

25 SEPTEMBRE 2009



**REVISION DES REGLES DE CONCURRENCE SUR LES ACCORDS DE
RESTRICTION VERTICALE**

POSITION DE LA FICIME

Contact :

Rachel DETHIER
Responsable du Service Juridique et Fiscal
Tél. : 01.44.69.40.70
[**dethier@ficime.fr**](mailto:dethier@ficime.fr)

N° identification au registre : 19090871381-11

La fédération française des entreprises internationales de la mécanique et de l'électronique (FICIME) est une fédération professionnelle regroupant les acteurs internationaux du marché français des biens durables et d'équipements dans la mécanique et l'électronique.

Les entreprises adhérentes de la FICIME sont des filiales de marques internationales ou des sociétés importatrices en France de matériels dans les secteurs de la mécanique et de l'électronique.

La FICIME réunit 250 adhérents représentant un chiffre d'affaires de 45,3 milliards d'euros et 290.000 emplois.

Les différents secteurs présents au sein de la fédération

1. Dans le secteur mécanique

- Le matériel de travaux publics et du bâtiment
- Les moteurs thermiques
- L'outillage électroportatif
- Le matériel d'emballage et de process
- Les équipements et fournitures automobiles et mécaniques

2. Dans le secteur électronique

- L'électronique grand public
- Le matériel photo
- L'électronique professionnelle

Mode de distribution

Dans le secteur de la mécanique et plus particulièrement pour ce qui concerne la distribution de matériels de travaux publics et de bâtiment la majorité des entreprises adhérentes disposent d'un réseau de distributeurs exclusifs, et parfois sélectifs.

Les entreprises du secteur de l'électronique fonctionnent de façon beaucoup plus disparate selon les produits distribués. Ils ont soit recours à un système de distribution traditionnelle (Grande Surface Alimentaire, Grande Surface Spécialisé, détaillants...) soit à un système de distribution sélective.

Cette diversité dans les réseaux de distribution de nos adhérents, nous fait nous intéresser de façon attentive à la révision du règlement n° 2790/1999 et de ses lignes directrices.

Observations d'ordre général

Dans son communiqué de presse annonçant l'ouverture de la consultation publique sur la révision des règles de concurrence applicables au secteur de la distribution, Madame Neelie KROES déclarait : « *il est essentiel pour le bien être des consommateurs et pour notre économie que le secteur de la distribution soit efficace et compétitif* ».

L'objectif affiché de la Commission Européenne est celui de la protection des consommateurs. Il est ainsi régulièrement rappelé que l'article 81, §3 vise à éviter que les entreprises ne recourent à des accords dont l'effet serait de restreindre la concurrence sur le marché au détriment des consommateurs.

La FICIME si elle partage ce souci de protection des consommateurs s'interroge sur l'application d'une réglementation motivée par des objectifs de protection du consommateur à des entreprises travaillant exclusivement avec des professionnels. En effet, dans un secteur comme celui des matériels de travaux publics et du bâtiment, nos adhérents sont uniquement en relation avec des professionnels. La FICIME déplore que le B to B soit un peu hâtivement inclus dans un dispositif mis en place afin de défendre les intérêts de consommateurs ; les préoccupations entre professionnels (service après-vente, assistance technique, maintenance, entretien et formation technique) n'étant pas les mêmes qu'entre professionnels et consommateurs.

La FICIME accueille favorablement la révision règlement n° 2790/1999 dans son ensemble mais relève quelques imprécisions dans le projet de règlement ainsi que dans le projet de lignes directrices sources d'insécurité juridique pour les opérateurs économiques.

A cet égard, la FICIME souhaite faire des observations sur trois modifications majeures du règlement et des lignes directrices :

1. L'institution d'un double seuil de part de marché à 30%
2. Les restrictions prohibées
3. La vente par Internet

1. L'institution d'un double seuil de part de marché de 30%

La volonté de la Commission de prendre en compte la part de marché du fournisseur et de l'acheteur dans le cadre de l'exemption de l'accord de restriction verticale amène quelques interrogations.

i) Un marché géographique difficile à déterminer pour le distributeur

Dans le projet de lignes directrices, il est précisé que le « *marché géographique en cause comprend le territoire sur lequel les entreprises considérées offrent ou demandent des biens et des services en cause, sur lequel les conditions de concurrence sont suffisamment homogènes et qui peut être distingué de zones géographiques voisines, notamment parce que les conditions de concurrence y diffèrent d'une manière appréciable* » (84). Les entreprises s'interrogent sur la notion de « concurrence homogène ».

Les contours de la définition du marché géographique ne sont pas faciles à délimiter. Ainsi, la Commission elle-même a pris des positions parfois différentes en matière de marché géographique dans le secteur des matériels de travaux publics et du bâtiment. Dans l'affaire JCB IV/M 35.918 du 21 décembre 2000 le marché géographique retenu est celui du marché national tandis que dans l'affaire IV/M.1235 New-Holland/Orenstein & Koppel du 18 décembre 1998 la Commission est parvenue à la conclusion que le marché des engins de chantier et de terrassement était à l'échelle de l'espace économique européen.

ii) La prise en compte d'un marché national

Les entreprises de matériels de travaux publics et du bâtiment que nous représentons disposent, sur le plan national, d'un réseau de distributeurs avec des territoires concédés le plus souvent par régions (Ouest, Est, Ile de France, Aquitaine, Provence Alpes Côte d'Azur, etc.), voire par départements.

Il serait ingérable pour un fournisseur de se retrouver sur un même territoire national dans une situation où certains contrats seraient exemptés et d'autres pas. Les risques de désorganisation des réseaux de distribution sont réels.

La FICIME demande donc que la notion de marché pertinent pour le calcul de la part de marché du distributeur ne soit pas définie sur base du marché régional ou départemental. **Seule la prise en compte d'un marché géographique national voire communautaire serait pertinente.**

iii) Difficultés d'obtenir des informations sur la part de marché du distributeur

Pour finir, la Commission doit tenir compte du fait qu'il est impossible dans le cadre d'un réseau de distribution d'analyser la part de marché de chacun des distributeurs. En effet, **le fournisseur n'a pas toujours en sa possession les informations permettant d'évaluer la part de marché du distributeur.**

→ *La FICIME souhaite que le seuil de part de part de marché du distributeur prévu à l'article 3 du projet de règlement soit supprimé.*

Dans l'hypothèse où la Commission conserverait ce seuil, la FICIME souhaite que des éclaircissements soient apportés sur la détermination du marché géographique pris en compte pour le calcul de la part de marché du distributeur.

Et si le seuil de part de marché du distributeur devait être maintenu, la FICIME demande qu'une période de transition d'au minimum 18 mois soit prévue pour laisser le temps aux entreprises de se mettre en conformité avec le règlement.

L'organisation d'un réseau est un ensemble de conventions qui ne peuvent être modifiées sans que parfois toute l'économie générale des relations en soit affectée.

2. Les restrictions prohibées

i) **Les prix de vente imposés (article 4, a)**

La FICIME accueille favorablement la position d'assouplissement de la Commission concernant les prix de vente imposés (paragraphe 221 des lignes directrices). Toutefois, elle souhaite, dans un souci de sécurité juridique, que **cet assouplissement soit clairement mentionné dans le règlement** et pas seulement dans les lignes directrices.

La FICIME souhaite également plus de précisions sur les exemples cités dans le paragraphe 221 des lignes directrices ou qu'il soit précisé que ces exemples ne sont pas exhaustifs. La FICIME souligne notamment que les prix de vente imposés peuvent être utiles aussi bien dans le cadre du lancement d'une nouvelle marque que du lancement d'un nouveau produit.

ii) **L'interdiction de vente à des distributeurs non agréés (article 4, b)**

Le projet de règlement à l'article 4, b) précise que l'accord ne peut bénéficier de l'exemption s'il a pour objet de restreindre le territoire sur lequel un acheteur partie à l'accord peut vendre les biens ou les services contractuels. Cependant, il est possible de « *restreindre les ventes par les membres d'un système de distribution sélective à des distributeurs non agréés sur les marchés où ce système est appliqué* ».

L'ajout proposé par la Commission dans cet article par rapport au règlement actuellement en vigueur revient à permettre la restriction des ventes aux distributeurs non agréés uniquement sur les marchés où un système de distribution sélective est mis en œuvre. La Commission autorise ainsi la vente à des distributeurs qui ne sont pas dans le réseau dès lors qu'ils ne sont pas établis sur ledit territoire.

La FICIME est opposée à cette modification et demande le maintien de la rédaction actuelle. La rédaction telle qu'elle est envisagée dans le projet de règlement est défavorable au fournisseur qui souhaite se développer sur un territoire et non dans l'ensemble du territoire européen et entraînerait une augmentation des distributeurs parallèles non agréés dans les Etats non encore couverts par le réseau de distribution, ce qui pourrait porter sérieusement atteinte à l'efficacité du système.

3. La vente par Internet

Le secteur de l'électronique est très touché par la vente par Internet et notamment par la présence de « pure players », sociétés dont l'activité fonctionne uniquement sur Internet.

La FICIME regrette une position plus tranchée de la Commission sur Internet du fait du caractère parfois parasitaire de ce nouveau mode de distribution sur les modes déjà existants de distribution.

A ce titre, la FICIME souhaite que **l'information portée en note de bas de page n° 29 des lignes directrices soit plus clairement affirmé dans le corps même des lignes directrices.**

Comme l'exigence d'un point de vente physique, le fournisseur doit être autorisé, dans le cadre de la vente sur Internet, à exiger de ses distributeurs qu'ils vendent au moins une certaine quantité absolue (en valeur ou en volume) de produits hors ligne pour assurer le bon fonctionnement de leurs magasins traditionnels. **La FICIME soutient fermement cette position.**

De plus, la FICIME demande que **des précisions soient apportées au paragraphe 57 des lignes directrices et que la Commission européenne puisse notamment apporter de nouveaux exemples** au fait que les conditions imposées à la vente en ligne doivent poursuivre les mêmes objectifs que celles qui sont imposées à la vente hors ligne et aboutir à des résultats comparables.

La vente par Internet se développe également dans le secteur de la mécanique notamment par le biais de la vente de matériels d'occasion ou de pièces de rechange. Les entreprises de ce secteur ont les mêmes demandes que celles précédemment exposées (exigence d'un point de vente physique et possibilité d'exiger des distributeurs qu'ils vendent au moins une certaine quantité de produits hors ligne).

Dans ce secteur, la vente de matériels doit nécessairement s'accompagner d'un service après-vente performant. De même, la formation des utilisateurs est un élément important. **Pour des raisons de sécurité, la vente par Internet doit également pouvoir assurer ces critères de service après-vente et de capacité de formation des utilisateurs indispensables à la vente de ces matériels.**

➔ **La FICIME souhaite que la Commission tiennent compte de ces éléments dans son analyse des accords de restriction verticale et retiennent ces exigences de service après-vente et de formation comme des critères susceptibles d'être imposés dans le cadre de la vente par Internet.**