

**DISTRIBUTION ET SERVICE APRES-VENTE DES VÉHICULES
AUTOMOBILES DANS L'UNION EUROPÉENNE**

**RÈGLEMENT (CE) N° 1400/2002 DE LA COMMISSION
du 31 juillet 2002¹**

**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**

BROCHURE EXPLICATIVE

Commission européenne – Direction générale de la concurrence

¹ JO L 203 du 1.8.2002, p. 30.

Disponible également sur Internet :

http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

Avant-propos

La distribution et la réparation de véhicules automobiles sont des domaines d'une importance cruciale pour le consommateur européen. Le secteur automobile a connu des problèmes de concurrence qui lui sont propres, notamment au sujet du droit que le marché unique confère à l'utilisateur final d'acheter une voiture où bon lui semble dans l'Union européenne. Le nouveau règlement 1400/2002 expliqué dans la présente brochure vise à résoudre ces problèmes, tout en reconnaissant les spécificités du secteur automobile.

Ce règlement traite également des questions concernant les services de réparation et d'entretien et la fourniture de pièces de rechange, puisque leur coût pendant la durée de vie d'un véhicule est à peu près aussi élevé que le prix d'achat initial du véhicule.

Le nouveau règlement est destiné à accroître la concurrence et à apporter des avantages concrets aux consommateurs européens. Il ouvre la voie à une utilisation plus large des nouvelles techniques de distribution, comme la vente sur Internet et les concessionnaires multimarques. Il se traduira par une concurrence accrue entre concessionnaires, facilitera largement les achats transfrontaliers de véhicules neufs et renforcera la concurrence sur les prix. Enfin, les propriétaires de véhicules auront une plus grande latitude de choix de leur atelier de réparation et des pièces de rechange à utiliser.

Cette brochure explicative élaborée par la Direction générale de la Concurrence, qui n'a pas d'effet juridique contraignant est destinée à servir de guide pour le règlement. Elle vise à fournir conseils et informations aux différentes catégories d'intéressés, et notamment aux utilisateurs finals, aux concessionnaires et aux réparateurs. Ces informations sont d'autant plus importantes que le règlement introduit des changements fondamentaux. La brochure contient des chapitres distincts pour les différents intéressés et apporte des réponses aux questions susceptibles d'être soulevées, ce qui devrait faciliter au lecteur la recherche des informations répondant à ses besoins.

La Direction générale de la Concurrence fera preuve de vigilance dans la surveillance de la mise en œuvre de cet important règlement et n'hésitera pas, le cas échéant, à prendre des mesures pour assurer le respect des règles de concurrence et l'application du règlement dans l'intérêt des consommateurs européens.

*Philip Lowe
Directeur général - Concurrence*

Sommaire

1. INTRODUCTION.....	6
2. PLAN DE LA BROCHURE.....	9
3. PHILOSOPHIE DU RÈGLEMENT (CE) N° 1400/2002.....	10
3.1. Approche générale	10
3.2. Résultat de la nouvelle approche générale de la distribution et du service après-vente de véhicules automobiles.....	11
4. CONTENU DU RÈGLEMENT.....	15
4.1. Définitions employées dans le règlement (article 1 ^{er}).....	15
4.2. Champ d'application du règlement (article 2)	15
4.2.1. Produits et services relevant du règlement.....	16
4.2.2. Catégories d'accords relevant du règlement.....	18
4.3. Conditions générales d'application (article 3)	21
4.3.1. Seuils de part de marché	22
4.3.2. Conditions générales relatives aux dispositions spécifiques qui doivent figurer dans les accords	25
4.4. Restrictions caractérisées (article 4).....	28
4.5. Conditions spécifiques (article 5).....	32
4.5.1. Multimarquisme.....	32
4.5.2. Implantation géographique des distributeurs ou réparateurs agréés, dans un système de distribution sélective	35
4.6. Retrait du bénéfice de l'exemption par catégorie (article 6)	37
4.7. Non-application sur un marché en cause (article 7)	38
4.8. Entrée en vigueur et période transitoire (articles 12 et 10)	39
4.9. Surveillance et rapport d'évaluation (article 11)	41
5. DROITS, OBLIGATIONS ET POSSIBILITÉS CONFÉRÉS PAR LE RÈGLEMENT	43
5.1. Consommateurs : étendre le choix du consommateur en vertu des principes du marché unique	43
5.1.1. Vente.....	44
5.1.2. Service après-vente.....	47
5.2. Intermédiaires	49
5.3. Distributeurs agréés de véhicules automobiles neufs (également dénommés “concessionnaires” dans la présente brochure).....	50
5.3.1. Vente de véhicules neufs par les concessionnaires	50

5.3.1.1.	Vente de véhicules automobiles neufs aux consommateurs faisant appel aux services d'un intermédiaire	54
5.3.1.2.	Vente de véhicules neufs aux sociétés de crédit-bail.....	54
5.3.2.	Distribution de marques différentes de véhicules automobiles par le concessionnaire (multimarquisme)	55
5.3.3.	Droit d'établir des points de vente supplémentaires (interdiction de la "clause de localisation")	57
5.3.4.	Fourniture de véhicules neufs au concessionnaire	60
5.3.5.	Litiges portant sur des points contractuels.....	60
5.3.6.	Droit du concessionnaire de choisir s'il assure ou non le service après-vente (entretien et réparation)	61
5.3.7.	Transfert/vente d'une concession ou d'un atelier de réparation agréé	62
5.3.8.	La fin de l'accord de concession	63
5.4.	Réparateurs agréés	65
5.4.1.	Comment devenir réparateur agréé.....	66
5.4.2.	Interdiction de la clause de localisation pour les réparateurs agréés	67
5.4.3.	Les pièces de rechange et le réparateur agréé	67
5.4.4.	Obligation de non-concurrence imposée aux réparateurs agréés	69
5.4.5.	Cession de l'entreprise du réparateur agréé.....	69
5.5.	Opérateurs indépendants sur le marché de l'après-vente.....	70
5.5.1.	Accès aux informations techniques.....	70
5.5.2.	Rapport entre réparateurs indépendants et réparateurs agréés.....	75
6.	DÉFINITION DES MARCHÉS ET CALCUL DES PARTS DE MARCHÉ.....	76
6.1.	Principes de définition des marchés.....	76
6.2.	Exemples de définition du marché et de calcul des parts de marché.....	79
7.	DISTRIBUTION ET ACCÈS AUX PIÈCES DE RECHANGE.....	85
8.	ANNEXE I – LISTE DES DOCUMENTS LES PLUS IMPORTANTS RELATIFS AUX RÈGLES DE CONCURRENCE CONCERNANT LA DISTRIBUTION DE VÉHICULES AUTOMOBILES DANS L'UNION EUROPÉENNE	91
9.	ANNEXE II - TEXTE DU RÈGLEMENT 1400/2002	93
10.	INDEX.....	95

1. INTRODUCTION

Dans les États membres de l'Union européenne, les constructeurs automobiles et les producteurs de pièces détachées (ci-dessous désignés par le terme « équipementiers ») distribuent leurs produits par des réseaux de distributeurs. En ce qui concerne les véhicules automobiles, ces distributeurs sont couramment appelés « concessionnaires » et sont désignés par ce vocable dans la présente brochure. Les constructeurs automobiles et d'autres entreprises mettent en place également des réseaux de réparateurs agréés. Ces réseaux de distribution et de réparation consistent en un ensemble d'accords similaires conclu entre le constructeur et chacun des distributeurs ou réparateurs. Aux fins du droit de la concurrence, ces accords sont qualifiés d'accords verticaux, puisque le constructeur et le distributeur ou le réparateur opèrent chacun à un niveau différent de la chaîne de production ou de distribution.

L'article 81 du traité CE s'applique à accords susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui empêchent, restreignent ou faussent le jeu de la concurrence. La première condition d'application de l'article 81 est que les accords en question soient susceptibles d'avoir un effet sensible sur le commerce entre États membres, ce qui est généralement le cas lorsqu'un réseau couvre l'intégralité du territoire d'un État membre. Une fois la première condition remplie, l'article 81, paragraphe 1, interdit les accords qui restreignent ou faussent sensiblement le jeu de la concurrence². Cela peut être le cas si les accords verticaux non seulement déterminent le prix et la quantité pour une opération de vente et d'achat donnée, mais contiennent aussi des restrictions pour le fournisseur ou l'acheteur (ci-après dénommées "restrictions verticales"). L'article 81, paragraphe 3, rend cette interdiction inapplicable aux accords qui créent des gains suffisants en termes d'efficacité pour l'emporter sur les effets anticoncurrentiels. Ces accords bénéficient alors d'une exemption au titre de l'article 81, paragraphe 3. Les accords ne peuvent

² L'article 81, paragraphe 1, prévoit ce qui suit :

Sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, et notamment ceux qui consistent à :

- (a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction;*
- b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements;*
- (c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement;*
- (d) appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence;*
- (e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.*

bénéficiaire de cette exemption que s'ils réservent aux utilisateurs une partie équitable du profit qui résulte des améliorations apportées³.

Dans bien des cas, c'est la structure du marché qui permet de déterminer si un accord vertical restreint effectivement la concurrence et si, dans ce cas, les avantages l'emportent sur les effets anticoncurrentiels. S'il faut, en principe, examiner chaque cas individuellement, la Commission peut cependant accorder par voie de règlement une exemption pour des catégories entières d'accords. Ces règlements sont généralement appelés "règlements d'exemption par catégorie". A titre d'exemple, on peut citer celui que la Commission a adopté pour les accords de fourniture et de distribution, à savoir le règlement 2790/1999⁴. En principe, ce règlement d'exemption s'applique aux accords verticaux conclus dans tous les secteurs de l'industrie et du commerce, sauf lorsque la Commission a adopté un règlement d'exemption par catégorie sectoriel⁵.

Depuis un certain temps, le secteur automobile a fait l'objet d'un règlement sectoriel d'exemption par catégorie – le règlement 1475/95⁶ –, mais celui-ci est arrivé à expiration le 30 septembre 2002 et a été remplacé par le règlement 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 automobile⁷ (ci-après : "le règlement" ou "le nouveau règlement").

Le nouveau règlement est applicable dans toute l'Union européenne, mais aussi dans l'EEE⁸.

³ L'article 81, paragraphe 3, prévoit ce qui suit:

Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables :

- à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises;
- à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises et
- à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées,

qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, [...]

⁴ Règlement (CE) n° 2790/1999 de la Commission du 22 décembre 1999 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées, JO L 336 du 29.12.1999, p. 21).

⁵ Voir l'article 2, paragraphe 5, du règlement 2790/1999.

⁶ Règlement (CE) n° 1475/95 de la Commission du 28.6.1995 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles (JO L 145 du 29.6.1995, p. 25).

⁷ JO L 203 du 1.8.2002, p. 30.

⁸ Voir la décision du comité mixte de l'EEE 136/2002 du 27 septembre 2002 modifiant l'annexe XIV (Concurrence) de l'accord EEE (non publié au JO à ce jour); voir aussi la décision du comité mixte de l'EEE 46/96 du 19 juillet 1996 modifiant l'annexe XIV (Concurrence) de l'accord EEE (JO L 291 du 14.11.1996, p. 39), selon laquelle le règlement 1475/95 est également applicable dans les États de l'EEE.

Entré en vigueur le 1^{er} octobre 2002, le nouveau règlement introduit un certain nombre de modifications substantielles relatives à l'exemption des accords de distribution de véhicules automobiles neufs et de pièces de rechange, mais aussi relatives à l'exemption des accords pour la prestation de services de réparation et d'entretien par des réparateurs agréés et indépendants et d'autres opérateurs indépendants (tels que les entreprises d'assistance routière, les distributeurs de pièces de rechange, et les prestataires de formation pour réparateurs).

Toutefois, la Commission a pour principe d'accorder aux parties concernées un délai suffisant pour leur permettre de s'adapter à un nouveau cadre juridique. C'est pourquoi le nouveau règlement ne sera pleinement applicable qu'après l'expiration des périodes transitoires qu'il prévoit⁹.

La présente brochure est destinée à servir de guide aux consommateurs¹⁰ et autres opérateurs pour l'application du règlement. Elle doit également permettre aux entreprises de vérifier elles-mêmes la conformité de leurs accords verticaux aux règles de concurrence communautaires. Outre une analyse doublée d'un exposé technique, elle apporte des réponses aux questions que sont susceptibles de se poser concrètement les constructeurs automobiles, les concessionnaires, les équipementiers et les distributeurs de pièces de rechange, les réparateurs agréés et indépendants et les autres opérateurs indépendants engagés dans la vente et/ou les services de réparation et d'entretien de véhicules automobiles. En revanche, cette brochure ne commente pas de manière approfondie les différentes dispositions du règlement et n'a pas force obligatoire sur le plan juridique.

⁹ Voir la section 4.8 ci-après et les articles 10 et 12 du règlement. Les accords qui remplissent les conditions du règlement 1475/95 bénéficient d'une exemption jusqu'au 30.9.2003. Par ailleurs, il peut être interdit aux concessionnaires de véhicules automobiles neufs appartenant à un système de distribution sélective, jusqu'au 30.9.2005, d'ouvrir des points de vente supplémentaires en d'autres endroits de l'Union européenne.

¹⁰ L'un des principaux objectifs de la présente brochure est de permettre aux consommateurs et à leurs intermédiaires de déterminer comment, en vertu des principes du marché unique, le règlement garantit la liberté d'acheter une voiture n'importe où dans l'Union européenne.

2. PLAN DE LA BROCHURE

Le plan de la brochure se présente comme suit :

Le chapitre 3 expose la philosophie et les buts du règlement en ce qui concerne la distribution de véhicules automobiles ainsi que les services de réparation et d'entretien.

Le chapitre 4 contient une explication de la structure du règlement et de certains aspects juridiques de chacune de ses dispositions, ce qui peut présenter un intérêt particulier pour les juristes et les personnes souhaitant mieux saisir la portée et le contenu de ces dispositions.

Le chapitre 5 est plus particulièrement destiné aux consommateurs, y compris leurs intermédiaires, ainsi qu'aux concessionnaires de véhicules neufs et aux réparateurs. Il apporte des réponses aux questions que sont susceptibles de se poser ces différentes catégories d'intéressés, en consacrant une section à chacune d'elles. Ces réponses peuvent également concerner les constructeurs automobiles et les équipementiers ainsi que leurs grossistes. Les droits conférés aux consommateurs ou aux réparateurs indépendants correspondent parfois à des obligations imposées à d'autres opérateurs, comme les constructeurs automobiles.

Le chapitre 6 traite des questions techniques relatives à la définition du marché.

Le chapitre 7 aborde la distribution des pièces de rechange d'un point de vue technique.

Enfin, une liste de documents de référence en rapport avec le nouveau régime ainsi que le texte intégral du nouveau règlement sont annexés à la présente brochure. Ils peuvent également être consultés sur le site Internet de la DG Concurrence¹¹.

¹¹ http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

3. PHILOSOPHIE DU REGLEMENT (CE) N° 1400/2002

3.1. Approche générale

Le règlement 1400/2002 est un règlement d'exemption par catégorie qui est propre au secteur automobile. Il porte sur les accords concernant la distribution de véhicules automobiles neufs et de pièces de rechange et sur les accords régissant la prestation des services de réparation et d'entretien par des réparateurs agréés. Il traite aussi de la question de l'accès aux informations techniques pour les opérateurs indépendants qui sont directement ou indirectement engagés dans la réparation ou l'entretien de véhicules automobiles, comme les réparateurs indépendants, ainsi que de l'accès aux pièces de rechange.

Le règlement 1400/2002 est plus strict que le règlement 1475/95 qui l'a précédé et que le règlement 2790/1999, afin de remédier aux problèmes de concurrence recensés dans ce secteur¹².

Il est cependant inspiré de la politique générale de la Commission en matière d'appréciation des restrictions verticales telle qu'énoncée dans le règlement 2790/1999 et dans les lignes directrices sur les restrictions verticales qui l'accompagnent¹³. Il relève donc d'une démarche plus économique et du principe selon lequel il incombe aux opérateurs économiques (constructeurs automobiles, concessionnaires) d'organiser la distribution en fonction de leurs besoins. Le nouveau règlement est donc moins normatif que le règlement 1475/95, afin d'éviter l'effet "camisole de force"¹⁴ observé avec ce dernier, et de permettre le développement de modes de distribution novateurs.

Le nouveau règlement tient compte de la politique générale qui veut que les règlements d'exemption par catégorie ne couvrent les accords restrictifs qu'à hauteur de certains seuils de part de marché; en l'occurrence, le seuil est généralement de 30%, et de 40% pour la distribution sélective quantitative de véhicules automobiles neufs. En outre, il ne s'applique aux accords que s'ils remplissent certaines conditions générales¹⁵, par exemple le règlement des litiges par un arbitre. Une partie importante du règlement s'attache aux pratiques et aux comportements qui restreignent

¹² Voir le rapport de la Commission du 15 novembre 2000 sur l'évaluation du règlement (CE) n° 1475/95 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles. Document COM(2000)743 final, publié sur Internet à l'adresse : http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

¹³ Communication de la Commission - Lignes directrices sur les restrictions verticales (JO C 291 du 13.10.2000, p. 1).

¹⁴ Il s'agit de l'effet par lequel, en n'accordant l'exemption qu'à un seul modèle de distribution, le règlement incite tous les fournisseurs à utiliser des systèmes de distribution quasiment identiques, ce qui est source de rigidité.

¹⁵ Voir l'article 3 pour les conditions générales.

gravement la concurrence à l'intérieur du marché commun et sont préjudiciables aux consommateurs. À cet effet, et conformément à la démarche générale de la Commission concernant les règlements d'exemption par catégorie¹⁶, il dresse une liste de restrictions très graves (souvent appelées "clauses noires" ou "restrictions caractérisées") qui précise ce qui, normalement, n'est pas autorisé¹⁷. Cette liste a été établie afin de remédier aux inconvénients du règlement 1475/95 et de tenir compte des problèmes propres au secteur automobile, notamment en ce qui concerne les services de réparation et d'entretien. Lorsque ces restrictions existent, non seulement l'accord ne bénéficie plus de l'exemption par catégorie, mais il a peu de chances de bénéficier d'une exemption individuelle. Outre la liste des restrictions caractérisées, le nouveau règlement impose également des conditions spécifiques à certaines restrictions verticales, et notamment aux obligations de non-concurrence et aux clauses de localisation¹⁸. Lorsque ces conditions spécifiques ne sont pas remplies, ces restrictions verticales sont exclues de l'exemption par catégorie. Toutefois, le règlement continue à s'appliquer au reste d'un accord vertical si la partie restante peut être mise en œuvre indépendamment de la restriction verticale non exemptée, laquelle devra faire l'objet d'une appréciation individuelle au regard de l'article 81.

3.2. Résultat de la nouvelle approche générale de la distribution et du service après-vente de véhicules automobiles

Les données disponibles montrent¹⁹ que le prix d'achat et le coût de réparation et d'entretien d'une voiture représentent chacun quelque 40% du coût total de la possession d'un véhicule²⁰. De ce fait, la concurrence sur les marchés de la distribution et sur ceux des services de réparation et d'entretien revêt une égale importance pour les consommateurs, et c'est pour cette raison que le règlement aborde les questions de concurrence relatives à ces deux marchés.

Le rapport d'évaluation adopté par la Commission le 15 novembre 2000 a conclu que le règlement 1475/95 ne réalisait pas certains de ses objectifs principaux²¹. Comme, de surcroît, l'application du règlement général d'exemption par catégorie vertical (règlement 2790/1999) ne permettrait pas de résoudre tous les problèmes recensés dans le rapport d'évaluation, le règlement 1400/2002 introduit une approche plus

¹⁶ Règlement 2790/1999 de la Commission; règlement (CE) n° 2658/2000 de la Commission du 29 novembre 2000 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords de spécialisation (JO L 304 du 5.12.2000 p. 3); règlement (CE) n° 2659/2000 de la Commission du 29 novembre 2000 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords de recherche et de développement (JO L 304 du 5.12.2000 p. 7).

¹⁷ Voir article 4 pour les restrictions caractérisées.

¹⁸ Voir article 5 pour les conditions spécifiques.

¹⁹ Andersen, « Study on the impact de possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned », p. 43, chapitre II.2.1.B; publié sur Internet : http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/.

²⁰ Les 20% restants étant affectés au financement, à l'assurance et aux frais divers.

²¹ Voir rapport de la Commission sur l'évaluation du règlement 1475/95.

stricte que le règlement 2790/1999, même s'il est d'inspiration aussi peu normative que celui-ci.

En ce qui concerne la **distribution des véhicules automobiles neufs**, le règlement s'articule autour des principes suivants :

- l'interdiction de la combinaison entre distribution sélective et de distribution exclusive autorisée par le règlement 1475/95. Pour bénéficier du nouveau règlement, les constructeurs doivent, lorsqu'ils nomment leurs distributeurs, opter pour la création d'un système de distribution sélective ou pour la création d'un système de distribution exclusive;
- le renforcement de la concurrence entre concessionnaires dans différents États membres (concurrence intramarque) et l'amélioration de l'intégration des marchés, notamment en n'accordant pas l'exemption aux accords de distribution qui restreignent les ventes passives, ni aux accords de distribution sélective qui restreignent les ventes actives, ni aux clauses (communément appelées "clauses de localisation") qui, dans les systèmes de distribution sélective, interdisent aux concessionnaires d'établir des points de vente supplémentaires en d'autres territoires du marché commun²²;
- la suppression de l'obligation pour une même entreprise de se charger à la fois de la vente et du service après-vente²³ en ne faisant pas bénéficier de l'exemption les accords qui n'autorisent pas les concessionnaires à sous-traiter les services d'entretien et de réparation à des réparateurs agréés qui appartiennent au réseau de réparateurs agréés de la marque considérée et qui, par conséquent, satisfont aux critères de qualité du constructeur²⁴;
- la promotion du multimarquisme en ne faisant pas bénéficier de l'exemption les restrictions imposées à la vente de véhicules automobiles de marques différentes par un même concessionnaire²⁵. Les fournisseurs peuvent cependant exiger du concessionnaire qu'il présente les véhicules de marques différentes dans des zones différentes à l'intérieur de la même salle d'exposition;
- le maintien de la "clause de disponibilité" en ne faisant pas bénéficier de l'exemption les accords qui limitent la capacité d'un concessionnaire de vendre des voitures ayant des caractéristiques différentes des modèles équivalents de la gamme visée par l'accord. Cela doit permettre au consommateur d'obtenir chez un concessionnaire d'un autre État membre

²² Après le 30 septembre 2005. Voir l'article 5, paragraphe 2, point b) et l'article 12, paragraphe 2. Avec une clause de localisation, le constructeur oblige le concessionnaire à n'opérer qu'en un certain lieu d'établissement, qui peut être une adresse, une ville ou un territoire.

²³ Ce que l'on appelle couramment le lien vente/après-vente.

²⁴ Article 4, paragraphe 1, point g).

²⁵ Article 5, paragraphe 1, points a) et c).

un véhicule possédant les caractéristiques en vigueur dans l'État membre d'origine du consommateur, permettant ainsi aux consommateurs britanniques et irlandais d'acheter en Europe continentale des voitures neuves à direction à droite²⁶;

- le soutien du recours par les consommateurs à des intermédiaires ou à des agents²⁷, car ceux-ci représentent pour eux un moyen important pour l'achat d'un véhicule dans une autre partie du marché commun;
- le renforcement de l'indépendance des concessionnaires par rapport aux constructeurs, en stimulant les ventes multimarques et en renforçant les critères minima de protection contractuelle (y compris le maintien des délais de préavis minimum prévus par le règlement 1475/95) et en leur permettant de réaliser la valeur qu'ils ont créée en les laissant libres de vendre leur entreprise à d'autres concessionnaires autorisés à vendre la même marque²⁸.

Au total, le règlement 1400/2002 établit un régime qui devrait stimuler le développement de modes de distribution novateurs et, par conséquent, renforcer la concurrence.

En ce qui concerne **la réparation et l'entretien de véhicules automobiles**, le règlement 1400/2002 s'inspire de la même approche plus stricte, tout en conservant certains éléments du règlement 1475/95 précédent, car le règlement 2790/1999 ne contient pas de dispositions suffisamment adaptées aux services de réparation et d'entretien des véhicules automobiles. Compte tenu de l'ampleur des moyens financiers que le consommateur consacre à la réparation et à l'entretien, il est important d'assurer qu'il aura le choix entre différentes solutions et que tous les opérateurs (concessionnaires, réparateurs agréés, réparateurs indépendants - ateliers de carrosserie inclus -, chaînes de réparation rapide et centres d'entretien) pourront proposer des services de qualité et, ce faisant, contribuer à la sécurité et à la fiabilité des véhicules.

Par conséquent, en ce qui concerne les services de réparation et d'entretien, le règlement 1400/2002 poursuit les objectifs suivants :

- permettre aux constructeurs de fixer des critères de sélection des réparateurs agréés, dès lors que ces critères n'empêchent pas l'exercice des droits que crée le règlement;
- assurer que si un fournisseur de véhicules automobiles neufs fixe des critères qualitatifs pour les réparateurs agréés de son réseau, tous les opérateurs qui satisfont à ces critères pourront adhérer au réseau. Cette démarche améliorera la concurrence entre réparateurs agréés en veillant à ce que les opérateurs

²⁶ Article 4, paragraphe 1, point f).

²⁷ Quatorzième considérant.

²⁸ Article 3, paragraphes 3 et 5.

possédant la compétence technique nécessaire puissent s'établir là où existe une opportunité commerciale;

- améliorer l'accès des réparateurs agréés aux pièces de rechange concurrentes des pièces vendues par le constructeur automobile;
- préserver et renforcer la situation concurrentielle des réparateurs indépendants; actuellement, ceux-ci assurent en moyenne environ 50% de toutes les réparations de véhicules automobiles²⁹. Le règlement améliore leur situation en renforçant leur possibilité d'accès aux pièces de rechange et aux informations techniques correspondant aux progrès techniques, surtout dans le domaine des systèmes électroniques et de diagnostic. En outre, le droit d'accès est étendu à la formation et à tous les types d'outils, puisque l'accès à ces quatre éléments est indispensable pour que l'opérateur soit en mesure d'assurer le service après-vente. Cet accès élargi a pour effet secondaire souhaitable et important d'encourager l'amélioration des compétences techniques des réparateurs indépendants au profit de la sécurité routière et des consommateurs en général.

En tenant compte de tous ces éléments, le règlement 1400/2002 renforce la concurrence sur les marchés de la distribution de véhicules automobiles neufs et de la fourniture du service après-vente.

²⁹ Étude Andersen, p. 254, annexe 8; Accenture, « Study on the Impact of Legislative Scenarios on Motor Vehicle Distribution », septembre 2001, commandée par l'ACEA, p. 11.

4. CONTENU DU REGLEMENT

Ce chapitre étudie le contenu de divers articles du règlement et vise à illustrer certaines dispositions qui peuvent nécessiter une interprétation. Il énumère et explique les différents articles en les illustrant, dans la mesure du possible, par des renvois aux considérants du règlement, ainsi que par des exemples et des réponses aux questions que peuvent se poser les juristes, et les fournisseurs de véhicules automobiles ou de pièces de rechange qui organisent un réseau de distribution. Ce chapitre renvoie en outre à des communications de la Commission qui donnent un éclairage conceptuel sur des questions d'application.

4.1. Définitions employées dans le règlement (article 1^{er})

L'article 1^{er} contient une liste de définitions qui précisent le sens à donner à certains termes ou expressions employés dans les autres articles du règlement. Le cas échéant, la définition exacte est donnée ci-après avec le texte de l'article ou des articles dans lesquels ces termes ou expressions sont employés.

4.2. Champ d'application du règlement (article 2)

Article 2

Champ d'application

1. Conformément à l'article 81, paragraphe 3, du traité et sous réserve des dispositions du présent règlement, l'article 81, paragraphe 1, est déclaré inapplicable aux accords verticaux lorsqu'ils concernent les conditions dans lesquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre des véhicules automobiles neufs, des pièces de rechange pour véhicules automobiles ou des services de réparation et d'entretien de véhicules automobiles.

Le premier alinéa s'applique dans la mesure où ces accords verticaux contiennent des restrictions verticales.

L'exemption prononcée par le présent paragraphe est dénommée, aux fins du présent règlement, "l'exemption".

[...]

4.2.1. Produits et services relevant du règlement

Article premier

Définitions

1. Aux fins du présent règlement, on entend par:
 - [...]
 - (n) "véhicule automobile": un véhicule autopropulsé à trois roues ou plus destiné à être utilisé sur la voie publique;
 - [...]
 - (s) "pièces de rechange": des biens qui sont destinés à être montés dans ou sur un véhicule automobile pour remplacer des composants de ce véhicule, y compris des biens tels que les lubrifiants qui sont nécessaires à l'utilisation d'un véhicule automobile, à l'exception de l'essence;
 - [...]

Question 1 : Où se situe la ligne de partage entre le nouveau règlement 1400/2002 et le règlement 2790/1999 sur les accords verticaux ?

L'article 2, paragraphe 5, du règlement 2790/1999 sur les accords verticaux dispose qu'il ne s'applique pas aux accords verticaux faisant l'objet d'un autre règlement d'exemption par catégorie. Par voie de conséquence, le règlement 2790/1999 ne s'applique pas aux accords verticaux concernant les véhicules automobiles neufs, les services de réparation et d'entretien de véhicules automobiles et les pièces de rechange pour véhicules automobiles, selon la définition qu'en donne le règlement. Ne relève pas du règlement 2790/1999 l'accord qui entre dans le champ d'application du règlement 1400/2002³⁰, mais dont les dispositions ne remplissent pas d'autres conditions prévues par celui-ci³¹.

Question 2 : Le règlement s'applique-t-il à tous les accords concernant des véhicules et des pièces de rechange ?

Non. Le règlement ne s'applique pas, entre autres, aux véhicules qui ne sont pas des véhicules automobiles³², aux véhicules automobiles qui ne sont pas neufs³³, aux prêts

³⁰ Voir l'article 2, Champ d'application.

³¹ Par exemple, les articles 3, 4 ou 5.

³² La définition des véhicules automobiles est la même que dans le règlement 1475/95. Certains véhicules ne répondent pas à cette définition parce qu'ils ne sont pas autopropulsés, comme les chariots hippomobiles, parce qu'ils ont moins de trois roues, comme les motocyclettes, ou parce qu'ils ne sont pas destinés à être utilisés sur la voie publique, même s'ils peuvent y circuler occasionnellement comme les tracteurs ou les engins de travaux publics.

³³ Par exemple, le marché des voitures d'occasion.

bancaires destinés à financer l'achat d'un véhicule par un utilisateur final et aux produits qui ne sont pas des pièces de rechange selon la définition qu'en donne le règlement³⁴.

De nombreux produits de remplacement sont propres aux véhicules automobiles tels que définis par le règlement et, de ce fait, répondent clairement à la définition des pièces de rechange figurant à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point s). Toutefois, certains produits, comme les lubrifiants, la peinture et les articles généraux tels que les vis, écrous, ou boulons peuvent être à double usage, voire à usages multiples. S'ils peuvent être montés sur un véhicule automobile pour remplacer des composants de celui-ci, ils peuvent cependant être aussi utilisés sur des types de véhicules qui ne sont pas couverts par le règlement, par exemple les motocyclettes ou tracteurs, ou dans des contextes encore plus variés. C'est pourquoi ces produits ne doivent être considérés comme des pièces de rechange au sens de l'article 1^{er}, paragraphe 1, point s) et, par voie de conséquence, les accords verticaux pour leur distribution ne peuvent entrer dans le champ d'application du règlement, que lorsqu'il est possible de prévoir avec suffisamment de certitude que ces produits sont destinés à être montés sur un véhicule automobile. Concrètement, ce cas se présente lorsque l'activité de l'acheteur se situe dans le secteur de la réparation de véhicules automobiles ou de l'approvisionnement de ce secteur.

Cela écarterait du champ d'application du règlement, à un stade donné du commerce, les accords verticaux par lesquels les grossistes achètent ces produits pour les distribuer ensuite à un large éventail de clients et, à un tout autre stade du commerce, les accords concernant des produits destinés à la vente directe aux utilisateurs finals. Dans ces deux cas, en effet, les circonstances de l'utilisation finale ne sont absolument pas certaines. À titre d'exemple, l'accord vertical entre un fabricant de vis et un magasin de bricolage n'entre pas dans le champ d'application du règlement, même si le fabricant fournit les mêmes vis à un constructeur automobile ou aux garagistes. Il en va de même pour l'accord conclu par exemple avec un distributeur de peinture ou de lubrifiants, sauf si son type d'activité permet de prévoir avec suffisamment de certitude que ces produits seront utilisés sur un véhicule automobile qui relève du règlement. Cette certitude suffisante n'existe pas pour la vente au détail de peinture ou de lubrifiants aux stations-service, aux grandes surfaces ou aux magasins de bricolage. Lorsque des accords verticaux portent sur des véhicules, des produits ou des services qui ne relèvent pas du règlement 1400/2002, ils entrent, en principe, dans le champ d'application du règlement 2790/1999.

³⁴ Notamment parce qu'ils ne sont pas indispensables à l'utilisation d'un véhicule automobile, même s'ils peuvent être montés sur celui-ci; c'est le cas, par exemple, des accessoires comme les lecteurs de bandes magnétiques, les lecteurs de CD et des autres éléments que les usages de la profession désignent comme accessoires (voir explication au chapitre 7 ci-après).

4.2.2. Catégories d'accords relevant du règlement

Article premier

Définitions

1. Aux fins du présent règlement, on entend par:
[...]
(c) "accords verticaux": les accords ou les pratiques concertées entre deux ou plusieurs entreprises dont chacune agit, aux fins de l'accord, à un niveau différent de la chaîne de production ou de distribution;
[...].

Article 2

Champ d'application

[...]

2. L'exemption s'applique également aux catégories suivantes d'accords verticaux:
 - (a) accords verticaux conclus entre une association d'entreprises et ses membres, ou entre une telle association et ses fournisseurs, pour autant que tous ses membres soient des distributeurs de véhicules automobiles ou de pièces de rechange pour véhicules automobiles ou des réparateurs et sous réserve qu'aucun membre de cette association, conjointement avec ses entreprises liées, ne réalise un chiffre d'affaires annuel total qui dépasse 50 millions d'euros; les accords verticaux conclus par ces associations sont couverts par le présent règlement sans préjudice de l'application de l'article 81 aux accords horizontaux conclus entre les membres de l'association ou aux décisions adoptées par l'association;
 - (b) accords verticaux contenant des dispositions concernant la cession à l'acheteur ou l'utilisation par l'acheteur de droits de propriété intellectuelle, à condition que ces dispositions ne constituent pas l'objet principal de tels accords et qu'elles soient directement liées à l'utilisation, à la vente ou à la revente de biens ou de services par l'acheteur ou ses clients. L'exemption s'applique sous réserve que ces dispositions ne comportent pas de restrictions de concurrence visant les biens ou les services contractuels, ayant un objet ou un effet identique à celui de restrictions verticales non exemptées en vertu du présent règlement.
3. L'exemption ne s'applique pas aux accords verticaux conclus entre entreprises concurrentes.
Toutefois, l'exemption s'applique lorsque des entreprises concurrentes concluent un accord vertical non réciproque et que:
 - (a) le chiffre d'affaires annuel total de l'acheteur ne dépasse pas 100 millions d'euros ou que
 - (b) le fournisseur est un producteur et un distributeur de biens alors que l'acheteur est un distributeur qui ne fabrique pas des biens concurrents des biens contractuels ou que
 - (c) le fournisseur est un prestataire de services à plusieurs niveaux du commerce alors que l'acheteur ne fournit pas de services concurrents au niveau du commerce où il achète les services contractuels

Question 3 : Quels sont les types d'accords verticaux auxquels s'applique le règlement ?

Le règlement s'applique aux accords verticaux conclus dans le secteur automobile à tous les stades du commerce, de la fourniture première d'un véhicule automobile neuf par son constructeur jusqu'à la revente définitive aux consommateurs finals, et de la première fourniture de pièces de rechange par leur fabricant jusqu'à la prestation de services de réparation et d'entretien aux utilisateurs finals. Le règlement s'applique notamment aux accords verticaux conclus entre :

- un constructeur de véhicules automobiles ou sa filiale et des importateurs ou grossistes indépendants qui ne sont pas des filiales de ce constructeur et auxquels peuvent être confiés l'approvisionnement et la gestion du réseau de distribution et de réparation de ce dernier dans un ou plusieurs États membres, même si le constructeur a constitué des filiales d'importation et de vente en gros dans ces États membres ou dans d'autres³⁵;
- un constructeur de véhicules automobiles ou sa filiale et des membres de son réseau de distributeurs et réparateurs agréés pris individuellement, y compris la concession de licences pour les droits de propriété intellectuelle détenus par le constructeur³⁶;
- un constructeur de véhicules automobiles, un distributeur principal et un distributeur secondaire ou un agent, dans les réseaux de distribution à deux ou trois niveaux³⁷. Ces accords sont couverts, indépendamment du fait que les distributeurs secondaires puissent être choisis par le constructeur automobile et liés contractuellement à celui-ci ou que les distributeurs principaux choisissent les distributeurs secondaires et passent contrat avec eux sur la base de critères fixés par le constructeur³⁸;
- un constructeur de véhicules automobiles ou un équipementier et une association de concessionnaires ou de réparateurs agréés ou indépendants qui effectuent des achats groupés de véhicules automobiles ou de pièces de rechange, si aucun des membres de l'association ne réalise un chiffre d'affaires annuel total supérieur à 50 millions d'euros³⁹;
- un fournisseur de pièces de rechange et les membres individuels d'un réseau de réparateurs indépendants ou agréés qui utilisent ces pièces pour la réparation et l'entretien.

Le champ d'application du nouveau règlement est donc plus large que celui du règlement 1475/95, puisqu'il englobe les accords conclus par exemple avec des importateurs ou des grossistes en véhicules automobiles qui n'assurent pas le service après-vente, avec des réparateurs qui ne vendent pas de voitures et avec des fournisseurs qui vendent des pièces de rechange à des réparateurs.

³⁵ Article 2, paragraphe 3, points a) et b).

³⁶ Article 2, paragraphe 2, point b); par exemple, l'utilisation de la marque apposée dans la salle d'exposition où des véhicules sont vendus ou la divulgation d'un savoir-faire pour la prestation des services de réparation d'une marque donnée.

³⁷ Troisième considérant.

³⁸ Le règlement n'interdit pas l'utilisation de systèmes de distribution à trois niveaux. Le choix du mode d'organisation des systèmes revient au constructeur ou au fournisseur dont les véhicules automobiles et les pièces de rechange sont fournis par l'intermédiaire du réseau. En application de l'article 3, paragraphe 6, du règlement 1475/95, les accords de distribution conclus par un concessionnaire avec d'autres entreprises étaient également subordonnés à l'autorisation du fournisseur.

³⁹ Article 2, paragraphe 2, point a).

Question 4 : Les accords verticaux entrent-ils dans le champ d'application du règlement si le fournisseur vend aussi des véhicules automobiles directement aux consommateurs finals, en concurrence avec son réseau de distribution ?

D'une manière générale, le règlement ne s'applique pas aux accords verticaux conclus entre entreprises concurrentes. Cependant, certains accords verticaux entre concurrents tombent dans le champ du règlement. En particulier, l'article 2, paragraphe 3, étend le champ d'application du règlement aux cas de distribution duale, afin de couvrir les différents accords verticaux qu'un constructeur automobile vendant directement aux utilisateurs finals peut conclure avec des membres individuels de son ou de ses réseaux de distributeurs agréés. Le règlement ne prévoit aucune exigence particulière visant la coexistence de points de vente détenus par le constructeur et de points de vente détenus et exploités par des distributeurs agréés.

Question 5 : Les contrats d'agence entrent-ils dans le champ d'application du règlement ?

Les contrats d'agence sont courants dans le secteur automobile. Aux fins du droit communautaire de la concurrence, la Commission établit une distinction entre “vrais” et “faux” contrats d'agence, suivant les critères fixés dans ses lignes directrices sur les restrictions verticales, quelles que soient les catégories dans lesquelles ils entrent en vertu du droit civil national⁴⁰. Les vrais contrats d'agence, c'est-à-dire ceux où l'agent ne supporte pas de risque financier et commercial ou n'en supporte qu'une partie négligeable pour ce qui est des contrats qu'il conclut ou négocie pour le compte de son commettant et pour ce qui est des investissements spécifiques au marché considéré pour ce domaine d'activité, ne sont pas interdits en vertu de l'article 81, paragraphe 1, et n'entrent dans le champ d'application du règlement. En revanche, les contrats qui ne sont pas des vrais contrats d'agence entrent dans le champ d'application du règlement⁴¹.

Question 6 : Quelles sont les conditions que les accords doivent remplir, en général, pour être conformes au règlement et quelles sont les conséquences de cette conformité ?

Pour que le règlement s'applique aux accords entrant dans son champ d'application, les conditions générales énoncées à l'article 3 doivent être remplies et les clauses ou dispositions stipulées entre les parties ne doivent pas constituer directement ou indirectement des restrictions caractérisées telles qu'elles sont énoncées à l'article 4. Les obligations spécifiques qui ne remplissent pas les conditions énumérées à l'article 5 ne bénéficient pas de l'exemption, mais il se peut que le droit national des contrats permette de les séparer du reste de l'accord, cette partie restante bénéficiant alors de l'exemption par catégorie. Ne bénéficie pas de l'exemption au titre du règlement le recours à des pressions, à des mesures incitatives ou dissuasives d'ordre financier, à des baux de locaux

⁴⁰ Lignes directrices sur les restrictions verticales, Section II.2 Contrats d'agence, points 12 à 20.

⁴¹ Ces contrats qui ne sont pas de vrais contrats d'agence peuvent relever de l'article 81, paragraphe 1, et relevaient également du règlement 1475/95; voir aussi décision de la Commission du 10.10.2001 – DaimlerChrysler - (affaire COMP/36.264 – Mercedes-Benz), JO L 257 du 25.9.2002, p. 1.

commerciaux ou à d'autres mesures⁴² qui restreignent ou tentent de restreindre la liberté d'un distributeur ou d'un réparateur d'adopter les types de comportement favorisant la concurrence que les articles 4 et 5 encouragent, ou qui portent atteinte aux droits énoncés à l'article 3. Toutes les autres restrictions ou dispositions d'accords qui remplissent ces conditions peuvent bénéficier de l'exemption par catégorie, puisque l'article 2 rend inapplicable à ce genre d'accords l'interdiction énoncée à l'article 81, paragraphe 1.

Le règlement dispense les parties de démontrer que, dans le contexte économique et juridique qui leur est propre, leurs accords remplissent les conditions de l'article 81, paragraphe 3. Le règlement, qui est juridiquement obligatoire et directement applicable dans tous les États membres, assure que dans toute l'Union européenne ces accords ne peuvent être considérés comme nuls de plein droit au regard de l'article 81, paragraphe 2. Conformément au principe de primauté du droit communautaire, aucune mesure prise par des autorités ou des juridictions nationales en application du droit national de la concurrence ne doit porter atteinte à l'application uniforme du règlement dans tout le marché commun.

4.3. Conditions générales d'application (article 3)

L'article 3 du règlement énonce cinq conditions générales que les accords doivent remplir pour que l'exemption par catégorie s'applique. La première de ces conditions limite l'application de l'exemption aux situations où certains seuils de part de marché ne sont pas dépassés et au-dessous desquels on peut présumer avec certitude que les conditions de l'article 81, paragraphe 3, seront généralement remplies. Les autres conditions exigent que l'accord prévoie plusieurs dispositions qui favorisent la stabilité contractuelle, permettant ainsi aux distributeurs ou aux réparateurs de pratiquer une concurrence vigoureuse et de répercuter sur les utilisateurs finals les avantages d'une meilleure distribution.

⁴² Par exemple, si le constructeur est actionnaire minoritaire de l'un de ses concessionnaires et décide avec les autres actionnaires que ce concessionnaire va cesser le multimarquisme ou ne pas ouvrir d'autres points de vente ou de livraison après le 30 septembre 2005, ce cas de figure sera considéré comme un accord vertical déguisé relevant de la définition donnée à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point c), et ne bénéficiera pas de l'exemption en vertu de l'article 5, paragraphe 1, point a) ou de l'article 5, paragraphe 2, point b).

4.3.1. *Seuils de part de marché*

Article 3

Conditions générales

1. Sous réserve des paragraphes 2, 3, 4, 5, 6 et 7, l'exemption s'applique à condition que la part de marché détenue par le fournisseur ne dépasse pas 30 % du marché en cause sur lequel il vend les véhicules automobiles neufs, les pièces de rechange pour véhicules automobiles ou les services de réparation et d'entretien.
Toutefois, le seuil de part de marché pour l'application de l'exemption est de 40 % pour les accords établissant des systèmes de distribution sélective quantitative pour la vente de véhicules automobiles neufs.
Ces seuils ne s'appliquent pas aux accords instituant des systèmes de distribution sélective qualitative.
2. Dans le cas d'accords verticaux contenant des obligations de fourniture exclusive, l'exemption s'applique à condition que la part de marché détenue par l'acheteur ne dépasse pas 30 % du marché en cause sur lequel il achète les biens ou les services contractuels.
[...]

Article premier

Définitions

1. Aux fins du présent règlement, on entend par:
[...]
 - (e) "obligation de fourniture exclusive": toute obligation directe ou indirecte contraignant le fournisseur à ne vendre les biens ou les services contractuels qu'à un acheteur dans le marché commun en vue d'un usage déterminé ou de la revente;
 - (f) "système de distribution sélective": un système de distribution dans lequel le fournisseur s'engage à ne vendre les biens ou les services contractuels, directement ou indirectement, qu'à des distributeurs ou des réparateurs sélectionnés sur la base de critères définis, et dans lequel ces distributeurs ou réparateurs s'engagent à ne pas vendre ces biens ou ces services à des distributeurs non agréés ou à des réparateurs indépendants, sans préjudice de la faculté de vendre des pièces de rechange à des réparateurs indépendants ou de l'obligation de fournir aux opérateurs indépendants l'ensemble des informations techniques, des systèmes de diagnostic, des outils et de la formation nécessaires pour la réparation et l'entretien des véhicules automobiles ou pour la mise en œuvre des mesures de protection de l'environnement;
 - (g) "système de distribution sélective quantitative": un système de distribution sélective dans lequel le fournisseur applique, pour sélectionner les distributeurs et les réparateurs, des critères qui limitent directement le nombre de ceux-ci;
 - (h) "système de distribution sélective qualitative": un système de distribution sélective dans lequel le fournisseur applique, pour sélectionner les distributeurs ou les réparateurs, des critères purement qualitatifs, requis par la nature des biens ou des services contractuels, établis uniformément pour tous les distributeurs ou réparateurs souhaitant adhérer au système de distribution, et appliqués d'une manière non discriminatoire et ne limitant pas directement le nombre de distributeurs ou de réparateurs.
[...]

Comme avec le règlement 2790/1999, l'application du nouveau règlement exige, en principe, la définition du ou des marchés de produits en cause et du ou des marchés géographiques en cause qui sont affectés par les accords verticaux (ci-après : le "marché

en cause”). Hormis les cas de distribution sélective qualitative⁴³, les accords verticaux ne peuvent bénéficier de l'exemption par catégorie que si certains seuils de part de marché ne sont pas dépassés. En général, le seuil est de 30%, mais il est de 40% pour les accords de distribution sélective quantitative concernant la vente de véhicules automobiles neufs. Par conséquent, l'application du règlement aux accords de distribution autres que ceux qui portent sur la distribution sélective qualitative implique d'abord la définition du ou des marchés en cause affectés par les accords, puis le calcul des parts de marché.

Pour calculer sa part de marché, l'entreprise doit prendre en compte ses entreprises liées⁴⁴. Si une entreprise ou ses entreprises liées fournissent des véhicules de marques différentes qui appartiennent au même marché de produits, l'entreprise doit toutes les prendre en compte lorsqu'elle calcule sa part de marché. Si cette part dépasse le seuil, le règlement ne couvre aucun des accords de distribution, même si, individuellement, aucune de ces marques ne dépasse les seuils. De même, si un même accord est utilisé dans des zones géographiques différentes pour la distribution de véhicules automobiles ou de pièces de rechange ou la prestation de services de réparation et d'entretien relevant de marchés en cause différents et que les seuils soient dépassés pour certains d'entre eux, le règlement ne s'applique aux accords que sur les marchés en cause pour lesquels les seuils ne sont pas dépassés.

Les lignes directrices sur les restrictions verticales indiquent la politique que la Commission applique dans de tels cas⁴⁵. Le chapitre 6 aborde d'autres questions relatives à la définition du marché et au calcul des parts de marché.

Question 7 : Des accords conclus dans le secteur automobile peuvent-ils être couverts par la communication "de minimis"⁴⁶ ?

Oui. Alors que le nouveau règlement prévoit une exemption de l'interdiction énoncée à l'article 81, paragraphe 1, parce que les effets positifs de l'accord l'emportent sur ses effets négatifs, la communication "de minimis" quantifie au moyen de seuils de part de marché plus bas, ce qui ne constitue pas, aux yeux de la Commission, une restriction sensible du jeu de la concurrence et qui, par voie de conséquence, n'est pas interdit par l'article 81, paragraphe 1. D'une manière générale, la Commission considère que l'accord vertical conclu entre des entreprises non concurrentes ne restreint pas sensiblement la concurrence si la part du marché en cause détenue par chacune des parties ne dépasse pas 15%, sauf si l'accord contient une restriction caractérisée⁴⁷. Cela vaut également pour les accords

⁴³ Voir la définition à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point h).

⁴⁴ Voir la définition des entreprises liées à l'article 1^{er}, paragraphe 2, et à la section 6.2. ci-après.

⁴⁵ Lignes directrices sur les restrictions verticales, points 62 et 68-69. Plus généralement, pour l'analyse de cas individuels, se reporter aux points 100 à 229, et notamment aux points 184 à 198 relatifs à la distribution sélective.

⁴⁶ 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.

⁴⁷ En général, les restrictions ayant des effets anticoncurrentiels graves, c'est-à-dire celles qui sont énumérées à l'article 4 du règlement (restrictions caractérisées) restreignent sensiblement le jeu de la concurrence, même en présence des parts de marché peu élevées; voir le douzième considérant.

verticaux entre concurrents, comme dans les cas de distribution duale⁴⁸, lorsque leur part de marché cumulée ne dépasse pas 10%. Lorsque l'accès au marché est fermé par l'existence de réseaux parallèles d'accords verticaux similaires par plusieurs entreprises, le seuil de minimis est fixé à 5%. À titre d'exemple, un effet cumulatif peut se produire lorsque plus de 30% de véhicules automobiles en concurrence sont commercialisés par des systèmes de distribution sélective dont les critères interdisent l'accès au marché à des catégories de distributeurs qui sont tout à fait capables de vendre les véhicules en question⁴⁹. Des effets cumulatifs apparaissent également si des obligations de non-concurrence imposées à des distributeurs ou à des réparateurs interdisent à certains fournisseurs l'accès au marché. Ces seuils "de minimis" sont importants par rapport aux conditions énoncées dans les articles 3 et 5 du règlement. Ces conditions ne s'appliquent pas aux accords qui se situent au-dessous des seuils "de minimis".

En pratique, compte tenu de l'information disponible, il y a de fortes chances que les seuils de part de marché "de minimis" soient dépassés dans le cas des accords conclus par un constructeur automobile et son réseau de réparateurs agréés pour la fourniture de pièces de rechange et les services de réparation et d'entretien propres à la marque⁵⁰.

⁴⁸ L'article 1^{er}, paragraphe 1, point a), du règlement définit les entreprises concurrentes comme "des fournisseurs réels ou potentiels sur le même marché de produits", quel que soit le lieu où ils fournissent les produits. Il résulte de cette définition que les fournisseurs qui vendent également des véhicules ou fournissent des services aux utilisateurs finals sont considérés comme des concurrents de leur réseau de distribution ou de réparation qui vend les mêmes véhicules ou fournit les mêmes services.

⁴⁹ Article 1^{er}, paragraphe 1, points f), g) et h). Voir aussi le rapport de la Commission sur l'évaluation du règlement 1475/95, points 20 et 82, et les lignes directrices sur les restrictions verticales, points 82 et 104 à 114.

⁵⁰ Voir chapitre 6 ci-après sur la définition des marchés.

4.3.2. Conditions générales relatives aux dispositions spécifiques qui doivent figurer dans les accords

Article 3

Conditions générales

[...]

3. L'exemption s'applique à condition que l'accord vertical conclu avec un distributeur ou un réparateur prévoie que le fournisseur accepte la cession des droits et des obligations découlant de l'accord vertical à un autre distributeur ou réparateur à l'intérieur du système de distribution et choisi par l'ancien distributeur ou réparateur.
4. L'exemption s'applique à condition que l'accord vertical conclu avec un distributeur ou un réparateur prévoie qu'un fournisseur qui souhaite notifier la résiliation d'un accord soit tenu de le faire par écrit en spécifiant les raisons objectives et transparentes de la décision de résiliation, afin d'éviter qu'un fournisseur ne résilie un accord vertical avec un distributeur ou un réparateur à cause de pratiques qui ne peuvent faire l'objet de restrictions dans le cadre du présent règlement.
5. L'exemption s'applique à condition que l'accord vertical conclu par le fournisseur de véhicules automobiles neufs avec un distributeur ou un réparateur agréé prévoie:
 - (a) que l'accord est conclu pour une durée d'au moins cinq ans; dans ce cas, chaque partie doit s'engager à notifier à l'autre partie au moins six mois à l'avance son intention de ne pas renouveler l'accord;
 - (b) ou que l'accord est à durée indéterminée; dans ce cas, le délai de résiliation ordinaire de l'accord doit être d'au moins deux ans pour les deux parties; ce délai est réduit à un an au moins lorsque:
 - (i) le fournisseur est tenu de verser une indemnité appropriée en vertu de la loi ou d'une convention particulière s'il est mis fin à l'accord, ou que
 - (ii) le fournisseur résilie l'accord en raison de la nécessité de réorganiser l'ensemble ou une partie substantielle du réseau.
6. L'exemption s'applique à condition que l'accord vertical prévoie le droit pour chacune des parties de recourir à un expert indépendant ou à un arbitre en cas de litige relatif au respect de leurs obligations contractuelles. Ces litiges peuvent notamment concerner:
 - (a) des obligations de fourniture;
 - (b) l'établissement ou la réalisation d'objectifs de vente;
 - (c) le respect des obligations en matière de stocks;
 - (d) le respect d'une obligation de fournir ou d'utiliser des véhicules de démonstration;
 - (e) les conditions régissant la vente de différentes marques;
 - (f) la question de savoir si l'interdiction d'exercer ses activités à partir d'un lieu d'établissement non agréé limite la capacité du distributeur de véhicules automobiles autres que les voitures particulières ou les véhicules utilitaires légers d'étendre ses activités;
 - (g) la question de savoir si la résiliation d'un contrat est justifiée par les raisons données dans le préavis.

Le droit visé à la première phrase est sans préjudice du droit, pour chaque partie, de saisir une juridiction nationale.

[...]

Les quatre autres conditions générales de l'article 3 du règlement visent à préserver un cadre contractuel relativement stable, dans lequel les vendeurs de véhicules neufs ou les

prestataires de services de réparation peuvent se livrer une concurrence vigoureuse. Le règlement exige que soit prévu le droit du concessionnaire ou du réparateur agréé de céder son entreprise et tous les droits et obligations qui y sont attachés, à un autre membre du réseau de la marque⁵¹, l'obligation de préciser les motifs de la résiliation d'un accord⁵², le droit de recourir à un arbitre en cas de litige relatif à l'accord⁵³, ainsi qu'une durée minimale pour les accords à durée déterminée et un délai de préavis en cas de non-reconduction ou de résiliation de l'accord⁵⁴. L'obligation de fournir les motifs de la résiliation de l'accord et la possibilité de céder les droits et obligations n'étaient pas prévues par le règlement 1475/95.

Question 8 : Un accord qui ne remplit pas les conditions générales du règlement en matière de protection contractuelle peut-il bénéficier d'une exemption individuelle ?

Si un accord vertical conclu dans ce secteur automobile tombe sous le coup de l'article 81, paragraphe 1⁵⁵, et que le règlement ne s'applique pas, le seul moyen pour les parties d'éviter que l'accord ne soit nul et non avenu en application de l'article 81, paragraphe 2, consiste à satisfaire aux conditions prévues pour l'exemption individuelle en application de l'article 81, paragraphe 3. Lorsque le règlement ne s'applique pas, c'est l'ensemble des clauses restrictives de l'accord qui doit être pris en compte pour l'application de l'article 81.

L'introduction des conditions générales relatives à la protection contractuelle fait partie des règles spécifiques plus strictes que la Commission a élaborées pour le secteur automobile par rapport à d'autres secteurs économiques. Il ressort de l'expérience de la Commission qu'un cadre contractuel stable permet de répercuter les avantages de la distribution et les réductions de coûts sur le consommateur⁵⁶. C'est pourquoi la partie qui demande une exemption individuelle doit démontrer, dans son cas particulier, comment l'absence de clauses de protection contractuelle dans ses accords verticaux permet, ou n'empêche pas, d'obtenir les effets positifs visés à l'article 81, paragraphe 3.

Question 9 : Pour pouvoir bénéficier de l'exemption par catégorie, les accords verticaux relevant du règlement doivent-ils tous remplir la totalité des conditions relatives aux dispositions contractuelles ?

Le droit des parties, prévu à l'article 3, paragraphe 6, de recourir à un expert indépendant ou à un arbitre en cas de litige relatif au respect de leurs obligations contractuelles s'applique à tous les accords verticaux entrant dans champ d'application du règlement. Les conditions relatives à la protection contractuelle énoncées à l'article 3, paragraphes 3 et 4,

⁵¹ Article 3, paragraphe 3.

⁵² Article 3, paragraphe 4.

⁵³ Article 3, paragraphe 6.

⁵⁴ Article 3, paragraphe 5.

⁵⁵ Voir plus haut question 7.

⁵⁶ Premier et quatrième considérants.

s'appliquent aux accords restrictifs conclus avec des distributeurs ou des réparateurs. La condition générale relative à la durée minimale des accords et au délai de préavis qui est énoncée à l'article 3, paragraphe 5, ne s'applique qu'aux accords entre les fournisseurs de véhicules automobiles neufs et leurs distributeurs ou réparateurs agréés.

Question 10 : Un fournisseur peut-il restreindre la cession de droits et obligations à un autre membre de son réseau si ce membre ne poursuit pas le même type d'activité que celui qui cède son entreprise ?

Oui. Le règlement encourage la concurrence et l'intégration du marché en facilitant le rachat d'entreprises par des acquéreurs appartenant au réseau de distribution ou de réparation⁵⁷. Étant donné que ces acquéreurs potentiels répondent aux critères que le fournisseur a établis ailleurs, ils sont présumés répondre également à ces critères en ce qui concerne les activités du membre du réseau qui cède son entreprise. À titre d'exemple, des différences de critères de sélection ou de vente entre les membres du réseau qui poursuivent le même type d'activité, même dans d'autres États membres, ne peuvent être invoquées pour empêcher la cession de droits et obligations. En revanche, cette présomption ne joue pas si les activités de l'acquéreur et du vendeur, comme la vente et la réparation de véhicules automobiles neufs, sont totalement différentes. C'est pourquoi le règlement n'interdit pas aux fournisseurs d'empêcher les cessions dans ce genre de cas.

⁵⁷ Article 3, paragraphe 3. Voir le dixième considérant relatif aux cessions à toute "entreprise du même type [...] à l'intérieur du système de distribution".

4.4. Restrictions caractérisées (article 4)

Article 4

Restrictions caractérisées

(Restrictions caractérisées concernant la vente de véhicules automobiles neufs, de services de réparation et d'entretien ou de pièces de rechange)

1. L'exemption ne s'applique pas aux accords verticaux qui, directement ou indirectement, isolément ou cumulés avec d'autres facteurs sous le contrôle des parties, ont pour objet:
 - (a) la restriction de la capacité du distributeur ou du réparateur de déterminer son prix de vente, sans préjudice de la possibilité pour le fournisseur d'imposer un prix de vente maximal ou de recommander un prix de vente, à condition que ces derniers n'équivalent pas à un prix de vente fixe ou minimal sous l'effet de pressions exercées par l'une des parties ou de mesures d'incitation prises par elle;
 - (b) la restriction du territoire sur lequel, ou de la clientèle à laquelle, le distributeur ou le réparateur peut vendre les biens ou les services contractuels; l'exemption est néanmoins applicable à:
 - (i) la restriction des ventes actives sur un territoire exclusif ou à une clientèle exclusive réservés au fournisseur ou concédés par le fournisseur à un autre distributeur ou réparateur, lorsqu'une telle restriction ne limite pas les ventes par les clients du distributeur ou du réparateur;
 - (ii) la restriction des ventes aux utilisateurs finals par un distributeur qui exerce en tant que grossiste sur le marché;
 - (iii) la restriction des ventes, par les membres d'un système de distribution sélective, de véhicules automobiles neufs et de pièces de rechange à des distributeurs non agréés sur les marchés où la distribution sélective est pratiquée, sous réserve des dispositions du point i);
 - (iv) la restriction de la capacité de l'acheteur de vendre des composants destinés à l'incorporation à des clients qui pourraient utiliser ces composants pour la fabrication de biens similaires à ceux produits par le fournisseur des composants;
 - (c) la restriction des livraisons croisées entre les distributeurs ou les réparateurs à l'intérieur d'un système de distribution sélective, notamment entre les distributeurs ou les réparateurs agissant à des niveaux différents sur le marché;
 - (d) la restriction des ventes actives ou passives de voitures particulières ou véhicules utilitaires légers neufs, de pièces de rechange pour tous les véhicules automobiles ou de services de réparation et d'entretien pour tous les véhicules automobiles à des utilisateurs finals par les membres d'un système de distribution sélective qui exercent leurs activités au niveau du commerce de détail sur les marchés où la distribution sélective est pratiquée. L'exemption est applicable, sous réserve cependant des dispositions de l'article 5, paragraphe 2, point b), aux 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;
 - (e) la restriction des ventes actives ou passives de véhicules automobiles neufs autres que les voitures particulières ou les véhicules utilitaires légers à des utilisateurs finals par les membres d'un système de distribution sélective agissant au niveau du commerce de détail sur des marchés où la distribution sélective est pratiquée, sans préjudice de la faculté du fournisseur d'interdire à un membre de ce système d'exercer ses activités à partir d'un lieu d'établissement non agréé;
- (Restrictions caractérisées limitées à la vente de véhicules automobiles neufs)*
- (f) la restriction de la capacité du distributeur de vendre un véhicule automobile neuf correspondant à un modèle de la gamme visée par l'accord;
 - (g) la restriction de la capacité du distributeur de sous-traiter la fourniture de services de

réparation et d'entretien à des réparateurs agréés, sans préjudice de la capacité du fournisseur d'exiger du distributeur qu'il communique aux utilisateurs finals, avant la conclusion de tout contrat d'achat, le nom et l'adresse du ou des réparateurs agréés en question et, si certains de ces réparateurs agréés ne se trouvent pas à proximité du point de vente, qu'il indique aussi aux utilisateurs finals à quelle distance du point de vente se situent le ou les ateliers de réparation en question; toutefois, de telles obligations peuvent seulement être imposées à condition que des obligations similaires soient imposées aux distributeurs dont l'atelier de réparation ne se trouve pas sur le même site que leur point de vente;

(Restrictions caractérisées limitées à la vente de services de réparation et d'entretien et de pièces de rechange)

- (h) la restriction de la capacité du réparateur agréé de limiter ses activités à la fourniture de services de réparation et d'entretien et à la distribution de pièces de rechange;
 - (i) la restriction de la vente de pièces de rechange pour véhicules automobiles par les membres d'un système de distribution sélective à des réparateurs indépendants qui utilisent ces pièces pour la réparation et l'entretien d'un véhicule automobile;
 - (j) la restriction convenue entre un fournisseur de pièces de rechange d'origine ou de pièces de qualité équivalente, d'outils destinés aux réparations, d'équipements de diagnostic ou d'autres équipements, d'une part, et un constructeur automobile, d'autre part, qui limite la capacité du fournisseur de vendre de tels produits ou services à des distributeurs agréés ou indépendants, à des réparateurs agréés ou indépendants ou à des utilisateurs finals;
 - (k) la restriction de la capacité d'un distributeur ou d'un réparateur agréé d'obtenir d'une entreprise tierce de son choix des pièces de rechange d'origine ou des pièces de rechange de qualité équivalente et de les utiliser pour la réparation ou l'entretien de véhicules automobiles, sans préjudice de la faculté d'un fournisseur de véhicules automobiles neufs d'imposer l'utilisation de pièces de rechange d'origine fournies par lui pour les réparations sous garantie, pour le service gratuit et lors du rappel des véhicules;
 - (l) 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 limite la capacité de ce dernier d'apposer effectivement et visiblement sa marque ou son logo sur les composants fournis ou sur les pièces de rechange.
2. L'exemption ne s'applique pas lorsque le fournisseur de véhicules automobiles refuse aux opérateurs indépendants l'accès aux informations techniques, aux équipements de diagnostic et autres, aux outils, y compris les logiciels appropriés, ou à la formation nécessaires pour la réparation et l'entretien de ces véhicules automobiles ou pour la mise en œuvre des mesures de protection de l'environnement.

Cet accès doit comprendre, en particulier, l'utilisation sans restriction des systèmes électroniques de contrôle et de diagnostic d'un véhicule automobile, la programmation de ces systèmes conformément aux procédures types du fournisseur, les instructions en matière de réparation et de formation et les informations nécessaires à l'utilisation des outils et des équipements de diagnostic et d'entretien.

L'accès doit être accordé aux opérateurs indépendants sans discrimination, rapidement et de façon proportionnée, et les informations doivent être fournies sous une forme utilisable. Si l'élément considéré est couvert par un droit de propriété intellectuelle ou s'il constitue un savoir-faire, l'accès ne peut être refusé abusivement.

Aux fins du présent paragraphe, on entend par "opérateur indépendant" les entreprises directement ou indirectement engagées dans la réparation et l'entretien des véhicules automobiles, notamment les réparateurs indépendants, les fabricants de matériel ou d'outils de réparation, les distributeurs indépendants de pièces de rechange, 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.

L'article 4 du règlement énumère treize restrictions gravement anticoncurrentielles (restrictions caractérisées). La présence d'une ou plusieurs de ces restrictions dans un accord se traduit automatiquement par la perte du bénéfice de l'exemption par catégorie pour l'intégralité de l'accord, et pas seulement pour la restriction verticale concernée. Dans son application des règles de concurrence communautaires, la Commission considère que l'exemption individuelle d'accords verticaux contenant des restrictions caractérisées est improbable⁵⁸.

Question 11 : Une même restriction caractérisée peut-elle être introduite de différentes façons ?

Pour éviter tout contournement, le règlement définit les restrictions caractérisées comme des dispositions qui, directement ou indirectement, isolément ou cumulées avec d'autres facteurs sous le contrôle des parties, ont pour objet la restriction d'une certaine capacité⁵⁹ ou d'un certain type de vente⁶⁰. Cette définition large indique que chacune des restrictions caractérisées peut être introduite par un ou plusieurs moyens indirects et produire dans les faits un résultat anticoncurrentiel analogue à celui que produit l'insertion formelle de la restriction en cause dans l'accord écrit. Bien entendu, les restrictions caractérisées peuvent revêtir la forme d'interdictions pures et simples, mais elles peuvent aussi consister en des limitations, des mesures financières dissuasives, des pressions ou des obstacles imposés à certaines activités ou opérations. On trouvera, du douzième au vingt-sixième considérant, quelques-uns des nombreux exemples possibles d'accords ou de pratiques susceptibles de constituer indirectement des restrictions caractérisées au sens du règlement⁶¹.

Par exemple, plusieurs dispositions ou pratiques indiquées dans le seizième et le dix-septième considérant peuvent constituer des restrictions caractérisées en ce qu'elles limitent indirectement les ventes actives ou les ventes passives d'un distributeur.

[...]

considérant ce qui suit:

[...]

- (16) Les limites imposées par les fournisseurs aux ventes de leurs distributeurs à tout utilisateur final d'autres États membres, par exemple en faisant dépendre la rémunération du distributeur ou le prix d'achat de la destination des véhicules ou du lieu de résidence des utilisateurs finals, constituent une restriction indirecte des ventes. Comme autres exemples de restrictions indirectes des ventes, on peut citer les quotas de fourniture fondés sur un territoire de vente autre que le marché commun, qu'ils soient ou non combinés avec des objectifs de vente. Des systèmes de primes fondés sur la destination des véhicules ou toute forme d'approvisionnement discriminatoire des distributeurs, que ce soit dans le cas d'une pénurie de produits ou dans

⁵⁸ Lignes directrices sur les restrictions verticales, point 46.

⁵⁹ Article 4, paragraphe 1, points a), f), g), h), j), k) et l).

⁶⁰ Article 4, paragraphe 1, points b), c), d), e) et i).

⁶¹ Voir aussi les exemples indiqués à la question 6.

d'autres circonstances, équivalent également à une restriction indirecte des ventes.

- (17) Les accords verticaux qui n'obligent pas les réparateurs agréés dans le cadre d'un système de distribution d'un fournisseur à honorer les garanties, à offrir un service gratuit et à procéder au rappel de tout véhicule de la marque considérée vendu dans le marché commun constituent une restriction indirecte des ventes et ne doivent pas bénéficier de l'exemption. [...] En outre, dans le but de permettre aux distributeurs de vendre des véhicules automobiles aux utilisateurs finals dans l'ensemble du marché commun, l'exemption ne doit être applicable qu'aux accords de distribution qui obligent les réparateurs dans le cadre du réseau du fournisseur à assurer les services de réparation et d'entretien pour les biens contractuels et les biens correspondants, quel que soit le lieu de vente de ces biens dans le marché commun.

[...]

Question 12 : Qu'entend-on par ventes actives et ventes passives ?

L'expression "ventes actives" désigne le démarchage actif de clients individuels, par exemple par des opérations de publipostage ou des visites, par des annonces dans les médias ou d'autres actions promotionnelles qui, normalement, ne sont pas pratiquées dans le lieu d'établissement agréé d'un concessionnaire ou d'un réparateur⁶² ; ou par la création d'un dépôt ou d'un point de vente ou de livraison dans un autre lieu d'établissement afin de faciliter les rapports avec les clients ou leurs intermédiaires.

L'expression "ventes passives" désigne la réaction à des demandes non sollicitées émanant de clients ou de leurs intermédiaires dûment mandatés, et notamment la livraison de véhicules automobiles ou de pièces de rechange à ces clients ou intermédiaires. La publicité générale ou les actions promotionnelles dans les médias qui sont normalement réalisées dans le lieu d'établissement agréé du concessionnaire ou du réparateur, et la vente sur Internet sont des méthodes de vente passive.

⁶² Dans un système de distribution fondé sur l'exclusivité territoriale, le lieu d'établissement est réputé être son territoire exclusif.

4.5. Conditions spécifiques (article 5)

Article 5

Conditions spécifiques

1. En ce qui concerne la vente de véhicules automobiles neufs, de services de réparation et d'entretien ou de pièces de rechange, l'exemption ne s'applique à aucune des obligations suivantes contenues dans des accords verticaux:
 - (a) toute obligation directe ou indirecte de non-concurrence;
 - (b) toute obligation directe ou indirecte limitant la capacité d'un réparateur agréé de fournir des services de réparation et d'entretien pour les véhicules de fournisseurs concurrents;
 - (c) toute obligation directe ou indirecte empêchant les membres d'un système de distribution de vendre des véhicules automobiles ou des pièces de rechange de fournisseurs concurrents déterminés ou de fournir des services de réparation et d'entretien pour les véhicules automobiles de fournisseurs concurrents déterminés;
 - (d) toute obligation directe ou indirecte empêchant le distributeur ou le réparateur agréé, après résiliation de l'accord, de produire, d'acheter, de vendre ou de revendre des véhicules automobiles ou de fournir des services de réparation ou d'entretien.
2. En ce qui concerne la vente de véhicules automobiles neufs, l'exemption ne s'applique à aucune des obligations suivantes contenues dans des accords verticaux:
 - (a) toute obligation directe ou indirecte empêchant le distributeur de vendre des services de crédit-bail relatifs aux biens contractuels ou à des biens correspondants;
 - (b) toute obligation directe ou indirecte faite dans un système de distribution sélective à tout distributeur de voitures particulières ou de véhicules utilitaires légers, qui restreint sa capacité d'établir des points de vente ou de livraison supplémentaires là où dans le marché commun la distribution sélective est d'application.
3. En ce qui concerne les services de réparation et d'entretien ou la vente de pièces de rechange, l'exemption ne s'applique à aucune obligation directe ou indirecte concernant le lieu d'établissement d'un réparateur agréé lorsque la distribution sélective est d'application.

L'article 5 énumère sept obligations spécifiques qui ne peuvent bénéficier de l'exemption au titre du règlement. Si ces obligations peuvent être séparées du reste de l'accord, ladite partie restante continue à bénéficier de l'exemption par catégorie. Les conditions spécifiques excluent les moyens directs et indirects de parvenir au résultat anticoncurrentiel de telles obligations.

4.5.1. Multimarquisme

Le règlement a pour but d'assurer l'accès aux marchés et de donner notamment aux distributeurs et aux réparateurs la possibilité de vendre et réparer des véhicules de fournisseurs différents, autrement dit de pratiquer le "multimarquisme". L'article 5 exclut de l'exemption par catégorie les obligations contraires à ce but. En ce qui concerne la vente de véhicules, de services de réparation et d'entretien ou de pièces de rechange, le règlement ne s'applique à aucune obligation directe ou indirecte de non-concurrence. Dans de nombreux cas, la prestation de services de réparation et d'entretien pour les voitures d'une marque n'est pas en concurrence avec la prestation de ces services pour une autre marque. Par conséquent, pour permettre aux réparateurs agréés de réparer des véhicules de marques différentes, la condition spécifique excluant les obligations de non-concurrence est complétée par une autre condition qui exclut de l'exemption toute

obligation limitant la capacité de réparateurs agréés de fournir ces services pour des véhicules de fournisseurs concurrents⁶³.

Article premier

Définitions

1. Aux fins du présent règlement, on entend par:

[...]

- (b) "obligation de non-concurrence": toute obligation directe ou indirecte empêchant 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 toute obligation directe ou indirecte imposant à l'acheteur l'obligation d'acquérir auprès du fournisseur ou d'une autre entreprise désignée par le fournisseur plus de 30 % de ses achats totaux de biens contractuels, de biens ou de services correspondants ou de leurs substituts sur le marché en cause, calculés sur la base de la valeur des achats qu'il a effectués l'année civile précédente. L'obligation faite au distributeur de vendre les véhicules automobiles d'autres fournisseurs dans des zones de vente séparées à l'intérieur de la salle d'exposition afin d'éviter toute confusion entre les marques ne constitue pas une obligation de non-concurrence aux fins du présent règlement. L'obligation faite au distributeur d'employer du personnel de vente spécifique pour chaque marque de véhicules automobiles est considérée comme une obligation de non-concurrence aux fins du présent règlement, à moins que le distributeur ne décide d'employer du personnel spécifique pour chaque marque et que le fournisseur ne prenne en charge financièrement tous les coûts additionnels en résultant; [...]

Les obligations de non-concurrence sont notamment celles qui subordonnent expressément des avantages ou des mesures incitatives à la vente par le membre du réseau des seuls produits du fournisseur ou à l'interdiction de vente de produits concurrents des produits visés par l'accord.

Le règlement exclut les obligations directes ou indirectes qui imposent aux distributeurs ou aux réparateurs d'effectuer auprès d'un seul et même fournisseur plus de 30% de leurs achats de véhicules ou de pièces de rechange appartenant au même marché en cause. Cependant, cela ne veut pas dire que le distributeur ou le réparateur soit obligé d'acheter directement auprès du fournisseur la quantité précisée (jusqu'à 30% des achats). Il peut aussi acheter les mêmes produits auprès d'autres sources désignées par le fournisseur, par exemple d'autres entreprises appartenant au système de distribution. Les obligations ou exigences générales qui, de manière objective, n'empêchent pas les membres du réseau d'un fournisseur de se procurer 70% de leurs besoins de produits ou services substituables auprès d'autres fournisseurs produisant des produits concurrents bénéficient de l'exemption par catégorie⁶⁴. Dès lors que l'accès au marché n'est pas interdit aux fournisseurs concurrents, ces obligations ne devraient pas soulever de problèmes de concurrence. À titre d'exemple, les remises de fidélité calculées sur une proportion donnée (plus de 30%) des approvisionnements d'un acheteur constitueraient une obligation

⁶³ Article 5, paragraphe 1, point a) et (b).

⁶⁴ Article 4, paragraphe 1, points b) et c).

indirecte de non-concurrence, alors que ce ne serait pas le cas d'un barème de prix dégressifs en fonction des volumes absolus achetés et liés à des économies d'échelle. Les litiges portant sur la question de savoir si des obligations directes ou indirectes de non-concurrence entravent la vente de marques différentes dans des cas spécifiques peuvent être portés devant un tiers indépendant ou un arbitre⁶⁵.

Question 13 : Le plafond de 30% des achats annuels empêche-t-il les acheteurs de se procurer les produits auprès d'un seul fournisseur ?

Non. L'obligation de non-concurrence concerne la liberté du concessionnaire ou du réparateur d'acheter et de revendre des produits concurrents. Le règlement prévoit seulement que l'exemption par catégorie ne s'applique pas aux obligations directes ou indirectes qui incitent ou obligent le distributeur à acheter plus de 30% de ses besoins d'un certain type de produit auprès d'un seul fournisseur. Par conséquent, la limite de 30% imposée aux obligations directes ou indirectes de non-concurrence doit permettre aux membres du réseau qui le souhaitent, d'acheter et de vendre des produits provenant d'au moins trois fournisseurs concurrents différents. Ceci n'empêche pas l'exemption de s'appliquer si le distributeur ou le réparateur choisit de son plein gré de vendre des produits provenant d'un seul et même fournisseur.

Question 14 : Un fournisseur peut-il imposer des conditions spécifiques pour la vente de ses véhicules automobiles par un distributeur multimarque ?

L'exemption par catégorie ne couvre plus les obligations relatives à la vente de véhicules automobiles concurrents qu'autorisait le règlement 1475/95, comme les locaux de vente et la gestion séparés pour chaque marque ou la vente de chaque marque par une entité juridique distincte⁶⁶. En revanche, elle couvre l'obligation de vendre des véhicules de marques différentes dans des zones de vente séparées à l'intérieur de la salle d'exposition. Elle couvre aussi les cas où le concessionnaire décide d'employer du personnel de vente spécifique pour chaque marque, le fournisseur prenant en charge financièrement tous les coûts additionnels qui en résultent⁶⁷. En revanche, le règlement ne couvre pas l'octroi d'un avantage allant au-delà des dépenses réelles engagées pour l'emploi de ce personnel. Enfin, il couvre également l'obligation d'exposer la gamme complète des véhicules automobiles dans la salle d'exposition, à condition que cette obligation ne rende pas impossible ou excessivement difficile l'exposition ou la vente des véhicules automobiles d'autres fournisseurs⁶⁸.

⁶⁵ Article 3, paragraphe 6, point e).

⁶⁶ Article 3, paragraphe 3, du règlement 1475/95.

⁶⁷ Article 1^{er}, paragraphe 1, point b).

⁶⁸ Vingt-septième considérant.

Question 15 : Le règlement couvre-t-il les obligations de non-concurrence acceptées par l'acheteur en échange de prêts accordés par le fournisseur ou d'investissements directs effectués par celui-ci dans les locaux commerciaux ou les équipements de l'acheteur ?

Contrairement au règlement 2790/1999⁶⁹, le règlement 1400/2002 ne couvre pas les obligations de non-concurrence d'une certaine durée, pas plus qu'il ne prévoit la moindre dérogation pour les produits vendus ou les services fournis dans des locaux et sur des terrains possédés ou loués par le fournisseur. Il ne couvre pas non plus les investissements partiels dans ces locaux ou équipements ou au financement dont le fournisseur se sert pour empêcher la vente de marques ou produits concurrents. Toutefois, les prêts commerciaux, par exemple pour l'achat de lubrifiants, qui peuvent être remboursés à tout moment et qui n'empêchent, ni directement ni indirectement, l'acheteur de vendre des produits concurrents ne constituent pas des obligations de non-concurrence.

4.5.2. Implantation géographique des distributeurs ou réparateurs agréés, dans un système de distribution sélective

Le règlement ne couvre pas les restrictions imposées à la liberté d'un réparateur agréé d'implanter ses ateliers dans la région du marché commun où est pratiquée la distribution sélective, qu'elle soit quantitative ou qualitative⁷⁰. Par ailleurs, à partir du 1^{er} octobre 2005, le règlement ne couvrira plus les obligations restreignant la capacité du distributeur agréé de voitures particulières ou de véhicules utilitaires légers d'établir librement des points de vente ou de livraison supplémentaires dans la partie du marché commun où la distribution sélective est pratiquée, qu'elle soit quantitative ou qualitative. Les clauses de localisation qui figurent dans les accords de distribution de ces véhicules ne seront alors pas compatibles avec le nouveau règlement.

⁶⁹ Article 5, point a) et article 1^{er}, paragraphe 1, point b).

⁷⁰ Article 5, paragraphe 3. Voir aussi les définitions de la distribution sélective à l'article 1er, paragraphe 1, points f), g) et h).

Article premier

Définitions

1. Aux fins du présent règlement, on entend par:

[...]

- (o) "voiture particulière": un véhicule automobile destiné au transport de personnes et ne comprenant pas plus de huit sièges, outre celui du conducteur;
- (p) "véhicule utilitaire léger": un véhicule automobile destiné au transport de marchandises ou de personnes dont le poids maximal ne dépasse pas 3,5 tonnes; si un véhicule utilitaire léger est également distribué dans une version dont le poids maximal dépasse 3,5 tonnes, toutes les versions de ce véhicule sont considérées comme des véhicules utilitaires légers; [...]

Question 16 : Pour la distribution de quels types de véhicules le règlement autorise-t-il toujours les clauses de localisation ?

La liberté d'établir des points de vente supplémentaires concerne la vente par un réseau de distribution sélective de voitures particulières et de véhicules utilitaires légers d'un poids maximal inférieur à 3,5 tonnes. Si des distributeurs de véhicules utilitaires faisant partie d'un système de distribution sélective vendent des modèles de véhicules utilitaires légers qui existent aussi dans des versions d'un poids maximal supérieur à 3,5 tonnes, les clauses de localisation concernant ces modèles ne bénéficient pas non plus de l'exemption au titre du règlement. En revanche, les clauses de localisation qui restreignent l'établissement de points de vente supplémentaires pour d'autres véhicules automobiles, comme les camions et les autocars, sont autorisées⁷¹.

Question 17 : Les obligations contraires aux conditions spécifiques du règlement peuvent-elles remplir les conditions d'une exemption individuelle ?

Les conditions spécifiques énoncées dans le règlement sont plus nombreuses et plus strictes que les dispositions correspondantes du règlement 2790/1999 ou celles des précédents règlements d'exemption par catégorie dans le secteur automobile, c'est-à-dire les règlements 1475/95 et 123/85⁷². Pour assurer que les conditions de l'article 81, paragraphe 3, sont remplies, les conditions spécifiques énoncées à l'article 5 excluent plusieurs obligations qui bénéficient ou bénéficiaient de l'exemption au titre de ces autres règlements. En situant les accords verticaux du secteur automobile dans un cadre juridique plus contraignant, le règlement indique que les obligations contraires à l'article 5 peuvent soulever de graves préoccupations en matière de concurrence, qui ne peuvent être appréciées que dans le cadre d'un examen individuel. Les entreprises sont incitées à effectuer elles-mêmes leur appréciation et peuvent trouver de l'aide à cet effet dans les

⁷¹ Article 4, paragraphe 1, point d) et article 5, paragraphe 2, point b) pour les voitures particulières et les véhicules utilitaires légers et article 4, paragraphe 1, point e) pour les autres véhicules automobiles.

⁷² Voir premier à quatrième considérants.

lignes directrices sur les restrictions verticales, qui indiquent la politique suivie par la Commission dans l'appréciation des cas individuels⁷³.

4.6. Retrait du bénéfice de l'exemption par catégorie (article 6)

Article 6

Retrait du bénéfice de l'application du règlement

1. Conformément à l'article 7, paragraphe 1, du règlement n° 19/65/CEE, la Commission peut retirer le bénéfice de l'application du présent règlement si elle constate que, dans un cas déterminé, des accords verticaux exemptés en vertu du présent règlement ont cependant des effets qui sont incompatibles avec les conditions prévues par l'article 81, paragraphe 3, du traité, et notamment:
 - (a) lorsque l'accès au marché en cause, ou la concurrence sur celui-ci, sont significativement restreints par l'effet cumulatif de réseaux parallèles de restrictions verticales similaires pratiquées par des fournisseurs ou des acheteurs concurrents, ou
 - (b) lorsque la concurrence est restreinte sur un marché sur lequel un fournisseur n'est pas soumis à une véritable concurrence de la part d'autres fournisseurs, ou
 - (c) lorsque les différences de prix ou de conditions de fourniture des biens contractuels ou de biens correspondants sont substantielles entre les marchés géographiques, ou
 - (d) lorsque des prix ou des conditions de vente discriminatoires sont pratiqués à l'intérieur d'un marché géographique.
 - (e) Lorsque, dans un cas déterminé, des accords verticaux auxquels l'exemption s'applique produisent des effets incompatibles avec les conditions prévues à l'article 81, paragraphe 3, du traité sur le territoire d'un État membre, ou sur une partie de ce territoire, qui présente toutes les caractéristiques d'un marché géographique distinct, l'autorité compétente de cet État membre peut retirer le bénéfice de l'application du présent règlement sur ce territoire, selon les mêmes conditions que celles prévues au paragraphe 1.

La Commission - et, dans certains cas, l'autorité compétente d'un État membre - peut retirer le bénéfice de l'exemption lorsqu'elle constate que les conditions énoncées à l'article 81, paragraphe 3, ne sont pas remplies dans un accord en raison de circonstances particulières.

Question 18 : Dans quelles circonstances la Commission peut-elle retirer le bénéfice du règlement ?

L'article 6 contient une liste non exhaustive de circonstances dans lesquelles la Commission peut décider d'utiliser sa prérogative de retirer le bénéfice de l'exemption à des accords verticaux déterminés. Cette liste donne aux fournisseurs et aux distributeurs une idée des circonstances ou des comportements susceptibles d'amener la Commission à retirer l'exemption. Toutefois, les niveaux exacts auxquels, par exemple, l'accès restreint à un marché en cause ou la concurrence effective sur un marché en cause peuvent permettre de constater qu'une ou plusieurs des quatre conditions cumulatives de l'article 81,

⁷³ Lignes directrices sur les restrictions verticales, section VI. Politique suivie pour l'application des règles de concurrence communautaires dans les cas individuels.

paragraphe 3, ne sont pas remplies ne peuvent être établis que cas par cas. Les lignes directrices de la Commission sur les restrictions verticales renseignent sur la procédure et les conditions de retrait par la Commission et par les États membres⁷⁴.

4.7. Non-application sur un marché en cause (article 7)

Article 7

Non-application du règlement

1. Conformément à l'article 1er bis du règlement n° 19/65/CEE, la Commission peut déclarer, par voie de règlement, lorsque des réseaux parallèles de restrictions verticales similaires couvrent plus de 50 % d'un marché en cause, que le présent règlement ne s'applique pas aux accords verticaux qui comportent des restrictions spécifiques concernant ce marché.
2. Tout règlement adopté en vertu du paragraphe 1 ne s'applique qu'après au moins une année à compter de son adoption.

Question 19 : Dans quelles circonstances le bénéfice du règlement peut-il être exclu après retrait sur un marché en cause ?

En cas d'effet cumulatif, le règlement autorise – mais n'oblige pas – la Commission à exclure de l'exemption par catégorie des restrictions verticales spécifiques. Le fait que des réseaux parallèles de restrictions verticales similaires couvrent plus de 50% d'un marché en cause ne constitue pas en soi un motif d'exclusion de celles-ci du règlement. De même, l'exclusion du bénéfice du règlement ne touche pas nécessairement l'intégralité d'un accord vertical, mais peut toucher seulement certaines clauses ou restrictions.

À titre d'exemple, si plus de 50% des fournisseurs d'un marché en cause devaient fixer le nombre total exact de distributeurs en exploitant des systèmes de distribution sélective quantitative manifestement destinés à empêcher des catégories de distributeurs tout à fait capables de vendre les véhicules en question d'avoir accès au marché, cela pourrait réduire la concurrence intramarque et intermarque et entraîner une hausse des prix pour le consommateur. Il arrive que l'exclusion du règlement aux restrictions limitant le nombre de distributeurs soit dans l'intérêt du consommateur. Si l'exclusion concernait uniquement ce critère quantitatif, cela signifierait que l'exemption continuerait à s'appliquer à la distribution sélective et à d'autres critères de sélection quantitatifs, comme l'obligation de réaliser un chiffre d'affaires minimum, qui limitent le nombre des distributeurs par des moyens moins directs.

De même qu'avec le règlement 2790/1999, la non-application impose l'adoption d'un règlement spécifique prononçant l'exclusion de l'exemption par catégorie des restrictions verticales en cause. Les lignes directrices de la Commission sur les restrictions verticales renseignent sur la procédure et les conditions d'exclusion⁷⁵. Toutefois, le règlement

⁷⁴ Lignes directrices sur les restrictions verticales, section IV, points 71 à 79.

⁷⁵ Lignes directrices sur les restrictions verticales, section IV, points 80 à 89.

spécifique prononçant l'exclusion ne s'applique pas avant l'expiration d'un délai minimum d'une année à compter de son adoption⁷⁶.

4.8. Entrée en vigueur et période transitoire (articles 12 et 10)

Article 12

Entrée en vigueur et expiration

1. Le présent règlement entre en vigueur le 1^{er} octobre 2002.
2. L'article 5, paragraphe 2, point b), est applicable à compter du 1^{er} octobre 2005.
3. Le présent règlement expire le 31 mai 2010.

Article 10

Période transitoire

L'interdiction énoncée à l'article 81, paragraphe 1, ne s'applique pas, pendant la période du 1^{er} octobre 2002 au 30 septembre 2003, aux accords déjà en vigueur au 30 septembre 2002 qui ne remplissent pas les conditions d'exemption prévues par le présent règlement, mais qui remplissent les conditions d'exemption prévues par le règlement (CE) n° 1475/95.

Le nouveau règlement s'applique du 1^{er} octobre 2002 au 31 mai 2010. Pour bénéficier de l'exemption par catégorie, les nouveaux accords prenant effet après le 1^{er} octobre 2002 doivent être conformes à ses dispositions. Toutefois, pour laisser à tous les opérateurs le temps d'adapter les accords verticaux compatibles avec le règlement 1475/95 qui seraient encore en vigueur le 30 septembre 2002, c'est-à-dire à l'expiration de l'exemption qu'il prévoit, ces accords bénéficient jusqu'au 30 septembre 2003 d'une période transitoire durant laquelle le nouveau règlement les exempte de l'interdiction énoncée à l'article 81, paragraphe 1⁷⁷. Si ces accords subsistent au 1^{er} octobre 2003 sans être conformes au présent règlement, l'article 10 ne les exemptera plus de l'interdiction énoncée à l'article 81, paragraphe 1. En pratique, pour que ces accords et toutes leurs dispositions concernées bénéficient de l'exemption par catégorie, il faut qu'à la date du 1^{er} octobre 2003, ils remplissent les conditions du règlement.

Question 20 : Comment procéder, durant la période transitoire, à la résiliation des contrats conformes au règlement 1475/95 ?

Le règlement 1475/95 ne s'appliquait qu'à condition, entre autres, que le préavis donné au concessionnaire fût d'au moins deux ans ou, en cas de versement d'une indemnité ou de réorganisation de l'ensemble ou d'une partie substantielle du réseau, d'au moins un an. En cas de désaccord, le litige devait être porté devant un tiers expert ou un arbitre ou devant un tribunal compétent conformément aux dispositions du droit national applicable⁷⁸.

⁷⁶ Au lieu des six mois prévus par le règlement 2790/1999.

⁷⁷ Voir section 5.3.8.

⁷⁸ Article 5, paragraphe 2, point 2, et paragraphe 3, du règlement 1475/95.

L'expiration du règlement 1475/95 au 30 septembre 2002, et son remplacement par un nouveau règlement, n'implique pas que le réseau doive de facto être réorganisé. Cependant, un constructeur automobile peut décider de réorganiser une partie substantielle de son réseau après l'entrée en vigueur du nouveau règlement⁷⁹. Pour respecter le règlement 1475/95 et, par conséquent, bénéficier de la période transitoire, le préavis de résiliation du contrat doit être de deux ans, sauf si une réorganisation est décidée ou s'il existe une obligation d'indemnisation.

Question 21 : Durant la période transitoire, y a-t-il conflit entre les droits conférés par les accords conformes au présent règlement et les droits conférés par les accords conformes au règlement 1475/95, notamment en ce qui concerne les innovations introduites par le nouveau règlement ?

Non. La protection automatique accordée par la période transitoire doit assurer qu' avant le 1^{er} octobre 2003 le règlement ne remettra pas en question les droits ou obligations qui existaient au 30 septembre 2002. Jusqu'au 30 septembre 2003, l'interdiction prévue à l'article 81, paragraphe 1, ne s'applique pas aux "anciens accords" qui remplissent deux conditions cumulatives, à savoir que leurs dispositions expresses pertinentes soient en vigueur à la date du 30 septembre 2002 et qu'elles satisfassent aux conditions d'exemption prévues par le règlement 1475/95.

Question 22 : Les droits d'un concessionnaire sur un certain territoire peuvent-ils remettre en question la désignation d'un candidat réparateur agréé pour une marque durant la période transitoire ?

Dans certaines circonstances seulement. Par exemple, un réparateur peut souhaiter être nommé à partir du 19 décembre 2002 réparateur agréé d'une marque donnée sur un territoire donné où le fournisseur a un système de distribution sélective qualitative, et souhaiter que le fournisseur l'approvisionne en pièces de rechange de ladite marque. Si un accord, qui était en vigueur le 30 septembre 2002 et qui l'est toujours le 19 décembre 2002, stipule expressément qu'un seul concessionnaire du système de distribution sera approvisionné en pièces de rechange de cette marque sur le territoire en question⁸⁰, le réparateur ne pourra en aucun cas prétendre que cette clause constitue une infraction aux dispositions de l'article 81 jusqu'au 1^{er} octobre 2003.

Question 23 : Les concessionnaires peuvent-ils être empêchés de prendre des marques supplémentaires durant la période transitoire ?

Dans certaines circonstances seulement. Par exemple, le 1^{er} janvier 2003, un distributeur de la marque A est désireux de vendre des véhicules automobiles neufs de la marque B dans ses seuls locaux de vente actuels où il vend des véhicules automobiles neufs de la marque A. Si son accord avec le constructeur A, qui était en vigueur le 30 septembre 2002 et l'est toujours le 1^{er} janvier 2003, lui interdit expressément de vendre une autre

⁷⁹ Voir section 5.3.8.

⁸⁰ Voir l'article 5, paragraphe 3, du nouveau règlement et l'article 1^{er} du règlement 1475/95.

marque dans les mêmes locaux⁸¹, le distributeur ne pourra en aucun cas prétendre que cette clause constitue une infraction aux dispositions de l'article 81 jusqu'au 1^{er} octobre 2003. En revanche, le constructeur A ne peut s'opposer à l'utilisation de ces mêmes locaux de vente si l'ancien accord ne contient pas de dispositions expresses à cet effet.

Question 24 : L'intégration de produits supplémentaires, tels que les lubrifiants, et d'accords supplémentaires, tels que ceux conclus par des grossistes en pièces de rechange, dans le champ d'application du règlement provoque-t-elle durant la période transitoire des conflits avec le régime appliqué auparavant à ces produits et accords en vertu du règlement 2790/1999 ?

Non. Dans des circonstances normales, les accords concernant des produits ou services qui n'entraient pas dans le champ d'application du règlement 1475/95 et qui remplissent les conditions d'exemption énoncées dans le règlement 2790/1999 ne constituent pas une priorité pour l'application par la Commission du nouveau règlement durant la période transitoire prévue à l'article 10. Il est probable que ces accords pourraient bénéficier de l'exemption individuelle durant cette période. À l'expiration de celle-ci, c'est-à-dire au 30 septembre 2003, leur situation sera identique à celle des produits et accords qui relevaient du règlement 1475/95 (voir plus haut).

4.9. Surveillance et rapport d'évaluation (article 11)

Article 11

Surveillance et rapport d'évaluation

1. La Commission surveille de manière régulière l'application du présent règlement, en particulier en ce qui concerne ses effets sur :
 - (a) la concurrence dans le domaine de la distribution automobile et du service après-vente dans le marché commun ou des parties pertinentes de celui-ci;
 - (b) la structure et le niveau de concentration de la distribution automobile, ainsi que les effets sur la concurrence qui en résultent.
2. La Commission établit un rapport sur le présent règlement au plus tard le 31 mai 2008, en particulier sous l'angle des conditions énoncées à l'article 81, paragraphe 3,.

La Commission doit surveiller de manière régulière l'application du présent règlement, en s'attachant plus particulièrement à ses effets sur la concurrence dans le domaine de la distribution des véhicules automobiles et du service après-vente dans le marché commun ou des parties pertinentes de celui-ci⁸². Elle procédera notamment à une surveillance régulière des écarts de prix à l'intérieur du marché unique et, au besoin, elle enquêtera sur les circonstances mentionnées aux articles 6 et 7 du présent règlement. En outre, la Commission surveillera les effets de ce règlement sur la structure et le niveau de

⁸¹ Voir l'article 5, paragraphe 1, point a) et l'article 1^{er}, paragraphe 1, point b) du nouveau règlement et l'article 3, paragraphe 3, du règlement 1475/95.

⁸² Voir trente-huitième considérant.

concentration de la distribution automobile ainsi que les effets sur la concurrence qui en résultent. Dans le contexte de la future application décentralisée de l'article 81, cette surveillance sera vraisemblablement exercée en étroite collaboration avec les autorités compétentes nationales.

Comme dans le cas du règlement 1475/95, la Commission procédera à une évaluation de l'application du nouveau règlement avant son expiration et établira un rapport au plus tard le 31 mai 2008.

5. DROITS, OBLIGATIONS ET POSSIBILITES CONFERES PAR LE REGLEMENT

Ce chapitre approche le règlement par des “questions et réponses”, du point de vue de différentes catégories d'intéressés, y compris les consommateurs. Dans la mesure du possible, les questions abordées comportent des renvois à d'autres parties de la brochure qui présentent une explication plus technique.

5.1. Consommateurs : étendre le choix du consommateur en vertu des principes du marché unique

La nécessité d'accroître les avantages que les systèmes de distribution apportent au consommateur se trouve au cœur de la politique de la Commission relative au secteur automobile. En renforçant la concurrence dans les domaines de la vente de véhicules, des services d'entretien et de réparation et de la vente de pièces de rechange, le règlement 1400/2002 favorise le choix du consommateur.

Bien que le nouveau règlement n'ait pas pour objectif l'harmonisation des prix, il contient un certain nombre de mesures destinées à faciliter l'exercice par le consommateur du droit que lui confère le marché unique de tirer parti des écarts de prix entre les différents États membres et d'acheter son véhicule où bon lui semble. En particulier, la plupart des restrictions imposées au recours par le consommateur à un intermédiaire ne bénéficient plus de l'exemption par catégorie. En outre, en favorisant les ventes actives et l'ouverture de points de vente supplémentaires et en clarifiant la situation de la vente sur Internet, les nouvelles règles facilitent la tâche des concessionnaires pour vendre aux consommateurs où bon leur semble à l'intérieur du marché unique. De plus, les nouvelles règles reconduisent la clause de disponibilité qui, en application du règlement 1475/95, autorisait déjà les consommateurs à acheter dans un autre État membre une voiture dotée de l'équipement obligatoire dans leur pays de résidence, et notamment à acheter en Europe continentale une voiture avec direction à droite. La clause de disponibilité prévue à l'article 4, paragraphe 1, point f), du règlement 1400/2002 couvre tous les véhicules automobiles, y compris les véhicules utilitaires légers vendus en tous points du marché commun.

En exemptant uniquement les accords qui obligent les réparateurs agréés à réparer des véhicules vendus par n'importe quel concessionnaire du système de distribution, le règlement assure que le consommateur pourra faire réparer et entretenir son véhicule par n'importe quel réparateur agréé en tous points de l'Union européenne. Le règlement contient aussi des mesures visant à assurer que le consommateur pourra continuer à faire réparer et entretenir sa voiture par des réparateurs indépendants et que la sécurité et la protection de l'environnement seront maintenues.

Nombre de ces mesures sont abordées dans d'autres sections de la présente brochure, parce qu'elles ont une incidence plus directe sur d'autres catégories d'opérateurs. On trouvera ci-après une série de questions et de sujets qui intéressent plus directement le consommateur.

5.1.1. Vente

Question 25 : Le consommateur est-il libre d'acheter un véhicule là où il estime que c'est le plus avantageux à l'intérieur du marché unique ?

La liberté du consommateur d'acheter où bon lui semble à l'intérieur du marché unique constitue l'une des réalisations fondamentales de l'Union européenne, et le présent règlement renforce le droit d'acheter un véhicule automobile dans un autre État membre. En aucun cas, un constructeur, un importateur ou un distributeur régional ne peuvent empêcher un concessionnaire de vendre à un consommateur qui le contacte directement, par un intermédiaire ou sur Internet. Si un fournisseur donnait instruction à un concessionnaire de ne pas vendre à des consommateurs d'autres États membres, s'il cherchait à le dissuader de le faire ou s'il imposait des restrictions à la vente à ces consommateurs, il s'agirait d'une restriction grave de la concurrence qui signifierait que les accords de distribution du fournisseur ne bénéficieraient pas de l'exemption par catégorie. Ces dernières années, la Commission a découvert plusieurs infractions aux règles de concurrence communautaires portant sur des restrictions à la vente à des consommateurs étrangers, et elle a infligé des amendes aux entreprises impliquées⁸³.

Question 26 : Un concessionnaire d'un autre État membre peut-il refuser de vendre une voiture à un consommateur ?

Le bon sens commercial incite le concessionnaire à vendre le maximum de voitures, car plus il en vend, plus il augmente son bénéfice. Toutefois, à l'instar du vendeur d'autres produits, le concessionnaire (dénommé "distributeur" dans le règlement) peut refuser de vendre à un consommateur, dès lors qu'il prend cette décision de son propre chef et non sur les instructions du fournisseur. En revanche, si le fournisseur⁸⁴ demandait à ses concessionnaires de ne pas vendre à des consommateurs d'autres États membres ou s'il cherchait à les dissuader de le faire⁸⁵, il s'agirait d'une restriction grave de la concurrence et fort probablement d'une infraction aux dispositions de l'article 81 du traité CE.

Question 27 : Le consommateur qui commande un véhicule chez un concessionnaire d'un autre État membre doit-il attendre plus longtemps pour l'exécution de sa commande ?

Normalement, les délais ne devraient pas être plus longs que pour un véhicule de mêmes caractéristiques dans la version locale. S'il était démontré qu'un fournisseur a créé des délais excessivement longs pour la livraison à ses concessionnaires de véhicules destinés à être vendus à des clients étrangers, avec le dessein de décourager ces clients d'acheter dans un autre État membre, il s'agirait d'une restriction grave de la concurrence. Si, par exemple, un consommateur danois commande à un concessionnaire irlandais une voiture à direction à gauche, d'un modèle donné avec vitres teintées, moteur à 16 soupapes et toit

⁸³ Décisions de la Commission infligeant des amendes à Volkswagen (1998 et 2001), Opel (2000) et DaimlerChrysler (2001). Pour les références exactes de ces décisions, voir l'annexe I.

⁸⁴ C'est-à-dire le constructeur, l'importateur ou le distributeur régional.

⁸⁵ Par exemple, en restreignant leurs livraisons de véhicules.

ouvrant, le délai d'exécution de la commande⁸⁶ doit être comparable à celui indiqué au consommateur irlandais qui a commandé chez le même concessionnaire exactement la même voiture avec vitres teintées, moteur à 16 soupapes et toit ouvrant, mais avec direction à droite. Tout délai de livraison plus long doit pouvoir être justifié.

Question 28 : Un fournisseur peut-il faire attendre le consommateur d'un autre État membre avant de lui remettre le certificat de conformité ?

Non. Les fournisseurs doivent systématiquement remettre au concessionnaire l'intégralité de la documentation relative au certificat de conformité lorsque le véhicule est livré au consommateur ou à son intermédiaire, faute de quoi le consommateur ne sera pas en mesure de faire immatriculer le véhicule en vue de son utilisation dans un autre État membre. Cela peut revenir à une restriction indirecte des ventes et à une restriction grave de la concurrence⁸⁷.

Question 29 : Le concessionnaire d'un système de distribution sélective peut-il faire signer à ses clients un engagement ou autre document déclarant que le véhicule ne sera pas revendu à l'état neuf en vue d'un profit commercial ?

Il est légitime qu'un fournisseur exploitant un système de distribution sélective interdise la vente à des revendeurs qui ne sont pas membres de ce système. En revanche, le consommateur est libre de vendre le véhicule automobile à tout moment, à condition qu'il ne soit pas un revendeur indépendant déguisé. Si un concessionnaire agissant sur les instructions de son fournisseur prenait des mesures visant à interdire à un acheteur de revendre un véhicule pour d'autres raisons que le profit commercial⁸⁸ ou à interdire à un acheteur de revendre un véhicule qui n'est plus neuf, il s'agirait d'une restriction indirecte des ventes.

Question 30 : Que se passe-t-il si le concessionnaire déclare à l'utilisateur final désireux d'acheter sa voiture dans un autre État membre, ou à l'intermédiaire agissant pour le compte d'un utilisateur final, qu'il ne peut pas commander le modèle en question avec les caractéristiques en vigueur dans le pays de l'utilisateur ou qu'il ne peut pas obtenir une offre de prix pour ce véhicule ?

Les fournisseurs sont tenus de livrer aux concessionnaires des véhicules automobiles conformes aux caractéristiques en vigueur dans d'autres États membres⁸⁹, faute de quoi ils commettent une restriction grave de la concurrence et une violation des droits du consommateur dans le cadre du marché unique. Toutefois, un fournisseur peut refuser de livrer un véhicule de ce genre si, normalement, le concessionnaire ne vend pas la version

⁸⁶ Voir l'article 4, paragraphe 1, point f).

⁸⁷ Article 4, paragraphe 1, points b), d) et e).

⁸⁸ Par exemple, parce que la situation personnelle du consommateur a changé depuis le moment où il a passé sa commande, et il a maintenant besoin d'une voiture plus grande.

⁸⁹ Voir l'article 4, paragraphe 1, point f).

locale du modèle en question, autrement dit si le véhicule ne correspond pas à un véhicule de la gamme visée par les accords du concessionnaire⁹⁰.

Par exemple, un concessionnaire néerlandais de la marque A doit pouvoir commander une voiture du modèle X à direction à droite pour un consommateur britannique, sauf si

- 1) normalement, le concessionnaire néerlandais ne vend pas de voitures du modèle X,
- 2) normalement, les voitures du modèle X ne sont pas réalisées en version à direction à droite.

Si le concessionnaire vend le modèle en question, il doit pouvoir obtenir une offre de prix pour des versions de ce modèle présentant les caractéristiques en vigueur dans d'autres États membres. S'il ne peut obtenir l'offre rapidement, cela pourrait constituer une restriction grave de la concurrence par le fournisseur.

Question 31 : Le concessionnaire peut-il facturer un supplément pour la direction à droite ou un autre supplément de ce type ?

Les suppléments, comme pour la direction à droite, qui tiennent compte des différences de caractéristiques des véhicules d'un État membre à l'autre et qui intègrent ces différences dans le coût de production ou de distribution, ne restreignent pas en eux-mêmes la concurrence. Toutefois, le niveau du supplément doit être objectivement justifié, notamment par rapport au surcoût réel de production ou de livraison du véhicule. Il n'y a pas de règle générale pour calculer ce que pourrait être un niveau de supplément objectivement justifié dans un cas donné, car le surcoût de production ou de livraison du véhicule en question varie, entre autres, en fonction du modèle.

Question 32 : Qu'en est-il si le concessionnaire déclare qu'on lui a dit de ne pas accorder de remises sur un certain modèle ?

Les concessionnaires doivent être libres de vendre des véhicules à un prix inférieur au prix conseillé du fournisseur⁹¹. Les constructeurs ne peuvent pas fixer les prix de vente ni les prix minimum pratiqués. Si un fournisseur restreignait la capacité d'un concessionnaire d'accorder des remises, il s'agirait d'une restriction grave de la concurrence⁹² qui implique que les accords de distribution du fournisseur ne bénéficieraient pas de l'exemption par catégorie.

⁹⁰ Par exemple, parce que le modèle en question n'a pas encore été lancé dans l'État membre où le concessionnaire est établi.

⁹¹ Ou à des prix supérieurs, à condition que le fournisseur n'ait pas imposé un prix de vente maximal. Voir l'article 4, paragraphe 1, point a).

⁹² Voir décision de la Commission du 29.6.2001 dans l'affaire COMP/36.693 – Volkswagen, JO L 262, 2.10.2001, p. 14, voir aussi communiqué de presse - IP/01/760 - 30.5.2001. La décision a infligé une amende pour cette infraction.

Question 33 : Un fournisseur peut-il instaurer dans un État membre un régime spécial permettant aux utilisateurs finals de bénéficier d'une remise s'ils immatriculent la voiture dans cet État, mais dont ne bénéficient pas ceux qui immatriculent leur véhicule dans d'autres États membres ?

Non. Ce genre de régime revient à restreindre la vente aux consommateurs d'un autre État membre et constitue une restriction grave de la concurrence signifiant que les accords de distribution du fournisseur ne bénéficient pas de l'exemption par catégorie⁹³.

5.1.2. Service après-vente

Question 34 : Pour les travaux et l'entretien sous garantie, le consommateur doit-il rapporter son véhicule au concessionnaire auquel il l'a acheté ?

Non. Pour que le règlement s'applique, le consommateur doit pouvoir amener son véhicule chez n'importe quel réparateur agréé du réseau du fournisseur dans l'UE. Le règlement⁹⁴ n'exempte les accords avec les réparateurs agréés que si le fournisseur impose à tous ses réparateurs agréés l'obligation de réparer tous les véhicules de la marque considérée, d'honorer les garanties, d'effectuer l'entretien gratuit et de réaliser tous les travaux sur véhicules rappelés, quel que soit le lieu d'achat de la voiture. Si le réparateur agréé n'est pas en mesure d'entretenir une voiture qui n'est pas vendue dans son État membre, il pourra se mettre en rapport avec le fournisseur ou un autre réparateur agréé dans un autre État membre. Pour faire effectuer les réparations sous garantie, le consommateur n'a pas besoin de réenregistrer la garantie dans son État membre d'origine. La période de garantie commence à courir à la livraison de la voiture par le concessionnaire. Si un constructeur, un importateur, un concessionnaire, un réparateur ou une autre entreprise du réseau empêchait l'utilisateur final de faire jouer la garantie du constructeur à l'échelle européenne, cela signifierait que l'une des conditions fondamentales pour que l'exemption s'applique aux accords en question n'est pas remplie.

Question 35 : Que se passe-t-il si la voiture d'un consommateur a un problème qui est couvert par la garantie, mais auquel son réparateur agréé local ne peut pas remédier ?

Dans ces conditions, il se peut que le consommateur doive ramener le véhicule chez le concessionnaire où il l'a acheté, comme il le ferait pour n'importe quel autre produit⁹⁵. Si la voiture a été achetée par un intermédiaire (voir section 5.2), le consommateur peut aussi mandater celui-ci pour qu'il ramène le véhicule chez le concessionnaire où il l'a acheté.

⁹³ Voir l'article 4, paragraphe 1, points b) et c).

⁹⁴ Article 4, paragraphe 1, point b), première phrase, et point d), et dix-septième considérant.

⁹⁵ Ce problème est régi par le droit national des contrats, et non par les règles de concurrence communautaires.

Question 36 : Que se passe-t-il si le concessionnaire chez qui un consommateur achète sa voiture n'assure pas l'entretien des véhicules, mais que la voiture présente un défaut pendant la période de garantie et que le réparateur auquel le concessionnaire a sous-traité l'entretien ne puisse la réparer ?

Le consommateur peut ramener le véhicule à l'endroit où il l'a acheté, comme il le ferait avec n'importe quel autre produit de grande consommation. Le concessionnaire qui a vendu le véhicule doit alors faire le nécessaire pour que les réparations soient effectuées ou alors donner au consommateur un véhicule de remplacement, bien que sur ce dernier point, les droits du consommateur soient fixés dans le droit national des contrats et les clauses du contrat de vente⁹⁶.

Question 37 : Si un consommateur fait réparer ou entretenir son véhicule par un réparateur indépendant durant la période de garantie, le constructeur peut-il refuser d'honorer la garantie ?

Si le consommateur fait réparer ou entretenir son véhicule par un réparateur indépendant durant la période de garantie du constructeur, le bénéfice de la garantie peut être perdu si les travaux réalisés sont défectueux. En revanche, l'obligation généralisée de faire entretenir ou réparer la voiture exclusivement au sein du réseau agréé durant cette période priverait les consommateurs de leur droit de faire entretenir ou réparer leur véhicule par un réparateur indépendant, ce qui empêcherait ces réparateurs d'être en concurrence effective avec le réseau agréé, surtout en cas de "garanties étendues".

Question 38 : Que peut faire le consommateur s'il pense qu'il a été victime d'un comportement restrictif ?

Il peut porter plainte auprès de la Commission européenne ou de l'autorité nationale compétente⁹⁷. Il peut également introduire un recours en dommages et intérêts devant une juridiction nationale. Mais cette possibilité dépend des règles de procédure nationale. Il est donc conseillé au consommateur de consulter un avocat avant d'introduire une action.

Étant donné que les problèmes rencontrés par les consommateurs lors de l'achat d'un véhicule dans d'autres États membres ne résultent pas tous d'une infraction aux règles de concurrence, la Commission publie sur son site Internet une liste de centres d'information (avec lignes d'assistance téléphonique) pour la plupart des constructeurs, afin de favoriser le règlement de litiges en tout genre et de traiter d'autres types de problèmes liés à l'achat de véhicules⁹⁸.

⁹⁶ Voir dix-septième considérant.

⁹⁷ On en trouvera la liste à l'adresse : http://europa.eu.int/comm/competition/national_authorities/

⁹⁸ At http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

5.2. Intermédiaires

L'intermédiaire ou agent est une personne physique ou morale qui achète un véhicule automobile neuf pour le compte du consommateur sans être membre du réseau de distribution. Il faut distinguer les intermédiaires des revendeurs indépendants qui achètent un véhicule en vue de sa revente et n'agissent pas pour le compte d'un consommateur désigné. Il faut également les distinguer des agents qui trouvent des clients pour un ou plusieurs concessionnaires. Les fournisseurs peuvent seulement obliger leurs concessionnaires à s'assurer que l'intermédiaire a été dûment et préalablement mandaté⁹⁹ par l'utilisateur final pour acheter et/ou prendre livraison d'un véhicule donné. Par conséquent, la seule limitation imposée aux activités d'un intermédiaire qui sont autorisées dans un accord couvert par le règlement 1400/2002 est la nécessité de présenter un mandat valide délivré par un utilisateur final individuel. Ce mandat doit indiquer le nom et l'adresse du consommateur et être signé et daté. Il appartient au consommateur de déterminer le degré de précision du mandat par rapport au véhicule¹⁰⁰. Aucune autre obligation ne peut être imposée si un intermédiaire participe à l'achat d'un véhicule automobile neuf. La Commission a supprimé ses deux communications¹⁰¹ portant sur l'activité des intermédiaires.

Question 39 : Le concessionnaire peut-il demander à l'intermédiaire de fournir une photocopie de la carte d'identité de son client ou d'autres documents¹⁰², en plus du mandat signé ?

Oui, dans certaines circonstances. Il ne faut pas oublier que dans un système de distribution sélective, il est interdit au concessionnaire de vendre des véhicules automobiles neufs¹⁰³ à des revendeurs indépendants. Par conséquent, s'il le juge nécessaire, le concessionnaire peut demander à l'intermédiaire une preuve de l'identité de l'acheteur, afin de se prémunir contre la vente à des revendeurs indépendants.

⁹⁹ Il peut s'agir d'un pouvoir signé par écrit ou sur support électronique. Voir quatorzième considérant.

¹⁰⁰ À titre d'exemple, le mandat peut porter sur une catégorie de véhicules ou un modèle donné ou être encore plus détaillé.

¹⁰¹ Communication de la Commission concernant le règlement (CEE) n° 123/85 du 12 décembre 1984 sur l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles, JO C 17 du 18.1.1985, p. 4; communication de la Commission – Clarification de l'activité des intermédiaires en automobile, JO C 329 du 18.12.1991, p. 20. En vertu de ces communications, il pouvait notamment être demandé aux intermédiaires de ne pas avoir leurs bureaux dans les mêmes locaux qu'un supermarché. Un autre élément entravant leurs activités était qu'un concessionnaire automobile pouvait être prié de ne pas vendre plus de 10% de véhicules neufs par un intermédiaire donné.

¹⁰² Comme un passeport ou d'autres documents attestant l'identité du consommateur (facture d'électricité, etc.).

¹⁰³ La question de savoir si un véhicule est encore neuf doit être tranchée d'après les usages de la profession. Pour l'acheteur, le véhicule n'est plus neuf dès qu'il a été immatriculé et conduit sur route par un autre utilisateur. En revanche, le véhicule qui a été immatriculé par un concessionnaire pour un seul jour sans avoir été utilisé est encore neuf.

Le concessionnaire peut décider, de son propre chef, de demander à ses clients des documents complémentaires, mais si le fournisseur lui impose de demander ces documents systématiquement, cette obligation ne sera pas couverte par le règlement.

5.3. Distributeurs agréés de véhicules automobiles neufs (également dénommés “concessionnaires” dans la présente brochure)

Les concessionnaires jouent un rôle clé dans le développement du marché unique des véhicules automobiles neufs. En effet, un secteur de concessionnaires fort et indépendant a plus de chances d'adopter un comportement favorisant la concurrence et d'être plus novateur dans l'intérêt des consommateurs. Par conséquent, le règlement 1400/2002 leur donne une plus grande liberté de gérer leurs entreprises comme bon leur semble. En particulier, le nouveau règlement réduit considérablement les possibilités pour les constructeurs et leurs importateurs d'imposer à leurs concessionnaires des mesures qui ne sont pas indispensables à la distribution de véhicules automobiles neufs ou à la prestation de services de réparation et d'entretien.

Contrairement à la précédente exemption par catégorie des véhicules automobiles, c'est-à-dire le règlement 1475/95, le règlement 1400/2002 n'accorde l'exemption que si

- le constructeur automobile ou son importateur n'obligent pas les concessionnaires à fournir les services de réparation et d'entretien ou à distribuer les pièces de rechange eux-mêmes. Les concessionnaires doivent être libres de sous-traiter les réparations et l'entretien à des réparateurs agréés faisant partie du réseau de la même marque;
- les concessionnaires peuvent aussi vendre d'autres marques;
- les constructeurs ou les importateurs ne limitent pas la fourniture de véhicules neufs à leurs concessionnaires si ce comportement restreint la capacité de ces derniers de vendre des véhicules à des consommateurs particuliers dans l'Union européenne;
- les concessionnaires faisant partie d'un système de distribution sélective peuvent vendre activement et passivement aux consommateurs et si, après le 1^{er} octobre 2005, ils peuvent ouvrir des points de vente ou de livraison supplémentaires pour la distribution de voitures particulières neuves et de véhicules utilitaires légers neufs là où la distribution sélective est pratiquée;
- les concessionnaires faisant partie d'un système de distribution exclusive sont totalement libres de vendre activement sur leur territoire et sur des territoires qui ne font pas l'objet de la distribution exclusive et passivement sur les territoires exclusifs d'autres distributeurs.

5.3.1. Vente de véhicules neufs par les concessionnaires

Le règlement 1400/2002 vise à donner aux concessionnaires davantage de possibilités de fournir des véhicules automobiles neufs à tous les consommateurs, qu'ils soient locaux,

nationaux ou d'un autre État membre. Les restrictions directes aux ventes actives ou passives, selon le cas, ne bénéficient pas de l'exemption¹⁰⁴.

En vertu du nouveau règlement, tous les systèmes de distribution, qu'ils soient sélectifs ou exclusifs, doivent être organisés de manière à ce que toutes les catégories de consommateurs puissent acheter des véhicules neufs chez n'importe quel concessionnaire, même s'ils achètent un grand nombre de véhicules¹⁰⁵.

Question 40 : Le règlement couvre-t-il les restrictions des ventes actives et passives par les concessionnaires ?

Les concessionnaires faisant partie d'un système de distribution sélective doivent pouvoir vendre activement à tout utilisateur final résidant dans une région de l'Union européenne où la distribution sélective est pratiquée. Toutefois, les fournisseurs ont le droit d'imposer au concessionnaire l'obligation de ne pas vendre de véhicules neufs à des revendeurs indépendants dans les régions où la distribution sélective est pratiquée. Si le fournisseur pratique la distribution exclusive dans certaines régions de l'Union européenne, les concessionnaires du système de distribution sélective doivent être autorisés à vendre passivement aux utilisateurs finals ou distributeurs non-agrèés de ces régions¹⁰⁶.

Si un fournisseur met en place un système de distribution exclusive, ses concessionnaires doivent être libres de vendre activement sur leur territoire exclusif ou à leur clientèle exclusive. En ce qui concerne tous les autres acheteurs de ce système, qu'il s'agisse d'utilisateurs finals ou de revendeurs de véhicules automobiles neufs, ils doivent pouvoir les approvisionner passivement. Si le fournisseur pratique la distribution sélective dans certaines autres régions de l'Union européenne, les concessionnaires du système de distribution exclusive doivent être autorisés à vendre activement aux utilisateurs finals et aux distributeurs non agrèés de ces régions¹⁰⁷.

Question 41 : Comment le nouveau règlement assure-t-il qu'un concessionnaire peut vendre des véhicules neufs à tous les consommateurs, y compris les consommateurs locaux, ceux d'autres régions d'un même État membre et ceux d'un autre État membre ?

La fourniture de véhicules automobiles neufs doit être organisée de telle manière qu'un concessionnaire puisse servir tous les consommateurs souhaitant acheter chez lui. Le constructeur doit honorer les commandes de véhicules automobiles neufs destinés à des consommateurs d'autres régions du marché commun de la même façon que pour la vente aux consommateurs locaux, notamment en ce qui concerne les prix et les délais de

¹⁰⁴ Voir seizième considérant.

¹⁰⁵ Par exemple, une société de location de voitures ou un autre exploitant de parc automobile (société de crédit-bail, etc.) achète normalement des voitures en grandes quantités auprès d'un seul et même fournisseur.

¹⁰⁶ Voir treizième considérant. Pour la définition des ventes actives et des ventes passives, voir question 12 ci-dessus.

¹⁰⁷ Article 4, paragraphe 1, première partie de la phrase et lignes directrices sur les restrictions verticales, point 52.

livraison. Par conséquent, en vertu du nouveau règlement, les constructeurs devront mettre en place des systèmes de commande et de livraison conformes à cette obligation. À cet effet, ils peuvent par exemple instaurer un système de commande fondé sur le principe “premier arrivé, premier servi”. Un système de distribution qui est établi sur des quotas de fourniture à un territoire de vente plus petit que le marché commun revient à une restriction indirecte des ventes et n'est pas exempté par le règlement¹⁰⁸.

Le nouveau règlement n'oblige pas les constructeurs à mettre en place un système de distribution assurant que les délais de livraison seront les mêmes dans tout le marché commun. En revanche, les constructeurs doivent assurer que les concessionnaires seront en mesure de fournir des véhicules neufs aux mêmes conditions à leurs clients locaux, nationaux et d'autres États membres.

Il peut arriver qu'un fournisseur soit contraint de limiter l'approvisionnement de son concessionnaire dans certaines circonstances, par exemple en cas de grève ou lorsque la demande globale est supérieure à la production. Dans ces conditions, le fournisseur ne peut attribuer des véhicules à ses concessionnaires en établissant une discrimination entre ceux qui en vendent beaucoup à des consommateurs d'autres États membres et les autres. Par exemple, le concessionnaire A vend cinquante véhicules par mois, essentiellement à des consommateurs de la ville où il est établi. De son côté, le concessionnaire B vend lui aussi cinquante véhicules par mois, mais à raison de vingt-cinq à des consommateurs de sa ville d'implantation et vingt-cinq à des consommateurs d'un autre État membre. Si des difficultés se présentent au niveau de la production durant un mois donné et que le fournisseur soit contraint de réduire de 40% le nombre de véhicules qu'il livre, il est tenu de livrer trente véhicules au concessionnaire A et trente véhicules au concessionnaire B.

Pour éviter toute discrimination entre ventes locales et ventes à des acheteurs domiciliés dans d'autres régions du marché commun, les systèmes de primes ou autres types de mesures incitatives d'ordre financier ou autre ne peuvent pas être fondés sur le lieu de résidence ou d'établissement des acheteurs ni sur le lieu où le véhicule doit être immatriculé, mais ils doivent tenir compte de la totalité des ventes.

Question 42 : Le mode de fourniture des véhicules neufs à un concessionnaire doit-il être différent selon que le fournisseur exploite un système de distribution sélective ou un autre type de distribution, par exemple un système fondé sur l'exclusivité territoriale ?

Les principes énoncés plus haut s'appliquent, quel que soit le système de distribution mis en place par le fournisseur, puisqu'il est primordial pour le fonctionnement du marché unique qu'un concessionnaire puisse vendre des véhicules neufs à tous les consommateurs, quel que soit le lieu de résidence ou d'établissement de l'acheteur d'un véhicule automobile neuf. Cette disposition s'applique dans tous les cas, que le concessionnaire ait le droit de pratiquer les ventes actives ou qu'il soit seulement autorisé à pratiquer les ventes passives à certaines clientèles ou sur certains territoires.

¹⁰⁸ Voir seizième considérant.

Question 43 : Un fournisseur peut-il arrêter avec son concessionnaire des objectifs de vente que ce dernier devra s'efforcer d'atteindre sur un certain territoire ?

Le nouveau règlement autorise le fournisseur à arrêter avec son concessionnaire des objectifs de vente concernant une zone géographique donnée, laquelle peut être plus petite que le marché commun. En revanche, ces objectifs de vente ne doivent pas servir à limiter les livraisons de véhicules automobiles neufs aux concessionnaires¹⁰⁹. De même, l'attribution de produits, la rémunération des concessionnaires ou les régimes de primes ne peuvent pas être rendus tributaires de la vente ou de la non-vente des véhicules dans la zone géographique convenue, car ces mesures restreindraient indirectement le droit du concessionnaire de vendre passivement à tous les consommateurs à l'intérieur du marché commun.

Question 44 : Le concessionnaire est-il libre de faire de la publicité sur Internet et de vendre des véhicules neufs par Internet ?

Le site Internet d'un concessionnaire est un outil de vente passive¹¹⁰ et le concessionnaire peut s'en servir pour faire de la publicité et effectuer des opérations. La restriction de cette utilisation n'est pas compatible avec le règlement, pas plus que ne l'est la restriction de l'utilisation par le concessionnaire d'Internet ou du courrier électronique au lieu de méthodes plus traditionnelles, comme le courrier normal ou la télécopie, pour conclure des contrats de vente¹¹¹.

En outre, le concessionnaire doit être libre de passer des accords avec des sites Internet d'aiguillage mettant les consommateurs en contact avec le concessionnaire qui est en mesure de fournir un véhicule. Le constructeur automobile peut exiger du concessionnaire qu'il utilise Internet pour respecter les obligations qualitatives concernant la promotion de la marque par Internet. Le fournisseur peut aussi exiger un site Internet d'aiguillage auquel le concessionnaire sous-traite sa publicité pour respecter les obligations de qualité. Ce genre de site, qui peut promouvoir les ventes de véhicules automobiles neufs d'une ou plusieurs marques, peut également diriger les utilisateurs finals désireux d'acheter un véhicule neuf vers l'un des concessionnaires connectés au site d'aiguillage.

Question 45 : Pour démarcher les clients potentiels, le concessionnaire est-il libre d'utiliser le courrier électronique ou des lettres personnalisées ?

L'utilisation du courrier électronique ou de lettres personnalisées pour commercialiser activement des véhicules et des services aux consommateurs dans tout le marché commun constitue une méthode de vente active. En vertu du règlement,¹¹² les fournisseurs ne peuvent pas restreindre l'utilisation de ces méthodes par les concessionnaires faisant partie

¹⁰⁹ Voir seizième considérant.

¹¹⁰ Voir quinzième considérant et article 4, paragraphe 1, point e); voir aussi lignes directrices sur les restrictions verticales, point 51.

¹¹¹ Voir quinzième considérant.

¹¹² Voir article 4, paragraphe 1, points d) et e).

d'un système de distribution sélective. En effet, ces concessionnaires doivent être libres de contacter activement les clients qui leur sont attribués à titre exclusif, mais ils doivent également être libres de répondre aux demandes non sollicitées émanant d'autres clients, même s'il s'agit de clients attribués à titre exclusif à d'autres concessionnaires. Ainsi, dans un système de distribution exclusive où un territoire est attribué à chaque concessionnaire, le fournisseur peut interdire la commercialisation de véhicules neufs par courrier électronique ou lettres personnalisées à des clients domiciliés sur le territoire exclusif d'un autre concessionnaire. Ces concessionnaires peuvent avoir recours à ces méthodes de vente actives dans d'autres régions où la distribution sélective est pratiquée.

5.3.1.1. Vente de véhicules automobiles neufs aux consommateurs faisant appel aux services d'un intermédiaire

Les questions relatives à la fourniture de véhicules automobiles neufs aux utilisateurs finals ayant mandaté un intermédiaire à cet effet sont traitées à la section 5.2.

5.3.1.2. Vente de véhicules neufs aux sociétés de crédit-bail

Le règlement ne couvre pas les obligations restreignant la capacité d'un concessionnaire de vendre des services de crédit-bail¹¹³. Il s'agit du crédit-bail pratiqué par le concessionnaire lui-même ou en sa qualité d'agent de la société de crédit-bail de son choix, ou par l'intermédiaire d'une société de crédit-bail liée au concessionnaire.

Question 46 : Le concessionnaire a-t-il le droit de vendre des véhicules automobiles neufs à des sociétés de crédit-bail ?

Oui. La fourniture de véhicules neufs à des sociétés de crédit-bail constitue un volet légitime des activités du concessionnaire, puisque ces sociétés sont normalement considérées comme des utilisateurs finals¹¹⁴.

Toutefois, un fournisseur pratiquant la distribution sélective peut interdire à ses concessionnaires de fournir des produits contractuels à une société de crédit-bail lorsqu'il existe un risque vérifiable que cette société revende les véhicules à l'état neuf. Il est clair, aux termes de l'article 1^{er}, paragraphe 1, point w), que les contrats de crédit-bail qui prévoient la cession de propriété ou une option d'achat avant l'expiration du contrat et qui permettraient au locataire d'acheter le véhicule à la société de crédit-bail à tout moment, y compris lorsque le véhicule est encore neuf, feraient en réalité de cette société un revendeur indépendant.

¹¹³ Voir trentième considérant et l'article 5, paragraphe 2, point a).

¹¹⁴ Voir article 1^{er}, paragraphe 1, point w).

Question 47 : Le fournisseur exploitant un système de distribution sélective peut-il obliger la société de crédit-bail à laquelle un concessionnaire vend un véhicule neuf à signer un engagement stipulant qu'elle s'abstiendra de revendre le véhicule à l'état neuf en vue de réaliser un profit commercial ?

Il est légitime pour le fournisseur exploitant un système de distribution sélective de prendre les mesures qui s'imposent pour assurer que ses concessionnaires ne vendent pas des véhicules automobiles neufs à des revendeurs qui ne sont pas membres de ce système. Par conséquent, il peut demander aux concessionnaires de prendre à leur tour les mesures qui s'imposent pour empêcher les acheteurs de revendre les véhicules lorsqu'ils sont encore neufs. Pour empêcher une société de crédit-bail de revendre un véhicule automobile lorsqu'il est neuf, le concessionnaire peut lui demander de signer une déclaration par laquelle elle s'engage à ne pas revendre les voitures à l'état neuf.

Question 48 : Le fournisseur peut-il exiger de son concessionnaire qu'il obtienne et lui fournisse des copies de chaque contrat de crédit-bail avant la vente d'un véhicule à une société de crédit-bail ?

Non. Cela équivaudrait à une restriction indirecte des ventes et à une restriction grave de la concurrence¹¹⁵. De surcroît, cela permettrait au concessionnaire et au fournisseur de se renseigner sur les clauses et conditions du contrat de crédit-bail et sur l'identité du locataire. En revanche, pour éviter que le concessionnaire ne vende à un revendeur non agréé, le fournisseur peut exiger qu'il vérifie, avant de vendre pour la première fois à une société de crédit-bail donnée, les conditions générales que celle-ci applique.

Question 49 : Une société de crédit-bail peut-elle acheter chez un concessionnaire des voitures neuves pour lesquelles elle n'a pas encore trouvé de locataires ?

Oui, et le fournisseur ne peut refuser d'honorer les commandes en question, même si la société de crédit-bail utilise les véhicules neufs pour se constituer un stock.¹¹⁶ Toute obligation faite à une société de crédit-bail de donner le nom de son client avant l'achat constituerait une restriction indirecte des ventes et une restriction grave de la concurrence¹¹⁷.

5.3.2. Distribution de marques différentes de véhicules automobiles par le concessionnaire (multimarquisme)

Le règlement 1400/2002 simplifie les conditions qu'un fournisseur peut imposer aux concessionnaires désireux de représenter une ou plusieurs autres marques (ce que l'on appelle parfois le "multimarquisme"). Le fournisseur qui veut que ses accords bénéficient de l'exemption doit autoriser ses concessionnaires à vendre des véhicules de fournisseurs

¹¹⁵ Article 4, paragraphe 1, point b).

¹¹⁶ Voir décision de la Commission du 10.10.2001 – DaimlerChrysler – (affaire COMP/36.264 – Mercedes-Benz), points 176 et 201 seq.

¹¹⁷ Voir l'article 4, paragraphe 1, point b).

concurrents. La seule restriction qu'il puisse imposer est l'obligation pour le concessionnaire d'exposer les modèles des autres fournisseurs dans des zones séparées de la même salle d'exposition. En outre, si le concessionnaire décide d'employer du personnel de vente spécifique à la marque et que le fournisseur l'accepte et paie tous les frais supplémentaires en résultant, ce point sera couvert par l'exemption.

Le fournisseur peut imposer à ces concessionnaires tous les critères de qualité qu'il impose aux concessionnaires monomarque, y compris ceux qui concernent la décoration de la salle d'exposition et la formation des vendeurs. Toutefois, si la salle d'exposition du concessionnaire n'est pas assez grande pour permettre d'exposer la gamme complète des modèles ou utiliser tous les éléments de décoration que le concessionnaire monomarque doit normalement mettre en place, le fournisseur est tenu de modérer ses exigences en matière de surface d'exposition nécessaire, afin de permettre au concessionnaire de présenter aussi les modèles de l'autre constructeur dans la salle d'exposition dont il dispose¹¹⁸. Quant à savoir si ces conditions sont remplies dans un cas d'espèce, il s'agit d'une question de fait. Les contrats doivent prévoir que les parties ont le droit de recourir à un expert indépendant, à un arbitre ou à une juridiction nationale en cas de litige sur ce point¹¹⁹.

Question 50 : Un concessionnaire peut-il bénéficier de marges plus importantes ou d'une prime s'il vend exclusivement les véhicules d'un seul fournisseur ?

Non. Ces mesures reviendraient à une restriction indirecte du droit du concessionnaire de vendre des marques concurrentes et ne seraient pas couvertes par le règlement¹²⁰. Par conséquent, des marges ou primes équivalentes doivent être proposées à tous les concessionnaires, qu'ils vendent les véhicules d'un seul ou de plusieurs fournisseurs.

Question 51 : Quel degré de séparation un fournisseur peut-il exiger pour l'exposition de marques différentes dans la même salle d'exposition ?

Le nouveau règlement permet aux les fournisseurs d'obliger les concessionnaires à présenter les véhicules de leur marque dans des zones propres à chaque marque dans sa salle d'exposition. Toute obligation d'installer une séparation supplémentaire, telle qu'une cloison ou un rideau, ou l'obligation de maintenir entre les véhicules de marques différentes une distance telle que l'exposition d'autres marques devient impossible (par exemple pour une salle d'exposition trop petite) ou anormalement difficile (fournisseur exigeant, par exemple, que ses véhicules soient exposés le long des vitrines ou des baies vitrées de la salle d'exposition) ne seraient pas couvertes par le règlement.

¹¹⁸ Voir vingt-septième considérant.

¹¹⁹ Article 3, paragraphe 6.

¹²⁰ Voir article 5, paragraphe 1, point a) et article 1^{er}, paragraphe 1, point b).

Question 52 : Un fournisseur peut-il obliger un concessionnaire à doter sa salle d'exposition d'éléments propres à la marque ?

Le fournisseur peut obliger tous ses concessionnaires à avoir une décoration mettant en avant l'image de la marque, à condition que cela ne restreigne pas la vente d'autres marques. À titre d'exemple, un fournisseur peut obliger tous ses concessionnaires à poser une moquette luxueuse dans la partie de la salle d'exposition qui lui est réservée ou à mettre en place une signalétique liée à la marque visible de la rue. Il peut aussi obliger le concessionnaire à exposer ses véhicules uniquement dans un immeuble de prestige. En revanche, il ne peut pas obliger le concessionnaire souhaitant prendre une marque supplémentaire d'avoir une entrée séparée pour les clients de chaque marque. De même, il ne saurait exiger du concessionnaire vendant aussi les marques de fournisseurs concurrents de modifier complètement l'intérieur ou l'extérieur de la salle d'exposition en fonction des marques.

5.3.3. Droit d'établir des points de vente supplémentaires (interdiction de la "clause de localisation")

Après le 1^{er} octobre 2005, le règlement 1400/2002¹²¹ n'exemptera plus les obligations empêchant les concessionnaires de voitures particulières et de véhicules utilitaires légers faisant partie d'un système de distribution sélective d'établir des points de vente ou de livraison supplémentaires dans d'autres régions du marché commun où la distribution sélective est pratiquée. Cette disposition permet aux concessionnaires d'exploiter de nouvelles opportunités commerciales par une présence physique à proximité des clients potentiels plus éloignés de leur point de vente initial, y compris les clients d'autres États membres. Cette liberté va renforcer la concurrence intramarque à travers l'Europe au profit des consommateurs. De surcroît, elle va permettre aux concessionnaires de développer leur entreprise et d'acquérir une plus grande indépendance vis-à-vis de leurs fournisseurs, mais aussi de devenir des distributeurs de véhicules automobiles neufs à taille européenne.

En revanche, le règlement 1400/2002 couvre les restrictions imposées à l'établissement de points de vente supplémentaires, en ce qui concerne les concessionnaires de véhicules automobiles autres que les voitures particulières et les véhicules utilitaires légers, c'est-à-dire les véhicules utilitaires de poids moyen et lourd, les autobus et les autocars¹²². Il est présumé que la plupart des acheteurs de ces véhicules les destinent à un usage commercial et sont donc mieux placés que les particuliers pour acheter chez un concessionnaire situé dans une autre région du marché commun et avoir accès à des conditions de vente plus avantageuses.

Le règlement autorise les fournisseurs à interdire aux concessionnaires membres de systèmes de distribution exclusive d'établir des points de vente supplémentaires sur des marchés couverts par ces systèmes. Cependant, puisque ces concessionnaires peuvent vendre des véhicules neufs à tous les clients du marché commun, y compris les revendeurs non agréés, on peut supposer que ces derniers procéderont à un arbitrage entre les

¹²¹ Voir article 5, paragraphe 2, point b) et article 12, paragraphe 2.

¹²² Voir aussi la réponse à la question 16.

différents marchés et saisiront les opportunités commerciales qui se présenteront dans d'autres régions du marché commun.

Question 53 : Quelle sorte de points de vente le concessionnaire opérant dans un système de distribution sélective couvert par le règlement pourra-t-il établir après le 1^{er} octobre 2005 ?

À partir du 1^{er} octobre 2005, le concessionnaire opérant dans un système de distribution sélective couvert par le règlement pourra créer des points de vente ou de livraison supplémentaires dans d'autres régions du marché commun où le fournisseur pratique la distribution sélective.

Le point de vente comprend la salle d'exposition et l'infrastructure nécessaire pour vendre des véhicules automobiles neufs. Il peut, par exemple, comprendre une salle d'exposition des véhicules neufs, les bureaux et le personnel de vente nécessaires, ainsi que des véhicules de démonstration. C'est au concessionnaire qui exploite le point de vente de décider s'il livre les voitures neuves à cet endroit ou ailleurs.

Le point de livraison est un lieu où des véhicules vendus ailleurs sont remis (livrés) à l'utilisateur final. Il peut comporter la surface de bureaux nécessaire, un espace de dépôt ou de préparation des voitures en vue de leur livraison et le personnel nécessaire pour effectuer les livraisons. Le concessionnaire doit être autorisé à exploiter conjointement un point de livraison et un point de vente, dès lors qu'il satisfait aux critères de qualité concernant chacun d'eux. En vertu du nouveau règlement, les concessionnaires opérant dans un système de distribution sélective doivent avoir le droit de vendre activement des véhicules automobiles neufs¹²³. Par conséquent, un fournisseur ne saurait empêcher le concessionnaire d'installer des panneaux publicitaires dans un point de livraison ou de mettre à disposition des brochures sur les véhicules ou les services que la concession propose.

Question 54 : Si un concessionnaire opérant dans un système de distribution sélective décide d'établir ailleurs un point de vente supplémentaire, à quels critères le nouveau point de vente devra-t-il satisfaire ?

Il devra satisfaire aux mêmes critères que les points de vente de la région où son implantation est prévue. Si, par exemple, un concessionnaire d'une région rurale décide d'ouvrir des locaux de vente supplémentaires dans l'artère principale d'une grande ville, le fournisseur peut l'obliger à remplir les mêmes critères de qualité en matière de signalétique et d'exposition des véhicules que les locaux de vente existant dans cette zone ou des zones urbaines similaires.

Si un concessionnaire établi dans une région trouve plus commode d'ouvrir un point de livraison dans une autre région, ce point de livraison devra satisfaire aux mêmes critères de qualité que les autres points de livraison de cette région ou de régions similaires¹²⁴. Toutefois, un fournisseur ne peut pas, par exemple, exiger qu'un point de livraison occupe

¹²³ Article 4, paragraphe 1, points b) et d).

¹²⁴ Voir fin du vingt-neuvième considérant.

le même nombre d'employés qu'une salle d'exposition, car cela constituerait une restriction indirecte des ventes actives et un moyen indirect de réintroduire une clause de localisation.

Question 55 : Le concessionnaire opérant dans un système de distribution sélective peut-il fermer le point de vente initial pour lequel il est agréé par le fournisseur et établir un autre point de vente ailleurs ?

Pas sans le consentement du fournisseur, lequel a toujours la faculté de décider avec le concessionnaire de l'emplacement de son point de vente initial. Cela permet aux fournisseurs de véhicules automobiles neufs d'assurer que leur réseau couvre toutes les zones géographiques à l'intérieur du marché commun.

Question 56 : Si un concessionnaire opérant dans un système de distribution sélective souhaite établir un point de vente ou un point de livraison supplémentaire, doit-il obtenir le consentement du fournisseur et doit-t-il conclure avec ce dernier un nouvel accord de distribution pour ce nouveau point de vente ou de livraison ?

Pour que le règlement s'applique, le concessionnaire opérant dans un système de distribution sélective doit être autorisé à établir des points de vente supplémentaires sans avoir à demander la permission du fournisseur. Un nouvel accord est donc superflu. En revanche, le fournisseur peut exiger que le point de vente supplémentaire remplisse les critères de qualité applicables aux points de vente du même type situés dans la même zone géographique.

Question 57 : Où le concessionnaire peut-il se procurer les véhicules qu'il vend au point de vente supplémentaire ?

Le concessionnaire peut se procurer les véhicules destinés à son point de vente supplémentaire auprès du ou des fournisseurs qui l'approvisionnent en véhicules pour son point de vente initial (principal). En outre, il est libre de se procurer des véhicules auprès de n'importe quel autre concessionnaire ou grossiste de la marque en question, en tout point du marché commun.

Le fournisseur doit prendre les dispositions nécessaires pour permettre au concessionnaire d'acheter des véhicules automobiles neufs en quantités suffisantes pour répondre à la demande à son point de vente initial (principal) et à son ou ses points de vente supplémentaires. Toute restriction des approvisionnements équivaldrait à une restriction indirecte du droit du concessionnaire d'établir des points de vente supplémentaires dans d'autres régions du marché commun. Ce serait également le cas si les prix de gros étaient calculés ou des primes accordées selon que le véhicule a été vendu par le biais du point de vente initial (principal) du concessionnaire ou par le biais de son point de vente supplémentaire.

5.3.4. Fourniture de véhicules neufs au concessionnaire

Question 58 : Un concessionnaire opérant dans un système de distribution sélective peut-il se voir interdire de se procurer des véhicules auprès d'un autre concessionnaire agréé de la même marque établi dans le même État membre ou dans un autre ?

Non. Aux termes du règlement, les concessionnaires agréés opérant dans un système de distribution sélective ne peuvent se voir interdire d'acheter auprès d'autres concessionnaires agréés établis en tout point du marché unique¹²⁵.

Question 59 : Un fournisseur peut-il allonger le délai de livraison de véhicules automobiles destinés à être vendus à des utilisateurs finals étrangers par un point de vente supplémentaire ?

Un tel procédé restreindrait les ventes (actives ou passives) aux utilisateurs finals et constituerait une restriction grave de la concurrence.

5.3.5. Litiges portant sur des points contractuels

Afin de favoriser le règlement rapide des litiges qui pourraient survenir entre les parties à un accord de distribution et qui, faute d'un tel règlement, risqueraient d'entraver une concurrence effective, les accords ne bénéficient de l'exemption que s'ils prévoient le droit pour chaque partie d'avoir recours à un expert indépendant ou à un arbitre. Ce droit ne porte pas atteinte au droit de chaque partie de saisir une juridiction nationale¹²⁶.

Question 60 : Dans quelles circonstances le règlement prévoit-il que les litiges entre un fournisseur et un concessionnaire doivent être portés devant un tiers expert ou un arbitre ?

Le règlement prévoit que tout accord vertical doit prévoir qu'en cas de litige relatif à l'exécution de leurs obligations contractuelles, chacune des parties a le droit de recourir à un expert indépendant, tel un médiateur, ou à un arbitre. Ces litiges peuvent notamment porter sur des obligations d'approvisionnement, la fixation et la réalisation d'objectifs de vente ou d'obligations concernant les stocks, le respect d'une obligation de fournir ou d'utiliser des véhicules de démonstration, les conditions de vente applicables aux différentes marques (multimarquisme), la question de savoir si l'interdiction d'exercer ses activités à partir d'un lieu d'établissement non agréé limite la capacité du distributeur de véhicules automobiles autres que les voitures particulières ou les véhicules utilitaires

¹²⁵ Article 4, paragraphe 1, point c).

¹²⁶ Voir onzième considérant et article 3, paragraphe 6.

légers d'étendre ses activités¹²⁷ ou la question de savoir si la résiliation d'un contrat pour les raisons invoquées dans le préavis est justifiée¹²⁸.

Question 61 : Qui peut agir en qualité d'expert indépendant ou d'arbitre et comment nommer un expert ou un arbitre ?

Peut être nommée expert indépendant ou arbitre toute personne que les deux parties jugent qualifiée à cet effet. Le cas échéant, les parties sont libres de décider qui elles souhaitent nommer et si elles préfèrent nommer un, deux, trois ou plusieurs experts ou arbitres. En revanche, aucune des parties ne peut désigner unilatéralement l'expert ou l'arbitre. En cas de désaccord, les parties doivent appliquer les procédures de nomination qui sont normalement employées dans de telles situations, par exemple la nomination par le président d'un tribunal ou par le président d'une chambre de commerce et d'industrie. Il est conseillé aux parties de préciser dans l'accord vertical le type de procédure de nomination qu'elles souhaitent employer le cas échéant.

5.3.6. Droit du concessionnaire de choisir s'il assure ou non le service après-vente (entretien et réparation)

Contrairement au règlement 1475/95¹²⁹, le nouveau règlement ne permet pas aux constructeurs d'obliger leurs concessionnaires à assurer les services d'entretien et de réparation. Les concessionnaires peuvent donc se spécialiser dans la distribution, ce qui peut constituer une formule particulièrement intéressante pour les concessionnaires souhaitant vendre des véhicules neufs de différents constructeurs.

Si un concessionnaire décide de ne pas assurer lui-même les services de réparation et d'entretien, le fournisseur peut lui imposer de sous-traiter ces services à un réparateur agréé appartenant au réseau de la marque¹³⁰. Pour plus de transparence vis-à-vis des consommateurs, le constructeur peut aussi exiger du concessionnaire qu'il communique les coordonnées du réparateur agréé en question avant la signature de la vente. De plus, si l'atelier de réparation n'est pas situé à proximité du point de vente, le fournisseur peut exiger du concessionnaire qu'il indique à ses clients la distance qui sépare ces deux lieux, mais uniquement à condition d'imposer la même obligation à tous les concessionnaires dont l'atelier de réparation n'est pas à proximité du point de vente.

Dans le cadre de la sous-traitance, le réparateur agréé s'engage à collaborer en quelque sorte comme un partenaire privilégié du concessionnaire et à proposer tous les types de services après-vente aux clients de ce dernier. Il s'agit des services normaux de réparation et d'entretien, mais aussi des travaux sous garantie, des réparations à la suite du rappel de

¹²⁷ Voir dix-huitième considérant.

¹²⁸ Voir onzième considérant et article 3, paragraphe 6.

¹²⁹ Voir notamment l'article 4, paragraphe 1, point 1) et paragraphe 6, et l'article 5, paragraphe 1, points a) et b).

¹³⁰ Article 4, paragraphe 1, point g).

véhicules ou de l'entretien gratuit offert par le constructeur automobile par l'intermédiaire du réparateur agréé¹³¹.

Question 62 : Le concessionnaire agréé d'une marque peut-il se voir interdire, en vertu du règlement, d'agir aussi en qualité de réparateur indépendant de cette marque ?

Non. Néanmoins, en tant qu'indépendant, il n'aura probablement pas les mêmes avantages que les réparateurs agréés. Surtout, il risque de ne pas avoir droit à une rémunération du fournisseur pour les réparations effectuées sous garantie. En outre, il se peut qu'il doive sous-traiter à un réparateur agréé du réseau du constructeur les services de réparation et d'entretien sous garantie pour les véhicules neufs qu'il vend.

5.3.7. Transfert/vente d'une concession ou d'un atelier de réparation agréé

Afin de promouvoir l'intégration du marché et de permettre aux distributeurs et aux réparateurs agréés d'exploiter de nouvelles opportunités commerciales, de développer leur entreprise et de gagner en indépendance, le règlement 1400/2002 prévoit qu'ils doivent pouvoir racheter d'autres entreprises du même type qui vendent ou réparent la même marque de véhicules automobiles. À cet effet, l'accord vertical conclu entre un fournisseur et un distributeur ou un réparateur doit prévoir que ce dernier a le droit de céder la totalité de ses droits et obligations à l'entreprise de son choix et du même type qui vend ou répare, selon le cas, la même marque de véhicules automobiles dans le cadre du système de distribution¹³².

Question 63 : Le fournisseur peut-il interdire à un concessionnaire de vendre sa concession à un autre concessionnaire du même réseau ?

Pour bénéficier de l'exemption au titre du règlement 1400/2002, les accords de distribution pour véhicules automobiles neufs doivent contenir une clause par laquelle le fournisseur accepte le transfert de propriété de la concession, avec tous les droits et obligations qui y sont attachés, à un autre concessionnaire du réseau du constructeur¹³³.

Par exemple, un constructeur automobile A a conclu avec Dupont de Paris et Smith de Londres des accords de concession compatibles avec le règlement. Les entreprises Dupont et Smith sont détenues et exploitées respectivement par les sociétés Franco S.A. et Anglo Plc. Si Anglo souhaite vendre Smith¹³⁴ à Franco, ni le constructeur A ni son importateur ne peuvent s'y opposer¹³⁵. Dans cet exemple, les sociétés Franco et Anglo sont toutes

¹³¹ Dix-septième considérant.

¹³² Dixième considérant et article 3, paragraphe 3.

¹³³ Y compris les concessionnaires agréés par le constructeur dans d'autres États membres de l'UE.

¹³⁴ Il importe peu que Smith soit une société anonyme dont une participation majoritaire du capital est cédée ou qu'elle revête une forme juridique plus simple et soit cédée comme entreprise avec tous ses actifs, ses droits et ses obligations.

¹³⁵ En invoquant par exemple une clause contractuelle, comme la clause de "changement de propriété", qui sinon permettrait au fournisseur d'opposer son veto à un transfert de propriété de cette nature.

deux considérées comme des “distributeurs” au sens du règlement, puisque Dupont et Smith sont leurs entreprises liées.

Question 64 : Un fournisseur peut-il interdire à un concessionnaire de vendre son affaire à un autre concessionnaire faisant l'objet d'un préavis de résiliation ?

S'il veut que l'accord de distribution bénéficie de l'exemption, le fournisseur ne peut s'opposer à la cession de l'entreprise d'un concessionnaire, sous réserve que le concessionnaire faisant l'objet du préavis de résiliation réponde à tous les critères de qualité du fournisseur.

Question 65 : Le fournisseur dont l'accord de distribution bénéficie de l'exemption peut-il interdire à un concessionnaire faisant l'objet d'un préavis de résiliation de céder son affaire à un autre concessionnaire ?

Non. L'exemption ne couvre pas ce genre de restriction. Toutefois, la cession ne changera rien au fait que l'accord de concession cédé expirera en même temps que la période de préavis. Par conséquent, l'acquéreur n'obtiendra la concession supplémentaire que pour une durée limitée prenant fin à l'expiration du préavis.

Question 66 : Le règlement s'oppose-t-il à la vente de l'entreprise d'un concessionnaire à un réparateur agréé ?

Oui. Le droit de vendre ne s'applique qu'aux cessions à un membre du réseau du même type, c'est-à-dire aux cessions entre concessionnaires ou entre réparateurs agréés¹³⁶.

5.3.8. La fin de l'accord de concession

Question 67 : Le règlement prévoit-il une durée minimale pour les accords de concession ?

En vertu du règlement, les accords peuvent être conclus pour une durée indéterminée¹³⁷ ou une durée déterminée¹³⁸. Dans ce dernier cas, la durée doit être d'au moins cinq ans. Aux fins du règlement, l'accord d'une durée de cinq ans qui autorise chacune des parties à le résilier en cours de contrat¹³⁹ est réputé être un accord à durée déterminée de moins de cinq ans.

¹³⁶ Article 3, paragraphe 3, et dixième considérant.

¹³⁷ Autrement dit, l'accord ne prévoit pas de date d'expiration ferme.

¹³⁸ Article 3, paragraphe 5.

¹³⁹ En l'absence de défaut d'exécution d'une obligation fondamentale.

Question 68 : Le règlement prévoit-il un délai de résiliation minimum ?

Une partie qui ne souhaite pas reconduire un accord à durée déterminée doit notifier à l'autre partie, au moins six mois avant la date d'expiration de l'accord, son intention de ne pas le renouveler¹⁴⁰.

Une partie souhaitant résilier un accord à durée indéterminée doit, en principe, notifier son intention avec un préavis d'au moins deux ans. Mais si le fournisseur est tenu, en vertu de la loi ou d'une convention particulière, de verser une indemnité appropriée lors de la résiliation de l'accord ou s'il souhaite résilier un accord en raison de la nécessité de réorganiser l'ensemble ou une partie substantielle de son réseau, il doit donner un préavis d'au moins un an.¹⁴¹

Le besoin de réorganisation peut apparaître en raison du comportement de concurrents ou d'autres développements économiques, que ceux-ci soient motivés par des décisions internes d'un constructeur ou des influences extérieures, comme la fermeture d'une entreprise employant une main-d'œuvre importante dans une région donnée. Compte tenu de la grande diversité des situations qui peuvent se produire, il ne serait pas réaliste de dresser la liste de tous les motifs de réorganisation possibles.

La nécessité de la réorganisation du réseau est une question objective et le fait que le fournisseur juge cette réorganisation nécessaire ne résout pas la question en cas de litige. Dans ce cas, il appartiendra au juge national ou à l'arbitre de trancher la question au vu des circonstances.

La question de savoir si une "partie substantielle" du réseau est affectée doit être tranchée dans chaque cas, à la lumière de l'organisation spécifique du réseau du constructeur. Le terme "substantielle" implique un aspect à la fois économique et géographique qui peut être limité à tout ou partie du réseau existant dans un État membre donné.

Question 69 : Existe-t-il des circonstances exceptionnelles permettant à une partie à un accord vertical compatible avec le règlement de résilier cet accord sans préavis ?

La question de savoir si une partie à un accord a le droit de résilier celui-ci à tout moment sans préavis, si l'autre partie ne respecte pas l'une de ses obligations contractuelles, relève du droit national. Les parties doivent établir d'un commun accord si le motif de résiliation anticipée est suffisant et, en cas de désaccord, recourir à un expert indépendant ou à un arbitre et/ou saisir la juridiction compétente prévue par le droit national¹⁴².

¹⁴⁰ Article 3, paragraphe 5, point a). Les conséquences de l'omission de la notification sous cette forme doivent être appréciées au regard du droit national.

¹⁴¹ Article 3, paragraphe 5, point b).

¹⁴² Article 3, paragraphe 6.

Question 70 : Le règlement oblige-t-il un fournisseur à donner des raisons valables pour résilier l'accord conclu avec un concessionnaire ou un réparateur agréé ?

Pour bénéficier de l'exemption, le fournisseur souhaitant résilier un accord de concession doit en fournir par écrit les raisons détaillées, objectives et transparentes¹⁴³. Cette condition a été introduite pour empêcher un fournisseur de résilier un accord au motif que le distributeur ou le réparateur concerné a un comportement favorisant la concurrence, comme les ventes actives ou passives à des consommateurs étrangers, la vente de marques d'autres fournisseurs ou la sous-traitance des services de réparation et d'entretien.

En cas de litige, il incombe à l'arbitre ou au juge national de décider si les raisons invoquées justifient la résiliation de l'accord de concession et, dans la négative, de prendre notamment les mesures qui s'imposent pour remédier à la situation. En se prononçant sur la question du bien-fondé des motifs de résiliation, l'arbitre ou le juge peuvent tenir compte d'un certain nombre d'éléments, et notamment de l'accord de concession, des obligations imposées par le droit national des contrats et du texte du règlement.

Le règlement énonce un certain nombre de comportements des concessionnaires que le fournisseur ne peut interdire. Si, plutôt que d'interdire ces comportements, le fournisseur cherchait à les empêcher ou à y mettre un terme en résiliant l'accord de concession, cela reviendrait à une restriction indirecte grave de la concurrence et signifierait que l'accord de distribution ne bénéficierait plus de l'exemption. La question de savoir si le fournisseur a décidé de résilier l'accord pour les raisons invoquées dans le préavis ou plutôt pour mettre un terme à un comportement favorisant la concurrence, est une question de fait qui peut être tranché par l'expert indépendant, l'arbitre ou le juge national.

Question 71 : Le fournisseur qui notifie son intention de ne pas reconduire un contrat à durée déterminée doit-il en fournir les raisons ?

Non. Le règlement n'impose pas au fournisseur de donner les raisons pour lesquelles il ne souhaite pas reconduire un contrat à durée déterminée¹⁴⁴.

5.4. Réparateurs agréés

Le réparateur agréé est défini à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point l), du règlement. Il s'agit d'une entreprise appartenant au réseau des prestataires "officiels" de services de réparation et d'entretien créé par un fournisseur (un constructeur automobile ou son importateur). Le terme "réparateur agréé" est nouveau, puisque dans le cadre du règlement 1475/95, la vente de voitures et les services de réparation et d'entretien étaient ordinairement assurés au sein des réseaux des fournisseurs par le même type d'entreprise, généralement appelé "concessionnaires". Le règlement 1400/2002 repose quant à lui sur un concept différent, en ce sens que la distribution de véhicules automobiles neufs et la prestation de services de réparation et d'entretien ne sont plus étroitement liées et peuvent être assurées par des entreprises distinctes.

¹⁴³ Article 3, paragraphe 4.

¹⁴⁴ Toutefois, le code civil de certains États membres peut exiger que ces raisons soient communiquées.

Par conséquent, le nouveau règlement n'autorise pas les fournisseurs à imposer aux concessionnaires l'obligation de fournir des services de réparation et d'entretien¹⁴⁵, pas plus qu'il ne les autorise à obliger leurs réparateurs agréés à distribuer des véhicules automobiles neufs¹⁴⁶.

Le règlement couvre l'utilisation par un fournisseur d'un système de distribution sélective quantitative ou de distribution exclusive pour son réseau de réparateurs agréés, dès lors que sa part de marché ne dépasse pas 30%¹⁴⁷. En ce qui concerne les réseaux de réparateurs agréés qui dépassent ce seuil, l'exemption ne s'applique qu'à la sélection qualitative de réparateurs agréés¹⁴⁸.

5.4.1. Comment devenir réparateur agréé

Question 72 : Le fournisseur de véhicules automobiles neufs doit-il donner son autorisation pour qu'un réparateur devienne membre de son réseau de réparateurs agréés ?

En principe, le fournisseur est libre de choisir les membres de son réseau. Cependant, si le fournisseur veut que ses accords bénéficient de l'exemption, la réponse à cette question dépend des parts de marché que son réseau de réparateurs agréés détient par rapport aux réparations effectuées sur tous les véhicules automobiles de la marque en question. Si cette part de marché ne dépasse pas 30%, le fournisseur peut organiser son réseau de réparateurs agréés en système de distribution sélective quantitative ou de distribution exclusive, et il peut décider de ne pas accepter certains réparateurs, même si ceux-ci remplissent les critères de qualité pour l'agrément.

Si la part de marché du réseau de réparateurs agréés de la marque en question est supérieure à 30%, l'exemption ne s'applique qu'à la distribution sélective qualitative. Par conséquent, si le fournisseur veut que son accord de distribution bénéficie de l'exemption, il ne peut imposer que des critères qualitatifs à ses réparateurs agréés et doit autoriser tous ceux qui remplissent ces critères à agir en qualité de réparateurs agréés, y compris les concessionnaires agréés dont le contrat a été résilié mais qui souhaiteraient continuer comme réparateurs agréés.

¹⁴⁵ Voir article 4, paragraphe 1, point g). Voir aussi le vingt-deuxième considérant qui explique un aspect important des restrictions très graves énoncées à l'article 4, paragraphe 1, points g) et (h) et qui fait explicitement référence à l'exclusion de toute obligation ou incitation directe ou indirecte aboutissant à lier la vente et l'entretien ou faisant dépendre l'exécution de l'une de ces activités de l'exécution de l'autre.

¹⁴⁶ Article 4, paragraphe 1, point h).

¹⁴⁷ Article 3, paragraphe 1, premier alinéa.

¹⁴⁸ Article 3, paragraphe 1, troisième alinéa.

Question 73 : Si le fournisseur pratique la distribution sélective qualitative, est-il tenu de faire connaître les critères correspondants à tous les réparateurs intéressés ?

Oui. Si le fournisseur ne divulguait pas les critères de qualité, les réparateurs n'auraient aucun moyen de savoir comment les remplir et ne seraient donc pas en mesure de démontrer qu'ils les remplissent effectivement. Il est conseillé aux fournisseurs de communiquer ces critères aux réparateurs qui le demandent, et même de les rendre publics, par exemple sur Internet.

Question 74 : Comment le fournisseur dont le réseau de réparateurs agréés repose sur des critères purement qualitatifs applique-t-il ces critères ?

Le fournisseur qui fixe des critères qualitatifs pour son réseau de réparateurs agréés doit appliquer les mêmes critères de la même manière à tous les réparateurs. Cela signifie notamment que

- dès lors qu'un réparateur remplit ces critères, il doit être accepté comme réparateur agréé, mais il est légitime que le fournisseur vérifie s'il remplit ces critères avant de conclure un accord avec lui;
- les critères doivent être les mêmes pour les réparateurs agréés qui sont aussi des concessionnaires vendant des véhicules automobiles neufs de la marque considérée et pour ceux qui n'en vendent pas. En particulier, le fournisseur doit permettre à tous les réparateurs agréés d'honorer les garanties, d'effectuer l'entretien gratuit et de procéder au rappel de tout véhicule automobile de la marque considérée vendu dans le marché commun¹⁴⁹.

5.4.2. Interdiction de la clause de localisation pour les réparateurs agréés

Question 75 : L'exemption s'applique-t-elle à la restriction de la capacité d'un réparateur agréé appartenant à un système de distribution sélective de choisir librement l'emplacement de son atelier de réparation ou de son ou ses établissements supplémentaires ?

Non. Ce genre de restriction ne bénéficie pas de l'exemption. Le réparateur agréé doit être libre de choisir l'emplacement de son atelier de réparation et d'un éventuel établissement supplémentaire où il fournit des services de réparation et d'entretien¹⁵⁰.

5.4.3. Les pièces de rechange et le réparateur agréé

On se reportera aussi au chapitre 7 de la présente brochure.

¹⁴⁹ Voir dix-septième considérant.

¹⁵⁰ Article 5, paragraphe 3.

Question 76 : Le fournisseur de véhicules peut-il tenter d'empêcher un réparateur agréé de s'approvisionner en pièces de rechange d'origine directement auprès de l'équipementier ?

Non. Cela constituerait une restriction grave de la concurrence¹⁵¹.

Question 77 : Le fournisseur peut-il obliger un réparateur agréé à dire à ses clients s'il utilise des pièces de rechange d'origine ou des pièces de rechange de qualité équivalente ?

Hormis les travaux sous garantie pour lesquels le fournisseur peut insister sur l'utilisation des pièces de rechange qu'il fournit, l'obligation imposée par le fournisseur au réparateur d'informer ses clients sur la nature des pièces de rechange qu'il utilise (pièces d'origine ou pièces de qualité équivalente) afin de restreindre directement ou indirectement le droit du réparateur agréé d'acheter et d'utiliser ces pièces, est considérée comme une restriction caractérisée. En particulier, le fournisseur ne peut pas avoir recours à ce genre d'obligation pour créer dans l'esprit des clients l'impression que ces pièces de rechange sont d'une qualité inférieure à celle des pièces d'origine fournies par le constructeur automobile.

Question 78 : Le réparateur agréé peut-il être obligé d'effectuer des réparations sous garantie, l'entretien gratuit et les travaux relatifs au rappel de véhicules en utilisant des pièces de rechange d'origine fournies par le fournisseur de véhicules ?

Oui. L'article 4, paragraphe 1, point k) prévoit qu'un fournisseur de véhicules peut stipuler que des pièces fournies par lui doivent être utilisées pour les types de travaux de réparation¹⁵² indiqués ci-dessus. Toutefois, en ce qui concerne les réparations et l'entretien normaux qui ne sont pas fournis gratuitement au client, par exemple la révision des 30 000 km, le fournisseur de véhicules ne peut pas exiger l'utilisation de pièces d'origine fournies par lui, car cela équivaldrait à une restriction de la liberté des réparateurs agréés d'utiliser pour ces services d'entretien des pièces d'origine ou des pièces de qualité équivalente d'autres fournisseurs¹⁵³.

Question 79 : Un fournisseur peut-il obliger un réparateur agréé à utiliser exclusivement des pièces de rechange de sa marque ?

En principe, les dispositions appelées "obligations de non-concurrence"¹⁵⁴ conclues entre le réparateur agréé et le fournisseur de véhicules ou entre le réparateur agréé et le fournisseur de pièces de rechange ne bénéficient pas de l'exemption par catégorie. Toutefois, l'obligation pour le réparateur agréé d'utiliser les pièces d'une marque donnée à hauteur de 30%¹⁵⁵ de ses achats de pièces concurrentes n'est pas considérée comme une

¹⁵¹ Voir article 4, paragraphe 1, point k).

¹⁵² La réparation sous garantie désigne le remplacement d'une pièce cassée ou défectueuse d'un véhicule.

¹⁵³ Voir article 4, paragraphe 1, point k).

¹⁵⁴ Voir article 1^{er}, paragraphe 1, point b) et article 5, paragraphe 1, point a).

¹⁵⁵ Calculé sur la base de la valeur de son achat de produits concurrents durant l'année civile précédente.

obligation de non-concurrence et bénéficie de l'exemption¹⁵⁶ dès lors que le réparateur agréé est libre d'acheter ces produits chez le fournisseur ou auprès d'autres sources désignées par ce dernier (livraisons réciproques d'autres distributeurs ou réparateurs agréés, etc.)¹⁵⁷.

Question 80 : Le règlement couvre-t-il un accord par lequel un fournisseur de véhicules oblige un réparateur agréé à tenir son stock de pièces destinées aux autres marques dans des zones différentes de l'atelier de réparation ?

Non. Cela constituerait une restriction indirecte du droit du réparateur agréé de réparer des véhicules de marques concurrentes, restriction qui n'est pas couverte par le règlement¹⁵⁸. En revanche, le fournisseur peut obliger le réparateur agréé à mettre en place un système méthodique de stockage des pièces de rechange.

Question 81 : Un fournisseur de véhicules peut-il tenter d'empêcher un réparateur agréé de vendre des pièces de rechange d'origine à des réparateurs indépendants ?

Non, car cela constituerait une restriction grave de la concurrence¹⁵⁹.

5.4.4. Obligation de non-concurrence imposée aux réparateurs agréés

Question 82 : Le fournisseur de véhicules qui empêche les réparateurs agréés de réparer des marques différentes dans le même atelier bénéficie-t-il de l'exemption ?

Non. Qu'elle soit directe ou indirecte, cette restriction ne bénéficie pas de l'exemption prévue par le règlement¹⁶⁰.

5.4.5. Cession de l'entreprise du réparateur agréé

Question 83 : Le réparateur agréé a-t-il le droit de vendre son atelier de réparation à un concessionnaire ou distributeur ?

Pour bénéficier de l'exemption, l'accord conclu entre un fournisseur et un distributeur ou un réparateur agréé doit prévoir le droit du distributeur ou du réparateur de céder la totalité de ses droits et obligations découlant de l'accord à toute autre entreprise de son choix et du même type qui vend ou répare la même marque de véhicules automobiles à l'intérieur du système de distribution¹⁶¹.

¹⁵⁶ Voir article 1^{er}, paragraphe 1, point b).

¹⁵⁷ Article 4, paragraphe 1, points b) et c).

¹⁵⁸ Voir article 5, paragraphe 1, point b).

¹⁵⁹ Voir article 4, paragraphe 1, point i).

¹⁶⁰ Article 5, paragraphe 1, point b).

¹⁶¹ Article 3, paragraphe 3, et dixième considérant.

C'est pourquoi le réparateur agréé doit être libre de vendre son entreprise à un autre réparateur autorisé à réparer la même marque¹⁶². Le fournisseur n'est cependant pas tenu d'autoriser un réparateur agréé à vendre son atelier de réparation à un concessionnaire, puisque ce dernier n'est pas une entreprise du *même type*. En revanche, si le concessionnaire auquel le réparateur souhaite vendre son atelier agréé est également réparateur agréé pour la marque en question, le fournisseur ne peut s'opposer à la vente.

5.5. Opérateurs indépendants sur le marché de l'après-vente

L'un des principaux objectifs du règlement 1400/2002 consiste à créer les conditions d'une concurrence effective sur les marchés des services de réparation et d'entretien des véhicules automobile et de permettre à tous les opérateurs présents sur ces marchés, y compris les réparateurs indépendants, de proposer des services de qualité. La concurrence effective est dans l'intérêt du consommateur et lui permet de choisir entre différents prestataires de services de réparation et d'entretien, et notamment ceux qui sont agréés par le constructeur automobile et ceux du secteur indépendant.

5.5.1. Accès aux informations techniques

Pour que la concurrence soit effective, tous les opérateurs indépendants fournissant des services de réparation et d'entretien doivent avoir accès aux mêmes informations techniques, formations, outils et équipements que les réparateurs agréés. En ce qui concerne les opérateurs autorisés à cet accès et les éléments pour lesquels cet accès doit être donné, le règlement 1400/2002¹⁶³ va plus loin que le règlement 1475/95¹⁶⁴.

L'accès doit être donné sans discrimination¹⁶⁵, rapidement et de façon proportionnée, en fonction des besoins de l'opérateur indépendant en question, et sous une forme utilisable.

Le refus de l'accès à des informations couvertes par un droit de propriété intellectuelle ou constituant un savoir-faire représente un comportement abusif, dès lors qu'il a lieu dans des conditions équivalant à un abus de position dominante visé à l'article 82.

¹⁶² Article 3, paragraphe 3.

¹⁶³ Voir article 4, paragraphe 2.

¹⁶⁴ Voir article 6, paragraphe 1, point 12, du règlement 1475/95.

¹⁶⁵ Il ne doit pas y avoir de discrimination entre réparateurs indépendants et réparateurs agréés.

Question 84 : Qui remplit les conditions requises pour être opérateur indépendant au regard du règlement ?

L'article 4, paragraphe 2, du règlement donne la liste non exhaustive de ceux qui doivent être considérés comme des "opérateurs indépendants". De manière générale, aux fins du règlement, il s'agit d'entreprises¹⁶⁶ fournissant directement ou indirectement des services de réparation et d'entretien de véhicules automobiles¹⁶⁷. Les opérateurs indépendants qui fournissent directement ces services comprennent les réparateurs indépendants (par exemple les ateliers de carrosserie, les garagistes indépendants, les chaînes de pose rapide ou « fast fit »), les entreprises d'assistance routière et les clubs automobiles. Sont à considérer comme prestataires indirects de services de réparation et d'entretien, car ils facilitent le travail des réparateurs : les éditeurs de documentations techniques, les distributeurs de pièces de rechange, les fabricants de matériel et d'outillage de réparation et les opérateurs proposant des services d'essai ainsi que les opérateurs assurant la formation des réparateurs.

Question 85 : Qui doit donner accès aux informations techniques ?

Il incombe au fournisseur de véhicules automobiles neufs¹⁶⁸ de prendre les dispositions nécessaires pour permettre aux opérateurs indépendants d'obtenir l'accès demandé. Cette obligation est néanmoins respectée si le fournisseur délègue la mission de fourniture d'accès à une entreprise à laquelle le constructeur automobile a confié la distribution des informations techniques, tel que l'importateur national de la marque en question.

Question 86 : À quels types d'informations techniques l'opérateur indépendant doit-il avoir accès ?

Les opérateurs indépendants doivent avoir accès aux mêmes informations techniques que les réparateurs agréés. Ceci couvre toutes les informations nécessaires pour exécuter les services de réparation et d'entretien¹⁶⁹, y compris celles qui permettent d'accéder aux dispositifs électroniques embarqués et à leurs systèmes de diagnostic, et de les entretenir. Cela comprend les informations en langage naturel¹⁷⁰ ainsi que les données électroniques. Si un constructeur fournit une assistance technique à ses réparateurs agréés par téléphone ou Internet, les opérateurs indépendants doivent eux aussi bénéficier de cette assistance.

¹⁶⁶ Le terme "entreprise" peut désigner une personne physique ou une personne morale (groupement, association ou société).

¹⁶⁷ Ce n'est pas le cas, par exemple, des experts chargés d'analyser les accidents de la route ou les constructeurs souhaitant produire des pièces de rechange.

¹⁶⁸ Voir article 4, paragraphe 2, premier alinéa.

¹⁶⁹ L'accès concerne seulement les informations nécessaires pour exécuter les activités de réparation et d'entretien. Par conséquent, il ne doit pas être donné aux formations concernant par exemple la gestion d'un atelier de réparation ou le fonctionnement d'un système comptable.

¹⁷⁰ Sur support papier, en enregistrement vocal ou sur support électronique.

Question 87 : À quels types d'outils et de matériel l'opérateur indépendant doit-il avoir accès ?

Les opérateurs indépendants doivent avoir accès aux mêmes outils que les réparateurs agréés. Il s'agit notamment des outils manuels et mécaniques, des logiciels et matériels électroniques¹⁷¹, des outils de diagnostic et autres matériels nécessaires aux services de réparation et d'entretien. Si le fournisseur loue des outils aux réparateurs agréés, il doit aussi mettre cette formule à la disposition des opérateurs indépendants.

Question 88 : Un opérateur indépendant a-t-il le droit de recevoir une formation ?

Les opérateurs indépendants doivent avoir accès à la même formation technique pour la réparation et l'entretien que les réparateurs agréés, qu'il s'agisse aussi bien de la formation en ligne ou de celle qui requiert la présence du mécanicien ou du technicien.

Question 89 : Le fournisseur peut-il fournir les informations techniques, les outils ou la formation à titre onéreux ?

Oui, mais le prix ne doit pas être supérieur à celui qui est facturé aux réparateurs agréés. Si l'élément en question est fourni gratuitement aux réparateurs agréés, il doit également être fourni gratuitement aux opérateurs indépendants.

Question 90 : Le fournisseur peut-il facturer un lot volumineux d'informations à l'opérateur indépendant qui n'a besoin que des informations nécessaires à un travail spécifique ?

Non¹⁷². Le prix demandé pour les informations doit tenir compte de l'usage auquel l'opérateur indépendant les destine¹⁷³ et ne doit pas être d'un montant prohibitif. Même si les informations sont généralement fournies aux réparateurs agréés sous forme de dossiers volumineux, les opérateurs indépendants doivent pouvoir acheter des dossiers plus réduits ou des modules individuels. Si, par exemple, un réparateur veut se charger de l'entretien d'un modèle donné, il ne faut pas qu'il ait à payer les informations relatives à l'entretien de la gamme complète. De même, si une entreprise de “pose rapide” est désireuse de connaître les pressions exactes des pneumatiques de la gamme complète de véhicules, elle ne doit pas être obligée d'acheter les informations qui n'ont rien à voir avec les pneumatiques.

¹⁷¹ Y compris les matériels et logiciels nécessaires à l'interface avec les systèmes embarqués et à la reprogrammation de ceux-ci.

¹⁷² Article 4, paragraphe 2, et vingt-sixième considérant.

¹⁷³ Vingt-sixième considérant.

Question 91 : Dans quels délais un opérateur indépendant peut-il obtenir les informations ?

Les informations doivent être communiquées aux opérateurs indépendants aussi rapidement qu'elles le sont aux réparateurs agréés¹⁷⁴. En conséquence, les fournisseurs ne peuvent pas communiquer des informations aux opérateurs indépendants seulement après les avoir communiquées à leurs réparateurs agréés et ils doivent prendre les dispositions qui s'imposent en matière d'infrastructure et de personnel pour se conformer à cette obligation. Lorsque des informations ont déjà été fournies à tous les réparateurs agréés, elles doivent être communiquées aux opérateurs indépendants, sur demande, aussi vite que possible pour permettre à ceux-ci d'effectuer une réparation pour un client sans retard inutile. Lorsque des informations techniques sont couramment fournies aux réparateurs agréés par un système de transmission de données d'un type qui n'est pas couramment utilisé par les opérateurs indépendants, elles doivent être communiquées à ces derniers, sur demande, par d'autres moyens électroniques rapides tels que les courriers électroniques, ou le téléchargement par Internet.

Les informations relatives aux nouveaux modèles doivent être mises à la disposition des opérateurs indépendants en même temps qu'elles le sont pour les réparateurs agréés.

Question 92 : Les éditeurs de documentations techniques peuvent-ils redistribuer les informations techniques qu'ils ont obtenues d'un fournisseur de véhicules automobiles ?

En principe, les éditeurs de documentations techniques obtiennent des informations de différents fournisseurs et les publient dans un format normalisé facile à utiliser par les réparateurs indépendants, ce qui simplifie l'accès à ces informations. Cette formule est importante, notamment pour les petits opérateurs indépendants qui réparent des véhicules de différents constructeurs automobiles et pour qui l'accès direct aux systèmes de ces constructeurs risque d'être trop difficile ou complexe.

Question 93 : Aux termes du règlement, un distributeur indépendant de pièces de rechange peut-il demander à un constructeur de lui donner le droit de revendre des informations ?

De même que les éditeurs de documentations techniques, les revendeurs indépendants de pièces de rechange ont le droit d'avoir accès aux informations techniques pour leur propre usage, c'est-à-dire pour leur permettre de commercialiser des pièces de rechange de manière efficace et précise. Faute de cet accès, ils ne seraient pas en mesure de tenir leurs clients – les réparateurs – au courant des pièces de rechange nécessaires à un travail donné.

Si ces informations n'étaient pas disponibles au point de vente, les réparateurs indépendants seraient obligés de se le procurer ultérieurement auprès du fournisseur de véhicules automobiles. Ceci prendrait beaucoup plus de temps, serait plus compliqué et leur donnerait un handicap concurrentiel par rapport aux réparateurs agréés qui se procurent les pièces et les informations techniques auprès de la même source. Si un

¹⁷⁴ Vingt-sixième considérant.

fournisseur refusait de donner à des distributeurs indépendants de pièces de rechange le droit de revendre des informations techniques, cela empêcherait une concurrence effective entre réparateurs indépendants et réparateurs agréés et reviendrait à une restriction indirecte grave de la concurrence¹⁷⁵.

Question 94 : Existe-t-il des circonstances exceptionnelles dans lesquelles un fournisseur peut refuser de donner accès à des informations techniques ?

À titre d'exception à la règle générale, le règlement précise¹⁷⁶ qu'il est légitime et approprié que les fournisseurs refusent l'accès aux informations techniques qui permettraient à un tiers de déjouer ou de neutraliser les dispositifs antivol installés à bord, de réétalonner les dispositifs électroniques¹⁷⁷ ou de manipuler les dispositifs qui, par exemple, limitent la vitesse d'un véhicule.

Toutefois, il est clair que de nombreux opérateurs indépendants rencontrent régulièrement des cas où l'accès à ce type d'information leur est nécessaire pour l'exécution de leurs tâches. Ainsi, les entreprises d'assistance routière¹⁷⁸ doivent pouvoir faire leur travail sans difficultés excessives. Les renseignements communiqués à la Commission montrent qu'un pourcentage élevé d'appels émane de personnes qui ne parviennent pas à faire démarrer leur véhicule, bien que disposant de la clé de contact. Un autre problème fréquent concerne l'automobiliste qui s'est "enfermé dehors" en verrouillant son véhicule et en laissant la clé à l'intérieur. Il va de soi que dans ces circonstances, les entreprises d'assistance routière doivent disposer des informations nécessaires pour faire en sorte que l'automobiliste puisse reprendre le volant de son véhicule, même si ce dernier est équipé d'un antivol électronique. De même, les réparateurs indépendants se trouvent parfois dans des situations où ils ne peuvent traiter le véhicule s'ils n'ont pas accès à des informations de ce type. À ce propos, on peut citer le cas où le démontage de la batterie ou d'un composant électronique au cours d'une révision de routine enclenche le dispositif destiné à immobiliser le véhicule en cas de vol.

Il convient donc de donner à cette exception une interprétation étroite. Les fournisseurs ne peuvent refuser l'accès aux informations concernant des dispositifs de ce type que si la protection contre le vol, le réétalonnage ou la manipulation ne peuvent être assurées par d'autres moyens moins restrictifs. Une méthode moins restrictive pourrait consister à protéger un dispositif de limitation de vitesse au moyen d'un codage ou de codes d'accès séparés empêchant toute modification du matériel ou du logiciel standard concerné, mais permettant au réparateur indépendant d'installer des mises à jour du logiciel durant les travaux de réparation et d'entretien.

En ce qui concerne la protection antivol, il va de soi que les fournisseurs pourraient communiquer aux entreprises d'assistance routière et aux réparateurs indépendants des informations ne pouvant être utilisées que par une personne qui s'est fait remettre la clé de

¹⁷⁵ Article 4, paragraphe 2, du règlement.

¹⁷⁶ Voir vingt-sixième considérant.

¹⁷⁷ Communément appelé "réglage des puces" (« chip tuning »).

¹⁷⁸ Comme les clubs automobiles.

contact par le propriétaire du véhicule. Une autre méthode sécurisée de transmission des informations nécessaires à l'entretien ou à la réparation d'un véhicule automobile consiste à utiliser une liaison informatique compatible avec les critères ISO DIS 15764 concernant la sécurité des liaisons de transmission de données ou les techniques de programmation par émulation par lesquelles un véhicule est directement connecté au constructeur automobile qui se charge alors de la reprogrammation sur le véhicule.

5.5.2. Rapport entre réparateurs indépendants et réparateurs agréés

Le réparateur indépendant, tel que défini à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point m), du règlement, est un prestataire indépendant de services de réparation et d'entretien des véhicules automobiles d'une marque donnée, mais sans avoir été désigné comme tel par le constructeur de la marque en question. Les réparateurs indépendants assurent une saine concurrence avec le réseau de réparateurs agréés. Un réparateur peut agir en qualité de réparateur indépendant pour certaines marques et de réparateur agréé pour d'autres. De même, il peut être distributeur agréé ("concessionnaire") d'une ou plusieurs marques de véhicules automobiles neufs.

6. DEFINITION DES MARCHES ET CALCUL DES PARTS DE MARCHE

6.1. Principes de définition des marchés

La définition correcte des marchés en cause soulève des questions de fait et peut évoluer au fil du temps, notamment en raison des nouvelles possibilités ouvertes par le règlement. Dans le secteur automobile, les accords verticaux portent sur de nombreux produits très différents. Il s'ensuit que, bien qu'il soit sectoriel, le règlement ne délimite pas, sur le plan géographique et des produits, les marchés auxquels il s'applique. Pour la définition des marchés, la Commission applique la méthode établie dans sa communication en la matière¹⁷⁹. Elle tient compte également de décisions antérieures qui ont défini avec précision les marchés en cause¹⁸⁰, sous réserve d'appréciation des changements qui ont pu intervenir depuis la décision considérée et compte tenu du stade du commerce auquel la décision a défini le marché¹⁸¹. Par ailleurs, les lignes directrices de la Commission sur les restrictions verticales clarifient des points spécifiques susceptibles d'être soulevés à propos d'accords verticaux¹⁸².

Sont illustrés ci-dessous plusieurs principes énoncés dans ces communications qui fournissent des orientations pour ce qui est de la définition des marchés aux fins d'application du règlement. Destinée à guider le lecteur, cette illustration ne remplace pas les communications, pas plus qu'elle ne préjuge de la manière dont la Commission peut définir le marché dans un cas d'espèce.

- (1) Le règlement stipule que le caractère substituable des produits aux fins de la définition du marché doit être apprécié du point de vue de l'acheteur¹⁸³, à l'instar de la communication sur la définition du marché qui met l'accent sur la substitution du côté de la demande en réaction à des hausses légères mais durables des prix, entre autres facteurs. L'appréciation de la substituabilité de la demande entraîne une détermination de l'éventail des produits ou des zones géographiques perçus comme substituables par le consommateur, ainsi qu'une appréciation de la mesure

¹⁷⁹ 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.

¹⁸⁰ Par exemple, dans la décision de la Commission du 14.3.2000 dans l'affaire n° COMP/M.1672 – Volvo/Scania (JO L 143 du 29.5.2001, p. 74), les camions ont été subdivisés en trois segments : le segment des utilitaires légers (moins de 5 tonnes), celui des utilitaires moyens (de 5 à 16 tonnes) et celui des poids lourds (plus de 16 tonnes) et les marchés ont été définis comme des marchés nationaux. La liste des décisions adoptées par la Commission en application des règles communautaires de concurrence se trouve sur : http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

¹⁸¹ Il s'ensuit que, dans une décision appréciant par exemple une fusion entre équipementiers, la définition du marché de produits et du marché géographique en cause ne permet pas toujours de délimiter le marché de produits en cause affecté par un accord de distribution et d'entretien portant sur le même composant utilisé comme pièce de rechange avec toutes les autres pièces de rechange nécessaires pour assurer les services de réparation.

¹⁸² Lignes directrices sur les restrictions verticales, section V, points 88 à 99.

¹⁸³ Article 8, paragraphe 1, points a), b) et c).

dans laquelle la demande réagirait à des augmentations légères (de 5 à 10%) mais permanentes des prix¹⁸⁴.

- (2) D'une manière générale, conformément à la distinction établie par le règlement, il convient d'examiner séparément l'activité de vente de véhicules automobiles neufs, d'une part, et l'activité de vente de pièces de rechange et de prestation de services de réparation et d'entretien, de l'autre¹⁸⁵. En ce qui concerne les pièces de rechange, l'existence de produits vraiment substituables sur le marché doit être examinée de très près, car de tels substituts existent dans certains cas¹⁸⁶, mais pas dans d'autres¹⁸⁷.
- (3) Pour apprécier la substituabilité et, par voie de conséquence, définir le ou les marchés concernés¹⁸⁸, il faut tenir compte du stade du commerce auquel l'accord vertical est conclu. Ainsi, il n'est pas exclu qu'une même pièce de rechange relève de marchés en cause différents, selon le stade de la chaîne de production ou de distribution où l'accord est conclu, par exemple la fourniture départ usine, la vente en gros, ou la vente au détail¹⁸⁹.

¹⁸⁴ Augmentation légère, mais significative et permanente, du prix de vente, test "SSNIP". Aux fins de la définition du marché, la communication de la Commission privilégie la substituabilité du côté de la demande par rapport à la substituabilité du côté de l'offre.

¹⁸⁵ On peut définir des marchés séparés qui engloberaient les véhicules automobiles et les pièces de rechange, en tenant compte notamment de la durée de vie du véhicule ainsi que des préférences et du comportement d'achat des utilisateurs (voir communication sur la définition du marché, point 56). Concrètement, la question à trancher est de savoir si une proportion significative d'acheteurs opèrent leur choix en tenant compte ou non des coûts du véhicule pendant sa durée de vie. Ainsi, le comportement d'achat peut fortement varier entre l'acheteur de camions qui exploite un parc de véhicules et va tenir compte des frais d'entretien lors de l'achat d'un véhicule (par exemple, achat groupé et contrats d'usage de camions facturés au prix par km) et l'acheteur d'une voiture particulière.

¹⁸⁶ Par exemple, les produits employés dans des opérations de réparation ou d'entretien simples. Ainsi, dans le cas des batteries, plusieurs modèles existant sur le marché peuvent être montés en toute sécurité sur un même modèle de voiture particulière.

¹⁸⁷ Pour de nombreuses pièces de rechange propres à une marque et pour lesquelles il peut ne pas y avoir de sources d'approvisionnement immédiat sur le marché, les utilisateurs finals ne feront pas réparer leur voiture avec une pièce différente. En l'absence de produits de substitution, les pièces de rechange destinées à une marque donnée peuvent donc être définies comme un marché de produits en cause affecté par l'accord conclu entre le fournisseur et son réseau de réparateurs agréés.

¹⁸⁸ Lignes directrices sur les restrictions verticales, points 91 à 94.

¹⁸⁹ Des accords de fourniture ou de vente en gros de composants ou de pièces de rechange peuvent être conclus entre des parties dont le champ d'action géographique est constitué par la totalité ou plusieurs des États membres, ce qui amène à définir les marchés géographiques en conséquence (voir, par exemple, décision de la Commission du 25.1.2002 dans l'affaire n° COMP/M.2696 – TMD/MENETA/MAST, dans laquelle la Commission a estimé que le marché géographique en cause pour la production de rondelles antivibratoires pour freins à disques pour l'automobile était au moins le marché communautaire). Les accords verticaux conclus plus en aval, au stade de la distribution, peuvent affecter des marchés définis de façon moins étendue. En général, les accords conclus à un stade précédant immédiatement celui de la revente au détail impliquent des acheteurs pour lesquels la délimitation nationale ou régionale du marché en cause est appropriée.

- (4) En ce qui concerne la distribution de produits finals comme les véhicules automobiles ou la prestation de services de réparation et d'entretien aux consommateurs finals, ce qui est substituable du point de vue des acheteurs qui revendent, par exemple, les distributeurs ou les réparateurs agréés qui sont membres du système de distribution, est normalement défini par les préférences des utilisateurs finals. Si, pour les utilisateurs finals, des véhicules automobiles différents ne sont pas substituables, les distributeurs qui les revendent les considéreront comme non substituables¹⁹⁰. En revanche, pour un bien intermédiaire qui n'est pas identifiable dans le produit final, les préférences des utilisateurs finals n'influent guère sur celles de l'acheteur, par exemple le constructeur automobile¹⁹¹.
- (5) Il convient de vérifier l'existence de chaînes de substitution entre produits qui ne sont pas directement substituables. En l'absence de précédent bien établi pour la définition du marché en cause, les chaînes de substitution possibles sont particulièrement pertinentes et doivent être examinées pour différentes gammes de véhicules automobiles¹⁹².
- (6) En ce qui concerne les services après-vente et les pièces de rechange, l'accord vertical entre un fournisseur de véhicules automobiles et son réseau de réparateurs agréés couvre souvent un ensemble de produits contractuels, ainsi que le service après-vente, l'assistance et la concession de licences pour des droits de propriété intellectuelle. Cette combinaison, associée à d'importants investissements propres à la marque, permet au réseau agréé d'assurer les services de réparation des véhicules de la marque considérée. Dans ce cas, le fournisseur calcule ses parts de marché sur la base de la valeur des produits – et notamment des pièces de rechange – qu'il fournit à son réseau, c'est-à-dire sur le marché entre les fournisseurs et les réparateurs, mais aussi sur la base de la valeur des services que le réseau fournit, c'est-à-dire sur le marché aval entre les réparateurs et les utilisateurs finals¹⁹³.

¹⁹⁰ Ainsi, deux véhicules automobiles différents, comme un véhicule utilitaire léger et une berline de luxe, ne seront pas jugés substituables aux yeux de l'acheteur s'ils ne sont pas substituables aux yeux de l'utilisateur final, même si le distributeur achète les deux en vue de leur revente.

¹⁹¹ À titre d'exemple, un composant qui doit être monté sur le véhicule peut amener à définir le marché de produits en fonction des préférences du constructeur automobile. L'accord vertical conclu entre ce dernier et un équipementier affecterait par exemple le marché hypothétique des "systèmes d'injection diesel pour véhicules légers, y compris les voitures particulières et les véhicules utilitaires légers" (voir, par exemple, décision de la Commission du 11.7.1996 dans l'affaire n° IV/M.768 – Lucas/Varity).

¹⁹² Communication sur la définition du marché, point 57. Exemple : si l'on prend trois catégories (segments) de véhicules A, B et C, où A est considéré comme substituable à B mais pas à C, mais où B est considéré comme substituable à C, le marché de produits en cause peut comprendre les véhicules des catégories A, B et C réunies. En dépit de l'absence de substituabilité directe entre les extrêmes A et C, leur substituabilité avec la catégorie B "voisine" peut constituer une contrainte suffisante pour le comportement concurrentiel des fournisseurs de A et de C.

¹⁹³ Septième considérant. Lignes directrices sur les restrictions verticales, point 95.

6.2. Exemples de définition du marché et de calcul des parts de marché

Article 8

Calcul des parts de marché

1. Les parts de marché prévues dans le présent règlement sont calculées
 - (a) pour la distribution de véhicules automobiles neufs, sur la base du volume des biens contractuels et biens correspondants vendus par le fournisseur, ainsi que de tout autre type de biens vendus par le fournisseur et que l'acheteur considère comme interchangeables ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés;
 - (b) pour la distribution des pièces de rechange, sur la base de la valeur des biens contractuels et autres biens vendus par le fournisseur, ainsi que de tout autre type de biens vendus par le fournisseur et que l'acheteur considère comme interchangeables ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés;
 - (c) pour les services de réparation et d'entretien, sur la base de la valeur des services contractuels vendus par les membres du réseau de distribution du fournisseur, ainsi que de tout autre type de services vendus par ces membres et que l'acheteur considère comme interchangeables ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés.

Si le volume des ventes nécessaire aux fins de ces calculs n'est pas disponible, des données exprimées en valeur peuvent être utilisées ou inversement. Si ces données ne sont pas disponibles, des estimations fondées sur d'autres informations fiables sur le marché peuvent être utilisées. Aux fins de l'article 3, paragraphe 2, ce sont respectivement soit le volume ou la valeur d'achat sur le marché, soit leur estimation qui sont utilisés pour calculer la part de marché.

Article 1

Définitions

[...]

2. Les termes "entreprise", "fournisseur", "acheteur", "distributeur" et "réparateur" comprennent les entreprises qui leur sont respectivement liées.

Sont considérées comme « entreprises liées »:

 - (a) les entreprises dans lesquelles une partie à l'accord dispose directement ou indirectement:
 - (i) de plus de la moitié des droits de vote, ou
 - (ii) du pouvoir de désigner plus de la moitié des membres du conseil de surveillance, du conseil d'administration ou des organes représentant légalement l'entreprise, ou
 - (iii) du droit de gérer les affaires de l'entreprise;
 - (b) les entreprises qui disposent directement ou indirectement, dans une entreprise partie à l'accord, des droits ou des pouvoirs énumérés au point a);
 - (c) les entreprises dans lesquelles une entreprise visée au point b) dispose directement ou indirectement des droits ou des pouvoirs énumérés au point a);
 - (d) les entreprises dans lesquelles une entreprise partie à l'accord et une ou plusieurs des entreprises visées aux points a), b) ou c) ou dans lesquelles deux ou plusieurs de ces

dernières disposent ensemble des droits ou des pouvoirs énumérés au point a);

(e) les entreprises dans lesquelles les droits ou les pouvoirs énumérés au point a) sont détenus conjointement par :

(i) des parties à l'accord ou leurs entreprises liées respectives telles que visées aux points a) à d), ou

(ii) une ou plusieurs des parties à l'accord ou une ou plusieurs de leurs entreprises liées telles que visées aux points a) à d) et un ou plusieurs tiers.

Aux fins de l'application du règlement, les parts de marché pertinentes sont celles que détient le fournisseur, exception faite des accords contenant des obligations de fourniture exclusive¹⁹⁴ pour lesquels les parts de marché pertinentes sont celles de l'acheteur. Les termes "fournisseur" et "acheteur" au sens du règlement ne sont pas limités à l'entité juridique qui est partie à l'accord, mais désignent aussi d'autres entreprises liées qui, ensemble, forment une entreprise au sens de l'article 81, paragraphe 1. En conséquence, pour l'accord conclu par une marque constituant une entité juridique distincte, le calcul des parts de marché doit, aux fins du règlement, additionner les ventes sur le marché en cause des autres marques faisant partie de la même entreprise, entreprises liées incluses.

Le calcul des parts de marché peut être illustré par quatre exemples caractéristiques, bien qu'hypothétiques. Fournie pour aider le lecteur, cette illustration ne préjuge pas de la manière dont la Commission peut définir les marchés dans un cas d'espèce.

Exemple a) : Calcul des parts de marché pour un modèle donné de voiture lorsqu'il existe une chaîne de substitution entre des marchés de produits candidats

Un fournisseur est préoccupé par le succès, dans son État membre d'origine, de son nouveau modèle de voiture ciblé sur les utilisateurs urbains (segment C selon la classification qu'utilise la Commission dans ses rapports bi-annuels sur les prix des véhicules automobiles ou selon des classifications similaires employées dans les études de l'industrie). Aucune décision antérieure de la Commission n'a défini avec précision le ou les marchés des voitures particulières¹⁹⁵. Ce fournisseur veut savoir si la forte part de

¹⁹⁴ Voir définition à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point e).

¹⁹⁵ Les voitures particulières peuvent être subdivisées en différents segments en fonction de facteurs objectifs, comme la puissance en chevaux, la carrosserie et le prix. Aucune décision antérieure de la Commission n'a défini avec précision le marché en cause pour la vente de voitures particulières au regard de l'article 81 du traité ou du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises (JO L 395 du 30.12.1989; version rectifiée : JO L 257 du 21.9.1990, p. 13). En ce qui concerne les fusions entre constructeurs automobiles, même avec la définition la plus étroite des marchés tenant compte de la classification, effectuée par l'industrie, de voitures différentes dans des segments différents, la définition précise n'a pas modifié l'appréciation de l'affaire. Pour l'application de l'article 81, les infractions en question ont concerné des restrictions de concurrence par objet, appréciables sous plusieurs définitions du marché, et la définition précise n'a pas été arrêtée. En ce qui concerne les fusions, voir par exemple les affaires M.416 BMW/Rover, M.741 Ford/Mazda, M.1204 DaimlerBenz/Chrysler, M. 1283, Volkswagen/Rolls Royce, M.1326 Toyota/Daihatsu, M.1416 Hyundai/Kia, M.1452 Ford/Volvo, M.1847 GM/Saab, M.1998 Ford/Land-Rover et M.2832 General Motors/Daewoo. Aucune de ces concentrations n'a soulevé de préoccupations dans le cadre de la définition la plus étroite possible du marché. Pour l'application de l'article 81, voir par exemple les affaires Volkswagen I (1998) et II (2001), Opel (2000) et DaimlerChrysler (2001).

marché détenue par ce modèle par rapport aux modèles concurrents du même segment risque d'affecter l'exemption dont ses accords de distribution bénéficient en vertu du règlement. Étant donné que les distributeurs achètent sur une base nationale, qu'il existe des écarts importants de prix et de pénétration du marché d'un État membre à l'autre et que le commerce parallèle est minime, nous supposons que les marchés de revente sont normalement réputés être des marchés nationaux.

Le modèle de base de la voiture considérée est vendu au prix de 15 000 euros, mais les équipements en option peuvent majorer ce prix de 33% et l'amener à 20 000 euros, soit un niveau de prix analogue aux prix de vente des modèles de base du segment supérieur D. Une étude de marché montre qu'il existe un chevauchement de prix similaire avec le segment inférieur B. Dans ces conditions, une chaîne de substitution entre les trois marchés de produits possibles peut justifier l'établissement d'un seul marché de produits en cause englobant les trois segments, si une substitution suffisante entre les segments peut être établie¹⁹⁶. Le fournisseur calcule donc sa part de marché en divisant le nombre total de ses modèles des segments B, C, et D fournis à son réseau de distribution et vendus sur le marché géographique en cause, c'est-à-dire l'État membre, par le nombre total de modèles des segments B, C, et D vendus sur ce marché.

Exemple b) : Accords de distribution de voitures particulières entre un constructeur automobile et son réseau de distributeurs agréés

Un fournisseur de voitures particulières commercialise sa gamme de produits à travers un réseau de distributeurs agréés dans les quinze États membres de l'Union européenne, en appliquant un système de distribution sélective quantitative. Ce genre de système bénéficie de l'exemption si le fournisseur détient moins de 40% des marchés en cause affectés par les accords de distribution. D'après les lignes directrices sur les restrictions verticales ainsi que des décisions antérieures de la Commission, la vente de voitures au détail est en principe considérée comme un marché distinct de celui de la fabrication et de la vente en gros¹⁹⁷. Étant donné que, comme cela semble être le cas actuellement, les distributeurs achètent en fait sur une base nationale, que les écarts de prix et de pénétration du marché sont importants d'un État membre à l'autre et que le commerce parallèle est minime, les marchés de détail sont réputés être nationaux. La gamme de produits comprend plusieurs modèles de voitures qui sont essentiellement achetés par les consommateurs dont les

¹⁹⁶ Ci-après un exemple de segmentation examinée par la Commission : A : mini-voitures (Smart, etc.), B : petites voitures (Fiat Punto), C : voitures moyennes (VW Golf), D : grandes voitures (Volvo S-70), E : voitures de cadres (Audi A6), F : voitures de luxe (Mercedes Classe S), S : voitures de sport (Ferrari), M : voitures à usages multiples (ou monospaces, Renault Espace), J : voitures de sport utilitaires (dont les voitures à quatre roues motrices, Suzuki Vitara). Voir affaires M.416 BMW/Rover et M. 1452 Ford/Volvo. Avec une chaîne de substitution, plusieurs de ces segments peuvent être regroupés en marchés de produits distincts, avec pour conséquence moins de marchés en cause que de segments. On peut cependant douter qu'une telle chaîne de substitution puisse être étendue de manière à couvrir tous les segments.

¹⁹⁷ Lignes directrices sur les restrictions verticales, points 91-92. En ce qui concerne la distribution de voitures, voir par exemple les affaires M.182 Inchape/IEP, M.1592 Toyota Motor/Toyota Denmark, M.1036 Chrysler/Distributors (Benelux, Allemagne), M.1761 Toyota Motor/Toyota France.

préférences individuelles pour un type donné de voiture définissent celles du distributeur agréé¹⁹⁸. Les modèles de voitures vendus par le réseau sont classés en segments B, C et D.

Le fournisseur calcule alors la ou les parts de marché qu'il a détenues durant l'année civile précédente pour chacun de ces trois marchés de produits possibles, par exemple sur la base des chiffres officiels des immatriculations dans chaque État membre. Ce calcul comprend aussi les ventes au détail que le fournisseur a réalisées dans les points de vente qu'il exploite directement¹⁹⁹.

Si le total des ventes de toutes les marques d'un même fournisseur est inférieur à 40% sur chacun des marchés de produits candidats B, C et D et pour chaque État membre, les accords remplissent la condition générale énoncée à l'article 3, paragraphe 1, du règlement²⁰⁰. Si, dans un ou plusieurs États membres, le seuil est dépassé sur un seul marché possible, il faut se demander si une chaîne de substitution entraînerait la définition d'un marché de produits plus vaste englobant ces trois marchés de produits possibles.

Exemple c) : Accords de service après-vente entre un constructeur automobile et son réseau de réparateurs agréés

Un constructeur de voitures particulières organise pour sa marque un réseau de réparateurs agréés qu'il charge d'honorer sa garantie. En outre, il approvisionne ce réseau en pièces de rechange et lui donne accès à la logistique de la chaîne d'approvisionnement ainsi qu'à des logiciels et éléments protégés par des droits de propriété intellectuelle. Les membres de ce système sont autorisés à mentionner leur qualité de réparateur agréé pour cette marque et à utiliser le logo officiel de la marque dans leur atelier et leur publicité. Les réparateurs agréés sont tenus d'entreprendre des investissements propres à la marque importants leur permettant de fournir l'éventail complet des services de réparation et d'entretien pour tous les véhicules de la marque. Étant donné que l'approvisionnement du réseau est organisé sur une base nationale et que les membres du réseau peuvent acheter et achètent effectivement à des conditions commerciales similaires sur une telle base, le marché national est considéré comme le marché géographique affecté par l'accord.

La fourniture de pièces de rechange et de services de réparation et d'entretien est considérée comme distincte du marché de la vente des véhicules neufs en question²⁰¹. Supposons que des études de marché montrent dans cet exemple que, même si d'autres

¹⁹⁸ Voir ci-dessus section 6.1, point (4).

¹⁹⁹ Article 8, paragraphe 2, point b).

²⁰⁰ Dans cet exemple, des parts de marché élevées détenues par une marque différente contrôlée par la même entreprise de voitures de sport seraient sans objet si ces voitures n'étaient pas comprises dans le même marché en cause affecté par les accords de distribution. Il en irait de même si les parts de marché élevées étaient détenues dans d'autres États membres qui ne font pas partie du marché en cause affecté par l'accord ou pour des produits qui ne sont pas en concurrence avec les voitures particulières, qu'ils soient couverts par le règlement, tels que les autocars, ou non – par exemple les motocyclettes.

²⁰¹ Voir ci-dessus section 6.1, point (4); par exemple, les voitures considérées sont essentiellement achetées par des consommateurs finals, ont en moyenne une durée de vie utile de 12 ans, et changent de mains plusieurs fois. Les frais d'entretien n'influent guère sur la décision d'acheter éventuellement un véhicule concurrent. Voir aussi affaire M.416 BMW/Rover.

réparateurs entretiennent effectivement des voitures de cette marque ayant un certain âge ou effectuent des travaux d'entretien ou de réparation simples (pot d'échappement, batteries, pneumatiques...), seul le réseau agréé est en mesure d'assurer, et assure effectivement, l'entretien de la plupart des voitures de la marque utilisées sur chacun des marchés géographiques. Si les propriétaires de voitures considèrent que les services de réparation propres à la marque ne sont pas interchangeables avec d'autres services de réparation et si, pour la prestation de ces services, de nombreuses pièces de rechange propres à la marque ne peuvent être remplacées par d'autres pièces, la valeur totale du marché du réseau agréé est la valeur des services fournis pour les véhicules de la marque en question sur le marché national durant l'année civile précédente, ou une estimation de cette valeur²⁰².

Dans cette situation, le fournisseur doit calculer sa ou ses parts de marché sur le ou les marchés nationaux sur la base de la valeur des services de réparation et d'entretien que le réseau fournit ainsi que sur la base de la valeur des pièces de rechange – dont certaines sont propres à la marque – qu'il vend à son réseau²⁰³. Les pièces de rechange fournies au prix coûtant afin d'honorer les obligations juridiques de garantie ne sont pas comprises dans le calcul. Dans cet exemple, il est probable que la part de marché du fournisseur et de son réseau dépassera le seuil de 30% fixé à l'article 3, paragraphe 1, du règlement, pour les pièces de rechange figurant dans sa gamme de produits qui ne sont pas substituables aux pièces d'autres marques et pour les services de réparation fournis par le réseau agréé qui ne sont pas fournis par des réparateurs indépendants. Ce point dépend du taux de pénétration du marché par les fournisseurs indépendants de pièces de rechange d'origine propres à la marque et de pièces de qualité équivalente.

Exemple d) : Calcul des parts de marché pour un réseau de réparateurs indépendants franchisés

Un fournisseur qui ne fabrique pas de véhicules automobiles organise un réseau de réparateurs sous forme de système de distribution exclusive, c'est-à-dire un système dans lequel des secteurs géographiques exclusifs sont attribués à chaque réparateur. Il applique également des critères qualitatifs à la prestation des services de réparation, autorise le réseau à utiliser des droits de propriété intellectuelle et lui fournit une assistance technique et commerciale pour l'exploitation et le maintien d'une image de marque distinctive. En outre, il fournit directement des pièces de rechange ou fixe des normes pour les pièces que le réseau doit utiliser dans la prestation des services de réparation et d'entretien. Le réseau n'assure que les réparations et l'entretien simples pour toutes les marques de véhicules automobiles. Étant donné que son approvisionnement est organisé sur une base nationale et que ses membres peuvent acheter et achètent effectivement à des conditions commerciales similaires sur cette base, le marché national est considéré comme le marché géographique affecté par l'accord.

Le règlement couvre les accords qui mettent en place le réseau si la part de marché du fournisseur ne dépasse pas 30% sur l'un quelconque des marchés de produits ou services

²⁰² Voir ci-dessus section 6.1, point (2) et article 8, paragraphe 1, dernier alinéa. L'estimation de la valeur des services fournis peut être fondée sur le parc de véhicules exploités dans une région donnée.

²⁰³ Voir article 8, paragraphe 1, notamment points b) et c), et section 6.1, point (2).

affectés. Le réseau fournit un service qui n'est pas propre à une marque et, en ce qui concerne l'éventail des services qu'il propose, les consommateurs ont le choix entre différents prestataires du service en question, par exemple les réseaux de réparation des constructeurs automobiles, les réseaux de réparation rapide et les réparateurs indépendants individuels. Par conséquent, la condition générale prévue à l'article 3, paragraphe 1, du règlement est remplie si des concurrents assurent au moins 70% sur le marché de services de réparation et d'entretien en cause pour toutes les voitures particulières dans cet État membre et si, pour chaque catégorie de pièces de rechange, la valeur des pièces que le fournisseur vend au réseau est égale ou inférieure à 30% de la valeur à l'achat des pièces utilisées pour ces réparations sur l'ensemble du marché.

7. DISTRIBUTION ET ACCES AUX PIÈCES DE RECHANGE

Le règlement 1400/2002 vise à assurer la concurrence sur le marché des pièces de rechange. A cet effet, il établit une liste de restrictions caractérisées et n'autorise pas les fournisseurs, notamment les constructeurs automobiles et leurs importateurs, à restreindre le droit de leurs distributeurs et réparateurs agréés de se procurer des pièces de rechange d'origine et des pièces de rechange de qualité équivalente auprès des entreprises tierces de leur choix et de les utiliser pour la réparation et l'entretien de véhicules automobiles²⁰⁴. Les constructeurs automobiles ne peuvent pas davantage restreindre le droit des équipementiers de vendre des pièces de rechange d'origine ou des pièces de rechange de qualité équivalente à des réparateurs agréés ou des réparateurs indépendants²⁰⁵. De plus, le règlement 1400/2002 n'autorise pas les fournisseurs à restreindre le droit de leurs distributeurs et réparateurs agréés de vendre des pièces de rechange aux réparateurs indépendants qui les utilisent pour la réparation et l'entretien de véhicules automobiles²⁰⁶.

Pour améliorer les conditions d'une concurrence effective, le règlement 1400/2002 introduit le nouveau terme de "pièces de rechange d'origine"²⁰⁷. Il s'agit de pièces de la même qualité que les composants utilisés pour le montage d'un véhicule automobile neuf. Si les pièces de rechange d'origine sont parfois produites par le constructeur automobile, elles sont cependant la plupart produites par des équipementiers sur la base de contrats de fourniture conclus avec le constructeur automobile. Elles sont fabriquées conformément aux spécifications et aux normes de fabrication fournies par le constructeur automobile et, dans bien des cas, elles sont produites sur la même chaîne de fabrication que les composants utilisés pour le montage du véhicule automobile.

Le terme "fournies" signifie que l'équipementier en question applique ces spécifications et normes de fabrication avec l'accord du constructeur automobile en vue de l'incorporation des pièces correspondant aux spécifications et normes de ses véhicules. Il n'est cependant pas indispensable que le constructeur automobile ait lui-même développé ces spécifications et normes; celles-ci pouvant également être le fruit d'un programme de développement conjoint ou même avoir été développées exclusivement par l'équipementier. Dans ce dernier cas, les spécifications et normes de fabrication sont réputées fournies à l'équipementier avec l'accord du constructeur automobile et l'équipementier peut les utiliser pour la fabrication de pièces de rechange d'origine. En outre, en vertu du règlement 1400/2002, il n'est pas nécessaire que le constructeur automobile autorise explicitement l'équipementier qui produit des composants à utiliser ces spécifications et normes pour la fabrication et la distribution de pièces d'origine : le fait que ces normes soient à la disposition de l'équipementier permet à celui-ci de les utiliser pour la production de pièces d'origine qui ne sont pas fournies au constructeur

²⁰⁴ Article 4, paragraphe 1, point k).

²⁰⁵ Article 4, paragraphe 1, point j).

²⁰⁶ L'article 4, paragraphe 1, point i) clarifie ce point pour les systèmes de distribution sélective de pièces de rechange; dans un système de distribution exclusive, ceci ressort de l'article 4, paragraphe 1, points b) (i), qui empêche un fournisseur pratiquant la distribution exclusive de restreindre les ventes passives à tout type de clients.

²⁰⁷ Voir définition à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point t).

automobile, mais plutôt vendues directement à des distributeurs de pièces de rechange ou à des réparateurs²⁰⁸.

Puisque dans la quasi-totalité des cas, le même équipementier fabrique aussi bien les composants que les pièces de rechange d'un véhicule en appliquant les mêmes spécifications et normes de fabrication, les pièces de rechange en question sont sans conteste des pièces "d'origine". Toutefois, dans certains cas particuliers, les constructeurs ont des contrats de fourniture avec des équipementiers qui fabriquent et fournissent uniquement les pièces de rechange d'un véhicule, mais pas ses composants. Si ces pièces sont fabriquées conformément à des spécifications et normes de fabrication communiquées par le constructeur automobile qui sont les mêmes que celles qui sont utilisées pour la fabrication des composants, elles constituent également des "pièces de rechange d'origine".

Les "pièces de rechange d'origine" doivent être distinguées des "pièces de rechange de qualité équivalente"²⁰⁹. Les pièces de rechange de qualité équivalente correspondent à la qualité des composants utilisés pour le montage du véhicule considéré, mais ne sont pas fabriquées conformément aux spécifications et normes de fabrication fournies par le constructeur automobile. Autrement dit, ces pièces sont de la même qualité, voire d'une qualité supérieure, mais peuvent par exemple être réalisées dans un autre matériau ou être d'une autre couleur.

Question 95 : Un accessoire est-il une pièce de rechange ?

Il ressort de la définition donnée à l'article 1^{er}, paragraphe 1, point s), que les produits qui ne sont pas indispensables à l'utilisation du véhicule automobile en question, tels qu'un poste de radio, lecteur de CD, dispositif "mains libres" pour téléphone portable, système de navigation ou porte-bagages qui sont normalement appelés accessoires, ne sont pas considérés comme des pièces de rechange. Toutefois, si ces produits sont montés sur le véhicule neuf au niveau de la chaîne de fabrication et intégrés avec d'autres pièces ou systèmes du véhicule, ils deviennent des composants de ce véhicule et les pièces nécessaires pour les réparer ou les changer sont des pièces de rechange (par exemple, les commandes de la chaîne hi-fi intégrées au volant de la voiture). Par conséquent, le système de commande de la climatisation ou de la température montés sur un camion ou un autocar ou le système d'alarme ou le système hi-fi installés sur une voiture après sa sortie de la chaîne de fabrication du constructeur doivent être considérés comme des accessoires.

Le règlement 1400/2002 ne s'applique pas à la distribution, à la réparation et à l'entretien des accessoires. Leur distribution peut relever du règlement 2790/1999.

²⁰⁸ De fait, la restriction de cette capacité constituerait une restriction caractérisée visée à l'article 4, paragraphe 1, point k).

²⁰⁹ Voir définition à l'article 4, paragraphe 1, point u).

Question 96 : Les lubrifiants ou d'autres liquides sont-ils des pièces de rechange et, dans l'affirmative, quelles en sont les conséquences ?

Se reporter à la question 2.

Question 97 : Qu'entend-on par “pièces de rechange d'origine” ?

Il existe trois catégories de “pièces de rechange d'origine”.

La première catégorie de pièces de rechange d'origine se compose des pièces fabriquées par le constructeur automobile, qui font l'objet des règles suivantes :

- le constructeur automobile peut imposer à ses réparateurs agréés d'utiliser cette catégorie de pièces d'origine pour les réparations effectuées sous garantie, l'entretien gratuit et les travaux en cas de rappel de véhicules²¹⁰;
- le constructeur automobile ne peut limiter le droit de ses distributeurs de vendre cette catégorie de pièces activement ou passivement, selon le cas, à des réparateurs indépendants qui les utilisent pour la réparation et l'entretien de véhicules automobiles²¹¹; sur ce point, il importe peu que ces réparateurs utilisent les pièces dans leur atelier ou pour les services d'assistance routière.

La deuxième catégorie de “pièces de rechange d'origine” comprend les pièces fournies par l'équipementier au constructeur automobile, lequel les vend à ses distributeurs. Ces pièces de rechange d'origine sont soumises aux règles suivantes :

- aucune restriction ne peut être imposée au droit de l'équipementier d'apposer sa marque ou son logo sur ces pièces de manière effective et clairement visible²¹². Ce droit comprend également celui d'apposer la marque ou le logo sur l'emballage et la notice d'accompagnement;
- le constructeur automobile peut lui aussi apposer sa marque ou son logo sur ces pièces;
- aucune restriction ne peut être imposée au droit de l'équipementier de fournir ces pièces de rechange aux distributeurs agréés ou indépendants de pièces de rechange ou aux réparateurs agréés ou indépendants²¹³, et aucune restriction ne peut être imposée au droit du réparateur agréé d'utiliser ces pièces²¹⁴ ;

²¹⁰ Voir article 4, paragraphe 1, point k).

²¹¹ Voir article 4, paragraphe 1, point i) ou article 4, paragraphe 1, points b) et i).

²¹² Voir article 4, paragraphe 1, point l).

²¹³ Voir article 4, paragraphe 1, point j).

²¹⁴ Voir article 4, paragraphe 1, point k).

- le constructeur automobile peut exiger de ses réparateurs agréés qu'ils utilisent cette catégorie de pièces de rechange d'origine pour les réparations sous garantie, l'entretien gratuit et les travaux sur les véhicules rappelés²¹⁵;
- le constructeur automobile ne peut limiter le droit de ses distributeurs de vendre cette catégorie de pièces activement ou passivement, selon le cas, à des réparateurs indépendants qui les utilisent pour la réparation et l'entretien de véhicules automobiles²¹⁶; sur ce point, il importe peu que ces réparateurs utilisent les pièces dans leur atelier ou pour les services d'assistance routière.

La troisième catégorie de “pièces de rechange d'origine” se compose des pièces qui ne sont pas fournies au constructeur automobile concerné, mais sont tout de même fabriquées selon les spécifications et normes de fabrication fournies par celui-ci. L'équipementier fournit ces pièces à des distributeurs indépendants de pièces de rechange ou directement aux réparateurs. Les règles suivantes s'appliquent à cette catégorie de pièces de rechange d'origine :

- aucune restriction ne peut être imposée au droit de l'équipementier d'apposer sa marque ou son logo sur ces pièces de manière parfaitement visible. Ce droit comprend également celui d'apposer la marque ou le logo sur l'emballage²¹⁷;
- aucune restriction ne peut être imposée au droit de l'équipementier de fournir ces pièces de rechange aux distributeurs agréés ou indépendants de pièces de rechange ou aux réparateurs agréés ou indépendants²¹⁸, et aucune restriction ne peut être imposée au droit du réparateur agréé d'utiliser ces pièces²¹⁹.

Question 98 : Le fournisseur peut-il exiger de ses réparateurs agréés qu'ils n'utilisent pour l'entretien normal ou la réparation de véhicules automobiles que les pièces de rechange d'origine qu'il leur fournit ?

Non. L'obligation imposée à un réparateur agréé de n'utiliser pour l'entretien normal²²⁰ ou la réparation²²¹ d'un véhicule automobile que les pièces de rechange d'origine que lui fournit le constructeur équivaut à une restriction de la liberté du réparateur d'utiliser des pièces de rechange d'origine ou des pièces de rechange de qualité équivalente qu'il se procure auprès d'autres fournisseurs de son choix²²².

²¹⁵ Voir article 4, paragraphe 1, point k).

²¹⁶ Voir article 4, paragraphe 1, point i) ou article 4, paragraphe 1, points b) et i).

²¹⁷ Voir article 4, paragraphe 1, point l).

²¹⁸ Voir article 4, paragraphe 1, point j).

²¹⁹ Voir article 4, paragraphe 1, point k).

²²⁰ Par exemple, entretien courant.

²²¹ Par exemple, après un accident.

²²² Voir article 4, paragraphe 1, point k).

Question 99 : L'utilisation de pièces de rechange d'origine provenant d'autres sources que le fournisseur ou de pièces de rechange de qualité équivalente a-t-elle une incidence sur la garantie du constructeur automobile ?

Si la garantie du constructeur automobile impose aux réparateurs agréés et aux réparateurs indépendants d'utiliser des pièces de rechange d'origine fournies par le constructeur pour les services normaux de réparation et d'entretien durant la période de garantie (mais non couverts par la garantie), il s'agit d'une restriction caractérisée telle qu'énoncée à l'article 4, paragraphe 1, point k), et le système de distribution du constructeur ne bénéficie plus de l'exemption au titre du règlement 1400/2002.

Question 100 : Les réparateurs agréés et les distributeurs de pièces de rechange sont-ils autorisés à vendre à des réparateurs indépendants les pièces de rechange qui leur ont été fournies par le constructeur automobile ?

Oui. La restriction des ventes de pièces de rechange par les membres d'un système de distribution sélective à des réparateurs indépendants qui les utilisent pour la réparation et l'entretien constitue une restriction grave de la concurrence²²³ et il en va de même pour la restriction des ventes passives de pièces de rechange par les membres d'un système de distribution exclusive²²⁴. Dans les deux cas, le système de distribution du constructeur n'est plus couvert par le règlement 1400/2002.

Question 101 : Comment la qualité de pièces de rechange d'origine est-elle démontrée ?

L'équipementier qui fabrique des pièces de rechange selon les spécifications et les normes de fabrication fournies par le constructeur automobile est tenu de délivrer un certificat attestant que les pièces sont conformes et de la même qualité que les composants utilisés pour le montage du véhicule en question²²⁵. Cette attestation de l'équipementier peut être imprimée sur l'emballage ou la notice d'accompagnement de la pièce ou être publiée sur Internet. Il incombe à l'équipementier de décider s'il délivre lui-même le certificat ou s'il veut aller plus loin et mentionner la certification délivrée par un organisme indépendant. Cette dernière solution n'est cependant pas indispensable pour que les pièces répondent aux critères des pièces de rechange d'origine.

Si ce genre d'attestation a été délivré, les pièces en question doivent être présumées d'origine, et un réparateur agréé peut les utiliser pour la réparation et l'entretien. Toutefois, si le constructeur automobile ou un tiers (par exemple une association de consommateurs, ou un club automobile) peut prouver qu'une certaine pièce de rechange ou un certain nombre de pièces de rechange provenant du même lot de production sont d'une qualité moindre ou n'ont pas été fabriquées conformément aux spécifications et aux normes de fabrication du constructeur automobile, ces pièces ne peuvent pas être vendues comme pièces de rechange d'origine.

²²³ Voir article 4, paragraphe 1, point i); voir également article 3, paragraphe 10, point b) et article 6, paragraphe 1, troisième alinéa, du règlement 1475/95.

²²⁴ Voir article 4, paragraphe 1, point b).

²²⁵ Voir article 1^{er}, paragraphe 1, point t), troisième phrase.

Question 102 : Comment la qualité des pièces de rechange de qualité équivalente est-elle démontrée ?

Si une pièce de rechange doit être considérée comme étant de qualité équivalente, l'équipementier doit être à même de certifier à tout moment que sa qualité équivaut au composant correspondant du véhicule automobile en question²²⁶. Il incombe à l'équipementier de délivrer ce type d'attestation et de le faire savoir à l'utilisateur de la même manière que pour les pièces de rechange d'origine (voir ci-dessus). Cette attestation doit pouvoir être communiquée à tout moment, c'est-à-dire non seulement lors de la vente de la pièce, mais aussi ultérieurement, par exemple si la pièce est jugée défectueuse.

Question 103 : Le constructeur automobile ou son importateur peuvent-ils empêcher leurs réparateurs agréés de se procurer sur le marché de l'après-vente indépendant des pièces de rechange de la même qualité que ses pièces de rechange de la "gamme économique" ?

Aujourd'hui, les constructeurs automobiles vendent eux-mêmes une "gamme économique" de pièces de rechange (dites aussi parfois « pièces adaptables ») par leurs propres réseaux de distribution. Ces pièces sont fabriquées conformément à des normes redéfinies (différentes des normes des composants) pour les véhicules qui ne sont plus produits en série. Une telle restriction ne serait pas couverte par le règlement, car elle reviendrait à une obligation de non-concurrence²²⁷.

Question 104 : Si un constructeur automobile conclut avec un équipementier un accord stipulant que les droits de propriété intellectuelle ou le savoir-faire que l'équipementier a développés doivent être cédés au constructeur automobile, celui-ci peut-il utiliser ces droits pour restreindre le droit de l'équipementier de distribuer les pièces de rechange fabriquées à l'aide de ces droits ?

Non. Même si le règlement n'exclut pas une cession de droits, le fournisseur (le constructeur automobile ou son importateur) ne peut pas utiliser les droits de propriété intellectuelle ou le savoir-faire pour restreindre le droit de l'équipementier de vendre les pièces de rechange considérées à des réparateurs agréés et indépendants²²⁸. Si le fournisseur utilisait les droits de propriété intellectuelle ou le savoir-faire de cette manière, le règlement 1400/2002 ne s'appliquerait pas à son système de distribution.

²²⁶ Voir article 1er, paragraphe 1, point u).

²²⁷ Voir article 5, paragraphe 1, point a).

²²⁸ Article 4, paragraphe 1, points j) et k).

8. ANNEXE I – LISTE DES DOCUMENTS LES PLUS IMPORTANTS RELATIFS AUX REGLES DE CONCURRENCE CONCERNANT LA DISTRIBUTION DE VEHICULES AUTOMOBILES DANS L'UNION EUROPEENNE

Certains de ces documents peuvent également être consultés sur le site de la Commission http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector

Règlement d'exemption par catégorie pour le secteur automobile

- 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. *Publié au Journal officiel L 203 du 1.8.2002, p. 30.*
- Décision du comité mixte de l'EEE 136/2002 du 27 septembre 2002 modifiant l'annexe XIV (Concurrence) de l'accord EEE (*non publié au JO à ce jour*).

Règlements antérieurs et communications

- Règlement (CE) n° 1475/95 de la Commission du 28 juin 1995 concernant l'application de l'article 85, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords de distribution de véhicules automobiles et de service après-vente. *Publié au Journal officiel L 145 du 29.6.1995, p. 25.*
- Brochure explicative relative au règlement (CE) n° 1475/95 de la Commission du 28 juin 1995 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles. *Publiée par la Direction générale IV – Concurrence, IV/9509/95.*
- Règlement (CEE) n° 123/85 de la Commission du 12 décembre 1984 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution de véhicules automobiles et de service après-vente. *Publié au Journal officiel L 15 du 18.1.1985, p. 16.*
- Communication de la Commission relative au règlement (CEE) n° 123/85 de 12 décembre 1984 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles. *Publiée au Journal officiel C 17 du 18.1.1985, p.4.*
- Communication de la Commission – Clarification de l'activité des intermédiaires en automobile. *Publiée au Journal officiel C 329 du 18.12.1991, p. 20.*

Règlement général et communications sur les restrictions verticales

- Règlement (CE) n° 2790/1999 de la Commission du 22 décembre 1999 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées. *Publié au Journal officiel L 336 du 29.12.1999, p. 21.*
- Communication de la Commission – Lignes directrices sur les restrictions verticales. *Publiée au Journal officiel C 291 du 13.10.2000, p. 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). *Publiée au Journal officiel C 368 du 22.12.2001, p. 13.*

Études

- Quantitative Study on the demand for new cars to define the relevant market in the passenger car sector, Frank Verboven, U.C. Louvain et C.E.P.R., *septembre 2002*
- Customer preferences for existing and potential sales and *servicing alternatives in automotive distribution*, Dr. Lademann & Partner, *décembre 2001*
- Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned, Andersen, *décembre 2001*
- Car price differentials in the European Union : An economic Analysis, Hans Degryse et Frank Verboven, U.C. Louvain et C.E.P.R, *novembre 2000*
- The Natural Link between Sales and Service, Autopolis, *novembre 2000*

Décisions récentes (article 81)

- Décision de la Commission du 10.10.2001 à l'encontre de DaimlerChrysler AG. *Communiqué de presse IP/01/1394 du 10.10.2001. Publiée au Journal officiel L 257 du 25.9.2002, p. 1.*
- Décision de la Commission du 29.6.2001 à l'encontre de Volkswagen AG. Communiqué de presse IP/01/760 du 30.5.2001. *Publiée au Journal officiel L 262 du 2.10.2001, p. 14.*
- Décision de la Commission du 20.9.2000 à l'encontre d'Opel Nederland BV/General Motors Nederland BV. Communiqué de presse IP/00/1028 du 20.9.2000. *Publiée au Journal officiel L 59 du 28.2.2001, p. 1.*
- Décision de la Commission du 28.1.1998 à l'encontre de Volkswagen AG. Communiqué de presse IP/98/94 du 28.1.1998. *Publiée au Journal officiel L 124 du 25.4.1998, p. 60.*

La décision de la Commission du 28.1.1998 à l'encontre de Volkswagen AG a été largement confirmée par le Tribunal de première instance des Communautés européennes dans son arrêt du 6.7.2000 dans l'affaire T-62/98, Volkswagen/Commission. *Communiqué de presse IP/00/725 de la Commission du 6.7.2000. Communiqué de presse du Tribunal de première instance 50/00 du 6.7.2000. Recueil 2000, p. II-02707.*

Autres documents

- Rapport de la Commission sur l'évaluation du règlement (CE) n° 1475/95 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 [devenu article 81, paragraphe 3] du traité à des catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après-vente de véhicules automobiles – *15.11.2000, COM(2000)743 final.*
- Audition publique organisée les 13 et 14 février 2001 sur la distribution de véhicules automobiles – Notes d'intervention et présentations.
- Rapport sur les prix des véhicules automobiles, publié deux fois par an par la Direction générale de la concurrence de la Commission européenne.

9. ANNEXE II - TEXTE DU RÈGLEMENT 1400/2002

Journal officiel L 203 du 1.8.2002, p. 30

Également disponible dans toutes les langues officielles de la Communauté sur Internet :

http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

10. INDEX

A

Accessoire	question 95
Agent	
Agent défini comme acheteur – définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point k)
Agent dans un système de distribution à niveaux multiples	question 3
Application du règlement aux contrats d'agence	question 5
Approche globale du règlement	chapitre 3
Association de concessionnaires ou réparateurs - achats conjoints	question 3

C

Champ d'application	
Accords entre concurrents	question 4
Accords verticaux hors du champ d'application du règlement	question 2
Application aux lubrifiants et à d'autres pièces	question 2
Contrats d'agence	question 5
Produits et services couverts par le règlement	section 4.2.1
Règlement 1400/2002	section 4.2
Règlement 2790/1999	question 1
Types d'accords verticaux couverts par le règlement	question 3
Concessionnaire	section 5.3
Accord de concession - délais de préavis	section 5.3.8, question 67 et 68
Accord de concession - motifs de remise de préavis	questions 70 et 71
Accord de concession - résiliation d'un accord	section 5.3.8 et question 20
Accord de concession - résiliation d'un accord sans préavis	question 69
Commercialisation par courrier électronique et courrier postal	question 45
Commercialisation par Internet	question 44
Délais de livraison pour les ventes par les points de vente supplémentaires	question 59
Droit d'être un réparateur indépendant	question 62
Droit de recours à un expert ou un arbitre en cas de litige	questions 60 et 61
Droit de sous-traiter les services de réparation et d'entretien	section 5.3.6
Fourniture croisée au sein du système de distribution	question 58
Fourniture de véhicules neufs au concessionnaire	section 5.3.4, questions 41 et 42
Litiges avec le fournisseur	section 5.3.5
Objectifs de vente	question 43
Points de vente et de livraison supplémentaires	sections 4.5.2 et 5.3.3
Transfert ou vente de concession	section 5.3.7, questions 10 et 63 à 66
Vente à un consommateur étranger	question 41
Conditions	
Conditions générales pour l'application du règlement	section 4.3
Conditions générales pour les clauses à inclure dans les accords verticaux	section 4.3.2 et question 9
Conditions spécifiques pour l'application du règlement	section 4.5 et question 6
Consommateur	
Achat à l'étranger - un concessionnaire peut-il refuser vendre à un utilisateur final ?	question 26
Achat à l'étranger - caractéristiques du véhicule pour d'autres États membres	question 30
Achat à l'étranger - certificat de conformité	question 28
Achat à l'étranger - délai de livraison pour un véhicule neuf	questions 27 et 41
Achat à l'étranger - remises et ventes à l'exportation	question 33
Achat à l'étranger - supplément pour direction à droite	question 31
Achat à l'étranger - véhicule à direction à droite	question 30
Achat à l'étranger ou chez un concessionnaire d'une autre région du même État membre	question 41
Avantages du nouveau système pour les utilisateurs finals	section 5.1
Déclaration de non-revente d'un véhicule	question 29

Garantie	questions 34 to 36
....Garantie et réparation par un réparateur indépendant	question 37
Liberté d'acheter à l'intérieur du marché unique	question 25
Numéros d'appel des constructeurs automobiles	question 38
Prix de revente	question 32
Remises et rabais	question 32
Réparation et entretien par des réparateurs agréés	question 34
Contournement	
Conditions générales et spécifiques pour l'application du règlement	question 6
Restrictions caractérisées	questions 6 et 11
Crédit-bail	
Achat de véhicules pour stock	question 49
Crédit-bail accordé par le concessionnaire	section 5.3.1.2
Demande de copie du contrat de crédit-bail	question 48
Revente de véhicules automobiles neufs	question 47
Société de Crédit-bail, utilisateur final en vertu du règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point w)
Ventes à des sociétés de crédit-bail	section 5.3.1.2 et questions 46 à 49

D

De minimis	question 7
Distribution sélective	
Distribution sélective qualitative	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point h)
Distribution sélective quantitative	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point g)
Droits de propriété intellectuelle	
Définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point i)

E

Entrée en vigueur du règlement section 4.8	
Entreprises	
Entreprises concurrentes - définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point a)
Entreprises liées - définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 2
Dans le système de distribution - définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point v)
Espace économique européen - application du règlement	chapitre 1
Exemption	
Exemption par catégorie	question 6
Exemption individuelle	questions 6, 8 et 17

I

Informations techniques section 5.5.1	
Accès - dans quels délais doit-il être donné ?	question 91
Exception à la règle de l'accès aux informations techniques	question 94
Facturation de l'accès	question 90
Qui est obligé de donner l'accès ?	question 85
Redistribution par l'éditeur	question 92
Redistribution par le distributeur de pièces de rechange	question 93
Types d'informations techniques à communiquer	question 86
Intermédiaire section 5.2	
Documents complémentaires relatifs à l'identité du client	question 39

L

Lignes directrices sur les restrictions verticales	section 4.3.1
Localisation (clause de)	

Consentement du fournisseur	question 56
Critères pour les points de vente supplémentaires	question 54
Délais de livraison pour les ventes faites aux points de vente supplémentaires	question 59
Distribution de véhicules utilitaires légers	question 16
Fourniture de véhicules au point de vente supplémentaire	question 57
Interdiction	section 4.5.2 et question 53
Point de livraison	question 53
Point de vente	question 53
Point de vente initial	question 55
Réparateur agréé	section 5.4.2
Lubrifiants	
À considérer comme pièces de rechange - définition	article 1er, paragraphe 1, point s)
Application du règlement	question 2
Période transitoire	question 24
Prêts commerciaux	question 15

M

Marché

Calcul des parts de marché	section 6.2
Définition du marché	chapitre 6 et section 6.1
Exemples de définition du marché	section 6.2
Seuils de parts de marché	section 4.3.1
Multimarquisme	
Conditions spécifiques	question 14
Prime pour concessionnaire monomarque	question 50
Salle d'exposition	questions 51 et 52

N

Non-application du règlement	section 4.7 et question 19
Non-concurrence, obligation de	
Achat de produits auprès d'autres fournisseurs	question 13
Définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point b)
Prêts commerciaux	question 15

O

Opérateur indépendant	
Accès aux informations techniques	section 5.5.1
Accès aux outils et au matériel	questions 87 et 89 à 91
Accès à la formation	question 88
Définition dans le règlement	article 4, paragraphe 2), quatrième alinéa
Distributeur indépendant de pièces de rechange	questions 84 et 93
Entreprise d'assistance routière	question 84
Facturation de l'accès aux informations techniques, à la formation, etc.	question 89
Rapports avec le réparateur agréé	section 5.5.2
Réparateur indépendant - définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point m)
Réparations durant la période de garantie	question 37

P

Période transitoire	
Accords pour la distribution de lubrifiants	question 24
Application aux accords existants	question 21
Multimarquisme	question 23
Nomination de réparateurs	question 22

Résiliation de contrats durant la période transitoire	question 20
Pièces de rechange	
Approvisionnement direct auprès de l'équipementier	questions 76 et 79
Définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point s),
Distribution	chapitre 7
Droit de propriété intellectuelle des équipementiers	question 104
Garantie, entretien gratuit et travaux de rappel	question 78
Garantie et utilisation de certaines pièces de rechange	question 99
Grandes surfaces	question 2
Information du consommateur	question 77
Pièces de rechange de gamme économique	question 103
Pièces de rechange de qualité équivalente - définition	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point u)
Pièces de rechange d'origine	question 97
Pièces de rechange d'origine - définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point t)
Qualité des pièces de rechange de qualité équivalente	question 102
Qualité des pièces de rechange d'origine	question 101
Utilisation des pièces d'origine fournies par le fournisseur	question 98
Vente aux réparateurs indépendants	question 100

R

Réparateur agréé	section 5.4
Absence de clauses de localisation	section 5.4.2
Cession/vente d'entreprises	section 5.4.5
Comment devenir réparateur agréé	section 5.4.1 et questions 72 à 74
Définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point l)
Litiges relatifs aux questions contractuelles	section 5.3.5
Obligation de non-concurrence	section 5.4.4 et question 82
Pièces de rechange - approvisionnement direct auprès du fabricant des pièces	question 76
Pièces de rechange - de fournisseurs différent et tenue des stocks	question 80
Pièces de rechange - information du consommateur	question 77
Pièces de rechange - pour réparations sous garantie, entretien gratuit et travaux de rappel	question 78
Pièces de rechange - utilisation des pièces du fournisseur de véhicules	question 79
Pièces de rechange - vente aux réparateurs indépendants	question 81
Réparation et entretien	section 5.1.2
Restrictions caractérisées	
Exposé général	section 4.4
Retrait du bénéfice du règlement	section 4.6 et question 18

S

Savoir-faire	
Définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point j)
Service après-vente	section 5.1.2

V

Véhicule automobile	
Définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point n)
Gamme visée par l'accord - définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, points q) et r)
Véhicules utilitaires légers	
Clause de localisation	question 16
Définition dans le règlement	article 1 ^{er} , paragraphe 1, point p)
Vente	
Multimarquisme	sections 4.5.1 et 5.3.2
Ventes actives	questions 12 et 40
Vente aux sociétés de crédit-bail	question 46

Ventes passives	<i>questions 12 et 40</i>
Vertical(e)	
accord - définition dans le règlement	<i>article 1^{er}, paragraphe 1, point c)</i>
restriction - définition dans le règlement	<i>article 1^{er}, paragraphe 1, point d)</i>
Voitures particulières	
Définition dans le règlement	<i>article 1^{er}, paragraphe 1, point o)</i>