque le consommateur en question réside dans un autre État membre.

(50) La situation du distributeur qui est incapable d'obtenir des véhicules automobiles neufs possédant les spécifications requises pour des ventes transfrontalières constitue un exemple particulier de restrictions indirectes au commerce parallèle. Dans ce type de cas, le bénéfice de l'exemption par catégorie peut dépendre de la question de savoir si un fournisseur livre à ses distributeurs des véhicules automobiles possédant des spécifications identiques à celles des véhicules vendus dans d'autres États membres en vue de leur vente à des consommateurs originaires de ces pays (la dite «clause de disponibilité») (3).

(51) Aux fins de l'application des règlements d'exemption par catégorie, et plus particulièrement de l'application de l'article 4, point c), du règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux, la notion d'«utilisateurs finals» englobe les sociétés de crédit-bail. Cela signifie notamment que dans des systèmes de distribution sélective, les distributeurs ne peuvent se voir interdire de vendre des véhicules automobiles neufs à des sociétés de crédit-bail de leur choix. Par contre, un fournisseur faisant appel au système de distribution sélective peut empêcher ses distributeurs de vendre des véhicules automobiles neufs à des sociétés de crédit-bail lorsqu'il existe un risque avéré que ces sociétés les revendent à l'état neuf. Un fournisseur peut donc exiger d'un concessionnaire qu'il contrôle, avant la vente d'un véhicule automobile à une société donnée, les conditions générales du crédit-bail appliquées de manière à s'assurer que la société en cause est effectivement une société de crédit-bail et non pas un revendeur non agréé. Cependant, l'obligation faite à un concessionnaire de fournir à son fournisseur une copie de chaque contrat de crédit-bail avant qu'il ne vende un véhicule automobile à une société de crédit-bail pourrait équivaloir à une restriction indirecte des ventes.

(52) La notion d'«utilisateurs finals» englobe également les consommateurs qui achètent leur véhicule par l'entremise d'un intermédiaire. Un intermédiaire est une personne ou une entreprise qui achète un véhicule automobile neuf pour le compte d'un consommateur désigné sans faire partie du réseau de distribution. Ces opérateurs jouent un rôle important dans le secteur automobile, notamment en facilitant pour les consommateurs les achats de véhicules automobiles dans d'autres États membres. EnFR 28.5.2010 Journal officiel de l'Union européenne C 138/23

(1) L'idée selon laquelle les restrictions aux échanges transfrontaliers peuvent porter préjudice aux consommateurs a été confirmée par la Cour dans son arrêt du 6 avril 2006, *General Motors/Commission*, (C-551/03 P, Recueil 2006, p. I-3173), points 67 et 68, et dans son arrêt du 18 septembre 2003, *Volkswagen/Commission*, (C-338/00 P, Recueil 2003, p. I-9189),

points 44 et 49, ainsi que par le Tribunal dans son arrêt du 9 juillet 2009, *Peugeot/Commission*, (T-450/05, non encore publié au Recueil) points 46 à 49.

(2) Décision 98/273/CE de la Commission du 28 janvier 1998 dans l'affaire IV/35.733 — *VW*, décision 2001/146/CE de la Commission du 20 septembre 2000 dans l'affaire COMP/36.653 — *Opel*, JO L 59 du 28.2.2001, p. 1, décision 2002/758/CE de la Commission du 10 octobre 2001 dans l'affaire COMP/36.264 — *Mercedes-Benz*, JO L 257 du 25.9.2002, p. 1, et décision 2006/431/CE de la Commission du 5 octobre 2005 dans les affaires F- 2/36.623/36.820/37.275 — *SEP et autres/Peugeot SA*.

(3) Arrêt de la Cour de justice du 17 septembre 1985, *Ford-Werke AG et Ford of Europe Inc./Commission*, (Affaires jointes 25 et 26/84, Recueil 1985, p. 2725.

règle générale, le statut d'intermédiaire doit être établi par un mandat valable comprenant le nom et l'adresse du consommateur, obtenu avant l'opération. L'utilisation d'Internet en tant que moyen d'attirer une clientèle pour une gamme déterminée de véhicules automobiles et de recueillir de leur part des mandats électroniques n'a pas d'incidence sur le statut d'intermédiaire. Il convient d'opérer une distinction entre les intermédiaires et les revendeurs indépendants, qui achètent des véhicules automobiles pour les revendre et n'opèrent pas pour le compte de consommateurs désignés. Les revendeurs indépendants ne doivent pas être considérés comme utilisateurs finals aux fins de l'application des règlements d'exemption par catégorie.

ii) *L'appréciation de la distribution sélective en dehors du champ d'application des règlements d'exemption par catégorie*

(53) Comme expliqué au point (175) des lignes directrices générales sur les restrictions verticales, la distribution sélective risque, du point de vue de la concurrence, d'affaiblir la concurrence intramarque et, surtout s'il y a effet cumulatif, d'évincer un ou plusieurs types de distributeurs et de faciliter les collusions entre fournisseurs ou acheteurs.

(54) Pour apprécier les effets préjudiciables que la distribution sélective peut avoir sur la concurrence au regard de l'article 101, paragraphe 1, du traité, il convient de faire la distinction entre la distribution sélective purement qualitative et la distribution sélective quantitative. Comme indiqué au point (43), la distribution sélective qualitative ne relève en principe pas de l'article 101, paragraphe 1, du traité.

(55) Le fait qu'un réseau d'accords ne bénéficie pas de l'exemption par catégorie au motif que la part de marché d'une ou plusieurs parties est supérieure au seuil d'exemption de 30 % ne signifie pas que ces accords sont illégaux. Par contre, les parties à de tels accords doivent procéder à leur propre analyse pour déterminer si leurs accords relèvent de l'article 101, paragraphe 1, du traité, et, le cas échéant, s'ils peuvent néanmoins bénéficier de l'exemption prévue à l'article 101, paragraphe 3, du traité.

(56) S'agissant des spécificités de la distribution de véhicules automobiles neufs, la distribution sélective quantitative remplira généralement les conditions énoncées à l'article 101, paragraphe 3, du traité, si la part de marché des parties n'excède pas 40 %. Les parties à de tels accords doivent néanmoins se rappeler que l'existence de normes de sélection spécifiques est susceptible d'avoir un effet sur la question de savoir si les accords qui les lient remplissent les conditions énoncées à l'article 101, paragraphe 3, du traité. Par exemple, si l'application de clauses de localisation dans des accords de distribution sélective de véhicules automobiles neufs, c'est-à-dire des accords faisant interdiction à un membre d'un système de distribution sélective d'exercer ses activités à partir d'un lieu d'établissement non agréé, procure généralement des gains d'efficacité qui rendront la logistique plus efficace et la couverture du réseau plus prévisible, le bénéfice de ces gains peut être neutralisé par divers inconvénients dans le cas où la part de marché du fournisseur est très élevée, et, dans ces conditions, il se peut que ces clauses ne puissent bénéficier de l'exemption prévue à l'article 101, paragraphe 3, du traité.

(57) L'appréciation individuelle des accords de distribution sélective conclus avec des réparateurs agréés soulève également des questions spécifiques. Dans la mesure où il existe un marché (1) pour les services de réparation et d'entretien qui est distinct de celui de la vente de véhicules automobiles neufs, il est considéré comme propre à chaque marque. Sur ce marché, la principale source de concurrence provient de l'interaction concurrentielle entre les réparateurs indépendants et les réparateurs agréés de la marque en question.

(58) Les réparateurs indépendants, en particulier, exercent une pression concurrentielle essentielle dans la mesure où leur modèle commercial et leurs coûts d'exploitation associés diffèrent de ceux des réseaux agréés. En outre, les garages indépendants, contrairement aux réparateurs agréés qui utilisent dans une large mesure les pièces de la marque du constructeur automobile, ont, généralement, plus souvent recours à d'autres marques, permettant ainsi au propriétaire d'un véhicule automobile de choisir entre des pièces concurrentes. De surcroît, étant donné qu'une grande majorité des réparations de véhicules automobiles récents sont actuellement effectuées dans des ateliers agréés, il importe que la concurrence entre réparateurs agréés reste effective, ce qui est uniquement possible si l'accès aux réseaux reste ouvert à de nouveaux arrivants.

(59) Le nouveau cadre réglementaire permet à la Commission et aux autorités nationales de la concurrence de défendre plus aisément la concurrence entre les garages indépendants et les réparateurs agréés, ainsi qu'entre les membres de chaque réseau de réparateurs agréés. En particulier, l'abaissement de 100 % à 30 % du seuil de part de marché pour bénéficier de l'exemption relative à la distribution sélective qualitative élargit les possibilités d'action des autorités de la concurrence.

(60) Lorsqu'elles évaluent l'incidence des accords verticaux sur la concurrence sur les marchés de l'après-vente automobile, les parties doivent par conséquent être conscientes de la volonté de la Commission de préserver la concurrence à la fois entre les membres des réseaux de réparateurs agréés FR C 138/24 Journal officiel de l'Union européenne 28.5.2010

(1) Dans certains cas, on peut définir un marché de systèmes qui englobe les véhicules automobiles et les pièces de rechange en tenant compte, entre autres, de la durée de vie du véhicule ainsi que des préférences et des habitudes d'achat des utilisateurs. Voir la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 5, point 56). Un facteur important à prendre en considération est le fait de

savoir si une proportion significative des acheteurs fait son choix en tenant compte ou non des coûts encourus pendant la durée de vie du véhicule automobile. Le comportement à l'achat peut, par exemple, être très différent entre l'acheteur d'un camion qui gère une flotte et qui prend en compte au moment de l'achat les coûts d'entretien du véhicule automobile et l'acheteur d'un véhicule automobile particulier. Un autre facteur pertinent est l'existence et la position relative de fournisseurs de pièces de rechange, de réparateurs et/ou de distributeurs de pièces de rechange présents sur le marché de l'après-vente indépendamment des constructeurs automobiles. Dans la majorité des cas, il y aura probablement un marché de l'après-vente propre à chaque marque, notamment parce que les acheteurs sont en majorité des particuliers ou des petites et moyennes entreprises qui achètent des véhicules automobiles et des services après-vente séparément et n'ont pas systématiquement accès aux données qui leur permettraient d'évaluer préalablement le coût global lié à possession du véhicule automobile.

et entre ces derniers et les réparateurs indépendants. Il convient, à cette fin, d'accorder une attention particulière à trois types de comportement particuliers susceptibles de restreindre une telle concurrence, à savoir, empêcher les réparateurs indépendants d'accéder aux informations techniques, recourir abusivement aux garanties légales et/ou étendues pour exclure les réparateurs indépendants, ou conditionner l'accès aux réseaux de réparateurs agréés à des critères non qualitatifs.

(61) Bien que les trois sous-sections suivantes fassent spécifiquement référence à la distribution sélective, les mêmes effets de verrouillage anticoncurrentiel pourraient provenir d'autres types d'accords verticaux qui limitent, directement ou indirectement, le nombre de partenaires de services liés par contrat à un constructeur automobile.

Accès des opérateurs indépendants aux informations techniques

(62) Même si la distribution sélective purement qualitative est généralement considérée comme ne relevant pas de l'article 101, paragraphe 1, du traité du fait de l'absence d'effets préjudiciables à la concurrence (1), les accords de distribution sélective qualitative conclus avec des réparateurs agréés et/ou des distributeurs de pièces de rechange agréés peuvent relever de l'article 101, paragraphe 1 du traité, 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'entretien. 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.

(63) Les fournisseurs communiquent à leurs réparateurs agréés l'ensemble des informations techniques nécessaires pour effectuer des réparations et un entretien sur des véhicules automobiles de leurs marques et sont souvent les seules entreprises à même de fournir aux réparateurs toutes les informations techniques dont ils ont besoin sur les marques en question. Dans ces conditions, si le fournisseur ne donne pas aux opérateurs indépendants un accès approprié aux informations techniques nécessaires pour réparer ou entretenir des véhicules automobiles de sa marque, les effets préjudiciables éventuels des accords qu'il a conclus avec les réparateurs et/ou les distributeurs de pièces de rechange agréés pourraient être aggravés, et faire entrer ces accords dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité.

(64) En outre, le fait que les opérateurs indépendants n'aient pas accès aux informations techniques requises pourrait contribuer 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. Dans ces conditions, les gains d'efficacité que l'on peut normalement attendre des accords de réparation et de distribution de pièces de rechange agréées ne suffiraient pas à compenser ces effets préjudiciables à la concurrence, et les accords en question ne rempliraient donc pas les conditions énoncées à l'article 101, paragraphe 3, du traité.

(65) Le règlement (CE) n° 715/2007 du Parlement européen et du Conseil du 20 juin 2007 relatif à la réception des véhicules à moteur au regard des émissions des véhicules particuliers et utilitaires légers (Euro 5 et Euro 6) et aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules (2) ainsi que le règlement (CE) n° 692/2008 de la Commission du 18 juillet 2008 portant application et modification du règlement (CE) n° 715/2007 du Parlement européen et du Conseil relatif à la réception des véhicules à moteur au regard des émissions des véhicules particuliers et utilitaires légers (Euro 5 et Euro 6) et aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules (3) prévoient un système de diffusion des informations sur l'entretien et la réparation des voitures particulières mises sur le marché à partir du 1^{er} septembre 2009. Le règlement (CE) n° 595/2009 du Parlement européen et du Conseil du 18 juin 2009 relatif à la réception des véhicules à moteur et des moteurs au regard des émissions des véhicules utilitaires lourds (Euro 6) et à l'accès aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules (4) et les mesures d'exécution qui l'accompagnent prévoient aussi un système de ce type pour les véhicules utilitaires mis sur le marché à partir du 1^{er} janvier 2013. La Commission prendra en compte ces règlements au moment d'évaluer les cas de rétention présumée d'informations techniques sur la réparation et l'entretien de véhicules automobiles commercialisés avant ces dates. Lorsqu'il s'agit de déterminer si la rétention d'une information spécifique peut avoir pour effet de faire entrer les accords en cause dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité, il convient notamment de se poser les questions suivantes:

a) l'information en question est-elle une information technique ou une information de nature différente, telle qu'une information commerciale (5), dont la rétention peut être légitime? FR 28.5.2010 Journal officiel de l'Union européenne C 138/25

(1) Comme souligné au point (54), cela sera généralement le cas sur les marchés de la réparation et de l'entretien tant que les réparateurs indépendants offrent aux consommateurs une solution de rechange pour l'entretien de leur véhicule automobile.

(2) JO L 171 du 29.6.2007, p. 1.

(3) JO L 199 du 28.7.2008, p. 1.

(4) JO L 188 du 18.7.2009, p. 1.

(5) Les informations commerciales peuvent être assimilées à des informations utilisées par un commerce de réparation et d'entretien mais qui ne sont pas nécessaires pour réparer ou entretenir des véhicules automobiles. Il s'agit, par exemple, de logiciels de facturation, ou d'informations relatives aux tarifs horaires pratiqués par le réseau agréé.

b) La rétention de cette information technique aura-t-elle un impact notable sur la capacité des opérateurs indépendants de mener leurs activités et d'exercer une pression concurrentielle sur le marché?

c) L'information technique en question est-elle mise à la disposition des membres du réseau de réparateurs agréés concerné? Si elle est communiquée au réseau agréé sous quelque forme que ce soit, elle devrait aussi être mise à la disposition des opérateurs indépendants sur une base non discriminatoire.

d) L'information technique en question sera-t-elle utilisée en dernier ressort (1) à des fins de réparation et d'entretien de véhicules automobiles ou à d'autres fins (2), comme la fabrication de pièces de rechange ou d'outils?

(66) Le progrès technique implique que la notion d'informations techniques est fluctuante. On peut actuellement citer comme exemples d'informations techniques 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 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 (3). La liste des informations figurant à l'article 6, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 715/2007 et du règlement (CE) n° 595/2009 doit aussi servir à donner des indications sur ce que la Commission considère comme des informations techniques aux fins de l'application de l'article 101 du traité.

(67) La manière dont les informations techniques sont communiquées est également importante pour apprécier la compatibilité des accords conclus avec des réparateurs agréés avec l'article 101 du traité. L'accès aux informations doit être accordé sur demande et sans retard injustifié, les informations doivent être fournies sous une forme utilisable, et le prix demandé ne doit pas décourager l'accès à celles-ci en ne tenant pas compte de l'usage qu'en fait l'opérateur indépendant. Un fournisseur de véhicules automobiles doit être tenu de donner aux opérateurs indépendants accès aux informations techniques sur les véhicules automobiles neufs dès qu'un tel accès est donné à ses réparateurs agréés et il ne doit pas obliger les opérateurs indépendants à acheter plus que les informations nécessaires pour réaliser les travaux en question. L'article 101 du traité n'oblige cependant pas un fournisseur à communiquer des informations techniques dans un format normalisé ou via un système technique défini, comme la norme CEN/ISO et la norme OASIS, comme prévu par le règlement (CE) n° 715/2007 et le règlement (CE) n° 295/2009 de la Commission du 18 mars 2009 relatif au classement de certaines marchandises dans la nomenclature combinée (4).

(68) Les considérations ci-dessus s'appliquent également à la disponibilité des outils et de la formation pour les opérateurs indépendants. Dans ce contexte, la notion d'«outils» recouvre les équipements de diagnostic électronique et autres outils de réparation, y compris les logiciels associés et leurs mises à jour périodiques, ainsi que le service après-vente de ces outils.

Utilisation abusive des garanties

(69) Les accords de distribution sélective qualitative peuvent aussi entrer dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1 du traité, si le fournisseur et les membres de son réseau agréé réservent explicitement ou implicitement les réparations de certaines catégories de véhicules automobiles aux membres du réseau agréé. Cela peut être le cas, par exemple, lorsque la garantie du constructeur vis-à-vis de l'acheteur, qu'elle soit légale ou étendue, est liée à la condition que l'utilisateur final fasse effectuer tous les travaux de réparation et d'entretien qui ne sont pas couverts par la garantie, exclusivement par les réseaux de réparateurs agréés. La même chose vaut pour les conditions de garantie qui imposent l'utilisation des pièces de rechange de la marque du constructeur pour les remplacements qui ne sont pas couverts par la garantie. Il semble également peu probable que les accords de distribution sélective prévoyant de telles pratiques puissent procurer aux consommateurs des avantages tels que les accords en question puissent bénéficier de l'exemption prévue à l'article 101, paragraphe 3, du traité. Toutefois, si un fournisseur refuse légitimement d'honorer une demande particulière d'activation de la garantie au motif que la situation conduisant à la demande en question présente un lien de causalité avec le fait qu'un réparateur n'a pas effectué correctement une réparation ou un entretien particulier, ou que des pièces de rechange de mauvaise qualité ont été utilisées, cela n'aura aucune incidence sur la compatibilité des accords de réparation conclus par le fournisseur avec les règles de la concurrence. FR C 138/26 Journal officiel de l'Union européenne 28.5.2010

(1) Telles que les informations fournies aux éditeurs pour que ceux-ci les réimpriment à l'intention des réparateurs de véhicules automobiles.

(2) Les informations utilisées pour insérer une pièce de rechange ou utiliser un outil sur un véhicule automobile doivent être considérées comme utilisées pour la réparation et l'entretien, tandis que les informations sur la conception, le procédé de

production ou les matériaux utilisés pour fabriquer une pièce de rechange ne doivent pas être considérés comme tombant dans cette catégorie, et peuvent donc être retenues

(3) L'opérateur indépendant ne devrait pas être obligé d'acheter la pièce en question pour obtenir cette information technique.

(4) JO L 95 du 9.4.2009, p. 7.

Accès aux réseaux de réparateurs agréés

(70) La concurrence entre réparateurs agréés et réparateurs indépendants n'est pas la seule forme de concurrence qui doit être prise en compte lors de l'analyse de la compatibilité des accords conclus avec des réparateurs agréés avec l'article 101 du traité. Les parties doivent aussi évaluer la mesure dans laquelle les réparateurs agréés du réseau en cause sont à même de se faire concurrence. L'un des principaux facteurs favorisant l'intensité de cette concurrence est lié aux conditions d'accès au réseau établies par les accords types avec des réparateurs agréés. Compte tenu de la position généralement forte des réseaux de réparateurs agréés sur le marché, de leur importance particulière pour les propriétaires de véhicules automobiles neufs et du fait que les consommateurs ne sont pas prêts à parcourir de longues distances pour faire réparer leur véhicule, la Commission juge important que l'accès aux réseaux de réparateurs agréés reste généralement ouvert à toutes les sociétés qui répondent aux critères de qualité définis. Le fait de soumettre les requérants à une sélection quantitative risque de faire entrer l'accord dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité.

(71) Un problème particulier se pose lorsque les accords obligent les réparateurs agréés à vendre également des véhicules automobiles neufs. De tels accords seraient susceptibles de relever de l'article 101, paragraphe 1, du traité puisque l'obligation en question n'est pas requise par la nature des services contractuels. En outre, dans le cas d'une marque établie, les accords contenant une telle obligation ne seraient normalement pas en mesure de bénéficier de l'exemption prévue à l'article 101, paragraphe 3, du traité étant donné qu'ils auraient pour effet de restreindre fortement l'accès au réseau de réparateurs agréés, réduisant ainsi la concurrence sans pour autant générer des avantages correspondants pour les consommateurs. Dans certains cas, toutefois, un fournisseur souhaitant lancer une marque sur un marché géographique particulier pourrait, dans un premier temps, éprouver des difficultés à attirer des distributeurs désireux de réaliser les investissements nécessaires à moins que ces derniers ne soient certains de ne pas subir la concurrence de réparateurs agréés «autonomes» qui chercheraient à détourner ces investissements initiaux à leur profit. Dans ces circonstances, l'établissement de liens contractuels entre les deux activités pour une période limitée aurait un effet favorable à la concurrence sur le marché de la vente de véhicules automobiles en permettant le lancement d'une nouvelle marque et n'aurait pas d'incidence sur le marché potentiel de réparation de véhicules automobiles de la marque déterminée, qui n'existerait de toute façon pas si les véhicules automobiles ne pouvaient être vendus. Les accords en question auraient par conséquent peu de chances d'entrer dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité. FR 28.5.2010 Journal officiel de l'Union européenne C 138/27