



### Ce qu'il faut savoir sur la révision du règlement d'exemption vertical sur les accords de distribution.

Tous les réseaux de distribution en Europe s'efforcent, par souci de sécurité juridique, de se conformer aux conditions d'exemption posées par le règlement d'exemption vertical 330/2010 en vigueur et s'inspirent étroitement des analyses contenues dans les lignes directrices de la Commission s'agissant de son interprétation ou de l'autoévaluation de leurs accords allant au-delà du règlement. Le cadre actuel expire le 31 mai 2022 et la Commission vient de publier un projet de nouveau règlement et de nouvelles lignes directrices qu'elle a soumis à consultation jusqu'au 17 septembre 2021.

Ces nouvelles orientations doivent être analysées très attentivement par les entreprises car, si elles leur ouvrent de nouvelles marges de manoeuvre, elles risquent également, sauf changements obtenus dans le cadre des consultations et du lobbying, de les soumettre à de nouvelles contraintes.

I. Les nouvelles marges de manoeuvre qui s'ouvrent aux entreprises

#### 1. La possibilité d'exclusivités partagées en distribution exclusive.

Jusqu'à présent, la distribution exclusive n'était exemptée qu'en cas de désignation d'un seul distributeur pour un territoire ou une clientèle donnés. Nous sommes intervenus à plusieurs reprises auprès de la Commission pour que soit autorisée une exclusivité accordée à deux ou plusieurs distributeurs pour un même territoire, comme celle était possible sous l'empire de l'ancien règlement automobile 123/85, car un tel système serait notamment très utile pour la distribution de matériels agricoles. La Commission a inclus l'exclusivité partagée dans son projet mais l'a soumise à des conditions de justification de son bien-fondé économique qui devraient être abandonnées car contraires à la règle posée par la CJUE selon laquelle un fournisseur n'a pas à justifier du bien-fondé des limites quantitatives de son réseau (CJUE, 14 juin 2012, Auto 24 / Jaguar Land Rover, LawLex201200000871JBJ).

#### 2. Une meilleure protection de la distribution exclusive.

Toute une série de dispositions vont dans le sens d'une meilleure protection de l'exclusivité. La restriction des ventes actives pouvant être interdites en cas de recours à un système de distribution exclusive est étendue à certaines pratiques de ventes par internet, aux clients du distributeur exclusif et, en cas de recours à des systèmes de distribution différents selon les Etats membres, les distributeurs exclusifs peuvent être protégés contre les ventes actives en provenance des autres Etats membres.

#### 3.3. Une meilleure protection de la distribution sélective.

Les distributeurs sélectifs peuvent être protégés contre les ventes à des revendeurs hors réseau de leur territoire en provenance des distributeurs exclusifs d'autres Etats membres et l'interdiction de revente hors réseau peut être étendue aux acheteurs des distributeurs sélectifs.

#### 4. Un meilleur encadrement des ventes par internet.

Les lignes directrices reconnaissent la possibilité de restreindre les ventes par internet sur les places de marché en matière de distribution sélective dans la ligne de l'arrêt Coty. Elles abandonnent la théorie de l'équivalence des conditions de vente et admettent les prix duals entre ventes par internet et en magasins physiques lorsqu'ils sont justifiés par une différence de coûts.

#### 5. D'autres innovations positives.

Les comportements unilatéraux non soumis au droit des ententes sont mieux définis par les lignes directrices et la possibilité de tacite reconduction des obligations contractuelles de non-concurrence d'une durée de 5 ans est reconnue.

#### II. De nouvelles contraintes

#### 6. L'exemption de la distribution duale est soumise à de multiples et excessives contraintes.

Alors qu'elle est communément pratiquée, pro concurrentielle et efficiente, la distribution duale aux clients finals,

par le fournisseur et ses distributeurs, ne serait plus exemptée par catégorie que sous réserve de satisfaire à de multiples conditions cumulatives. Elle n'est plus automatiquement exemptée qu'en-dessous de 10 % de parts de marché cumulées calculées sur les marchés locaux, sauf s'agissant des échanges d'informations entre les parties. Cette première règle est impraticable car les parts de marché locales sont en général non connues et très disparates. Elle peut demeurer exemptée même jusqu'à 30 % de parts de marché selon les seuils généraux du règlement, mais à condition d'éviter toute restriction par objet, ce qui est indéfini et subjectif. Dès que le fournisseur fait participer ses distributeurs à la vente sur son site internet, l'exemption est exclue, ce qui est pour le moins paradoxal et contraire à l'efficacité des réseaux.

#### 7. Le recours aux agents est rendu très difficile.

La définition des vrais agents au sens du droit de la concurrence est tellement stricte, notamment en raison des coûts à prendre en charge, qu'elle risque de dissuader le recours à ces intermédiaires, dont le coût, du fait des règles du droit commercial, est d'ores et déjà très élevé.

#### 8. Le cumul de la distribution exclusive et sélective au stade du commerce de gros n'est toujours pas autorisé.

#### 9. La sévérité à l'égard des prix imposés est maintenue.

De façon générale, les projets de la Commission demeurent très opposés à la pratique de prix imposés alors qu'en cas de forte concurrence intermarques, leur légitimité devrait être reconnue. De même, les contrats d'exécution (*fulfillment contracts*) n'échappent à l'interdiction des prix imposés que dans des hypothèses très limitées.

Nous avons fait part à la Commission de nos remarques sur ces différents points. Le texte complet de nos observations est disponible sur notre site internet.