

## LE NOUVEAU RÈGLEMENT EUROPÉEN DU SECTEUR AUTOMOBILE : QUELLES IMPLICATIONS POUR LES CONSOMMATEURS ?

*Depuis 1985, le secteur automobile bénéficie d'un règlement d'exemption spécifique permettant aux divers acteurs de la chaîne (équipementiers, constructeurs, distributeurs, réparateurs) de conclure des accords verticaux<sup>1</sup> qui, a priori, restreignent le jeu de la concurrence. Cette dérogation (ou exemption) est prévue par le traité de fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), à condition que les accords « 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, et sans :*

- imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,*
- donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence» (article 101 § 3 du TFUE).*

*Le dernier règlement d'exemption datait de 2002 et a expiré le 31 mai 2010. Si son bilan fut globalement mitigé au regard des objectifs que s'était fixés la Commission<sup>2</sup>, la concurrence sur le marché de la vente semble beaucoup plus dynamique que sur celui de l'après-vente. Le règlement (UE) n° 461/2010, qui a été adopté le 27 mai 2010, prend en compte cette situation et crée deux régimes distincts.*

*Concernant la vente de véhicules neufs, les règles spécifiques vont disparaître à partir de juin 2013 au profit des règles qui s'appliquent à la plupart des accords de distribution, c'est-à-dire le règlement général d'exemption par catégorie n° 330/2010 (RGEC). D'ici là, la vente de véhicules sera toujours régie par le règlement de 2002.*

*Concernant la vente de pièces détachées et les services de réparation et d'entretien, de nouvelles règles spécifiques sont entrées en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> juin 2010. Ces nouvelles règles s'appliquent en complément du RGEC.*

*L'objectif de cette note n'est pas de décrire de manière exhaustive l'ensemble de ces nouvelles règles, qui concernent directement les professionnels et leur organisation, mais de comprendre quel bénéfice peut en attendre le consommateur.*

### 1 – LA VENTE DE VÉHICULES NEUFS

Le règlement n° 461/2010 exempte tout accord qui :

- jusqu'au 31 mai 2013, satisfait aux conditions prévues au règlement n° 1400/2002 (ancien règlement), en particulier la condition pour le constructeur d'avoir une part de marché inférieure à 30 % (distribution exclusive) ou 40 % (distribution sélective quantitative<sup>3</sup>);
- à partir du 1<sup>er</sup> juin 2013, satisfait aux conditions prévues par le règlement général d'exemption par catégorie n° 330/2010 (RGEC), en particulier la condition pour le constructeur et le distributeur d'avoir une part de marché inférieure à 30 %<sup>4</sup>.

Lorsque les conditions sur les parts de marché ne sont pas remplies, l'accord ne peut pas être exempté au titre du règlement n° 461/2010. Cela ne signifie pas qu'il est interdit, mais pour être autorisé, il doit respecter l'article 101 du TFUE (voir ci-dessus).

La présente section reprend les principaux thèmes du règlement susceptibles d'avoir des conséquences pour le consommateur.

#### Développer la concurrence au sein d'une même marque

Les accords conclus entre un constructeur automobile et les différentes entreprises qui constituent son réseau de concessionnaires ne doivent pas conduire à un partage du marché qui briderait la concurrence intramarque. Il est en effet important qu'un consommateur qui souhaite acheter un modèle de la marque X puisse localement choisir entre différents distributeurs, et les mettre en concurrence pour bénéficier des meilleures conditions d'achat.

Le règlement de 2002 – qui court jusqu'en mai 2013 pour la distribution automobile – contient déjà des dispositions en ce sens pour créer une concurrence et une diversité au sein du réseau de distribution : le constructeur n'a pas le droit d'imposer aux distributeurs un prix de vente ou de les obliger à assurer un service d'entretien et de réparation. De plus, dans le cas d'une distribution sélective, les distributeurs ne sont pas obligés de vendre unique-

Les notes figurent en fin de document.

ment aux consommateurs d'un territoire donné, ils peuvent ouvrir des points de vente supplémentaires et ils ont l'obligation de vendre des véhicules à un agent ou un intermédiaire qu'un consommateur aurait mandaté. Malgré ces dispositions, la densité des réseaux de distribution s'est fortement réduite depuis 2002, ce qui ne va pas dans le sens d'une plus forte concurrence intramarque.

Le nouveau règlement général d'exemption par catégorie (RGEC) – qui couvrira la distribution automobile à partir de juin 2013 – diffère peu du règlement actuel dans ses dispositions concernant la concurrence au sein de la marque. À noter toutefois que les accords qui obligent les distributeurs à assurer les services d'après-vente seront de nouveau autorisés. Les services d'entretien et de réparation constituant une part très lucrative de leurs activités, rares étaient de toute façon les distributeurs qui les avaient abandonnés.

Ce n'est donc pas grâce au nouveau règlement et à ses implications sur la concurrence au sein des réseaux nationaux que les consommateurs bénéficieront de prix plus attractifs. Les opportunités sont certainement à chercher du côté du commerce parallèle, c'est-à-dire par la concurrence intramarque par-delà les frontières.

### Développer les échanges transfrontaliers

Pour stimuler la concurrence au sein du marché intérieur et permettre aux consommateurs de profiter de prix plus bas en achetant à des distributeurs basés dans un pays autre que le leur, le règlement de 2002 a imposé les règles suivantes :

- dans le cas d'un système de distribution sélective, les concessionnaires sont libres de vendre à l'ensemble des consommateurs européens, de manière active (démarchage) ou passive (réponse à une demande spontanée du client ou de son mandataire) ;
- les concessionnaires sont libres d'établir des points de vente supplémentaires en d'autres territoires du marché commun (clause de localisation) ;
- les concessionnaires doivent pouvoir vendre des voitures ayant des caractéristiques différentes des modèles équivalents de la gamme<sup>5</sup> (clause de disponibilité).

Globalement, le règlement a atteint son objectif de développement de la concurrence et des échanges transfrontaliers. En effet, les écarts de prix hors taxes entre les pays du marché unique se sont sensiblement réduits depuis 2002<sup>6</sup>, et l'activité de mandataire a connu un véritable essor.

Néanmoins, la Commission a considéré que les dispositions concernant les clauses de localisation et de disponibilité avaient eu

un effet marginal voire nul sur la concurrence transfrontalière<sup>7</sup>. C'est pourquoi elle a considéré que le RGEC – qui prendra le relais du règlement actuel à partir de 2013 et qui ne contient pas ces deux clauses spécifiques – serait suffisant pour protéger le commerce parallèle transfrontalier.

### Développer la concurrence entre marques

Le règlement de 2002 avait pour objectif de permettre l'émergence de concessionnaires multimarques, à la fois pour empêcher que certains constructeurs soient exclus du marché (les coûts d'entrée étant très élevés pour pénétrer un marché en y développant son propre réseau de distributeurs) et pour offrir aux consommateurs un mode de distribution qui leur permette de comparer plus facilement. À cette fin, il interdisait les accords de distribution qui empêchaient le distributeur de proposer, dans une même salle d'exposition, des véhicules de marques concurrentes (obligation de non-concurrence). La seule contrainte que pouvait imposer un constructeur à ses distributeurs était de prévoir des zones de vente séparées à l'intérieur de la salle d'exposition. Malgré cela, force est de constater que ces mesures n'ont pas permis le développement de sites multimarques, sauf dans certaines régions à faible densité de population. Elles auraient même alourdi les coûts de distribution puisque certains constructeurs, pour contrer la menace du multimarquisme, auraient augmenté le niveau des investissements exigés en termes de séparation des marques et de présentation.

Cela explique pourquoi la Commission n'a pas souhaité maintenir au-delà de 2013 le droit au multimarquisme, tout en considérant que les dispositions du RGEC, pourtant moins contraignantes, permettraient d'assurer un niveau équivalent de protection de la concurrence. Alors qu'actuellement est clairement interdit le fait pour un constructeur d'imposer le monomarquisme à ses distributeurs, seules seront interdites à partir de 2013 :

- les obligations de monomarquisme dont la durée est indéterminée ou dépasse cinq ans ;
- les obligations faites aux distributeurs d'un système sélectif de ne pas vendre certaines marques déterminées.

Ces nouvelles dispositions ont pour seul objet d'empêcher un constructeur d'introduire des clauses dans ses accords de distribution visant à éliminer la concurrence de nouveaux arrivants ou de concurrents plus faibles. Il est à cet égard curieux de constater que, sous prétexte que les concessionnaires n'ont jusqu'à présent pas utilisé les possibilités du règlement de 2002, la Commission assouplit les règles et occulte l'éventuel intérêt pour les consommateurs de développer un mode de distribution alternatif.

## 2 – LES PIÈCES DE RECHANGE

Les accords concernant les pièces sont soumis aux dispositions du règlement n° 461/10 depuis le 1<sup>er</sup> juin 2010. Pour bénéficier de l'exemption prévue par ce règlement, le constructeur et le distributeur doivent avoir nécessairement une part de marché inférieure à 30 %<sup>7</sup>. Lorsque les conditions sur les parts de marché ne sont pas remplies, l'accord doit, pour être autorisé, respecter l'article 101 du TFUE (voir page 1).

La présente section reprend les principaux thèmes du règlement susceptibles d'avoir des conséquences pour le consommateur.

### La définition de la pièce de rechange

Le règlement de 2002 donnait une définition des différentes sortes de pièces de rechange (pièces d'origine du constructeur, pièces d'origine fabriquées sur la même chaîne de production, pièces de qualité équivalente) en son article 1 § 1t, et interdisait les accords qui empêchaient les réparateurs d'utiliser des pièces de qualité équivalente (article 4-1-k).

L'objectif poursuivi était que les constructeurs automobiles ne puissent invoquer des différences de qualité pour imposer à leurs

réparateurs agréés d'utiliser des pièces de rechange concurrentes pour les réparations et qu'ainsi les producteurs de pièces de rechange puissent accéder sans restriction au marché de l'après-vente.

Le nouveau règlement se contente de définir la pièce de rechange (article 1h) sans faire de distinction entre les pièces d'origine et les pièces de qualité équivalente. Et la disposition interdisant les accords qui empêchent l'utilisation de pièces concurrentes n'a pas été reprise.

En effet, la Commission fait le constat que la directive 2007/46<sup>8</sup> donne déjà une définition de la pièce d'origine et qu'une éventuelle obligation imposée par un constructeur automobile à ses réparateurs agréés, interdisant à ces derniers l'usage de pièces concurrentes, ne serait de toute façon pas couverte par le RGEC (car les parts de marché sont supérieures à 30 %) et tomberait sous le coup de l'article 101 § 1 du TFUE.

Notons que seules les lignes directrices qui accompagnent le nouveau règlement automobile mentionnent les pièces de qualité équivalente. Or, les lignes directrices n'ont pas de valeur juridique con-

traignante<sup>9</sup>. Il est regrettable que la Commission n'ait pas prévu de façon claire et précise que les constructeurs ne peuvent pas interdire à leurs réparateurs agréés l'usage de pièces de qualité équivalente. Car c'est grâce au développement des pièces concurrentes à celles du constructeur que le prix des pièces détachées peut réellement baisser.

### Développer un circuit parallèle de pièces

Déjà en 2002, la Commission faisait le constat que les constructeurs fournissaient la majorité des pièces de rechange et que les consommateurs avaient rarement le choix de pièces autres. La Commission souhaite que le marché ne soit pas limité aux seules pièces du constructeur et qu'une véritable concurrence s'exerce dans ce domaine pour que le prix des pièces baisse.

Le règlement de 2002 contenait les deux dispositions suivantes :

- un constructeur automobile ne peut pas limiter la faculté d'un fournisseur de pièces de rechange, d'outils de réparation, d'équipements de diagnostic ou autres équipements de vendre ces produits à des distributeurs agréés ou indépendants, à des réparateurs agréés ou indépendants ou à des utilisateurs finals (article 4-1i) ;
- un constructeur automobile qui utilise des composants pour le montage initial des véhicules ne peut limiter la faculté du fournisseur de ces composants d'apposer effectivement et visiblement sa marque ou son logo sur les composants fournis ou sur les pièces de rechange (article 4-1j).

Dans le premier cas, il s'agit de permettre aux fabricants de pièces d'accéder directement aux réparateurs et ainsi de créer un circuit parallèle d'approvisionnement. Dans le deuxième cas, il s'agit de permettre aux réparateurs d'identifier facilement le fabricant de la pièce.

Ces dispositions ont permis aux fournisseurs d'équipements d'origine d'accroître leurs perspectives commerciales et de maintenir leur position sur le marché malgré la baisse d'activité des réparateurs indépendants, leurs principaux clients. Mais cela n'a pas empêché le coût des travaux individuels de réparation d'augmenter considérablement (+4 % de moyenne annuelle en France entre 2002 et 2009).

Le nouveau règlement a repris exactement les mêmes dispositions (art. 5 b et c). Certes, cela devrait permettre de maintenir une filière parallèle. Mais la liberté de choix entre les différentes pièces ne doit pas bénéficier au seul réparateur. En effet, rien n'assure qu'un consommateur puisse choisir entre différentes marques de pièces et puisse ainsi diminuer le prix de ses réparations.

### Cas particulier des pièces utilisées pour la garantie

Les constructeurs peuvent continuer à exiger que leurs pièces soient exclusivement utilisées pour les réparations sous garantie, les entretiens gratuits ou les actions de rappel. En effet, ceux-ci ont une responsabilité contractuelle directe en cas de réparation sous garantie, ils peuvent donc dans ce cas continuer à imposer l'emploi de leurs pièces (règlement n° 461/2010, considérant 17).

### Garantir l'accès des réparateurs agréés à d'autres pièces que celles de la marque

Le règlement de 2002 interdisait les accords contenant des clauses directes ou indirectes de non-concurrence, telles celles qui imposent au réparateur agréé d'acquiescer auprès du constructeur plus de 30 % de ses achats totaux de biens contractuels (articles 5-1-a et 1-d).

La clause de non-concurrence figure dans le RGEC (article 5-a), mais ses critères ont été modifiés. Ainsi sont interdites les clauses de non-concurrence qui imposent à l'acheteur de réaliser plus de 80 % de ses achats en biens ou services auprès du constructeur, et dont la durée est indéterminée ou dépasse 5 ans.

Jusqu'à 80 %, les accords de non-concurrence sont donc autorisés et cette disposition peut sembler a priori en recul par rapport au règlement de 2002 qui prévoyait un seuil de 30 %. Mais, en réalité elle ne concernera que très peu d'accords. En effet, le RGEC ne s'applique que si la part de marché du constructeur sur le secteur de la pièce détachée pour sa marque ne représente pas plus de

30 % ; ce qui est rarement le cas. Les clauses limitant l'accès des réparateurs agréés à d'autres pièces que celles de la marque devront satisfaire les conditions l'article 101 § 3 du TFUE pour être autorisées<sup>10</sup>.

### Certaines pièces ne sont pas soumises à concurrence

En France, la concurrence n'est pas possible pour la totalité des pièces détachées. Certaines pièces bénéficient de la protection juridique des dessins et modèles ; d'autres, du fait de leur mode de fabrication, ne peuvent pas être reproduites.

### Les pièces de carrosserie, de vitrage ou d'éclairage

Actuellement, le marché des pièces de rechange qui sont utilisées pour la réparation en vue de rendre aux véhicules leur apparence initiale est, en France, le monopole des constructeurs.

Il s'agit des éléments de carrosserie, du vitrage et de l'éclairage qui bénéficient de la protection du dessin accordée par la directive 98/71/CE<sup>11</sup> sur la protection juridique des dessins et modèles. Il ne peut donc pas y avoir de concurrence sur ces pièces ; et l'on constate que leur prix ne cesse d'augmenter, contribuant ainsi à alourdir la facture acquittée par le consommateur.

Un projet de modification de cette directive est actuellement en cours<sup>12</sup>. Ce projet prévoit une « clause de réparation » qui envisage la suppression de la protection juridique des dessins et modèles pour les pièces détachées de rechange. Le 12 décembre 2007, le Parlement a adopté cette clause à l'unanimité. Depuis 2007, le reste est en attente d'adoption par le Conseil.

La France n'est pas favorable à cette clause, estimant que la libéralisation totale du marché des pièces détachées aurait des conséquences très négatives sur l'innovation en Europe, dans la mesure où elle rendrait plus difficile la rentabilisation des investissements pour les constructeurs<sup>13</sup>. Par ailleurs, les autorités françaises souhaitent ne pas décourager les investissements de recherche, notamment dans l'automobile pour améliorer les formes et la sécurité des produits<sup>14</sup>. Les constructeurs invoquent l'argument de la sécurité pour s'opposer à la libéralisation.

Le Comité économique et social européen<sup>15</sup> notait que « *le monopole confié aux propriétaires de dessins et modèles ne concerne que la configuration extérieure d'un produit et non le produit en soi* » et que « *en ce qui concerne les pièces de rechange visées par la clause de réparation, le fait de les soumettre au régime de protection des dessins ou des modèles reviendrait de fait à établir un monopole de produits sur le marché secondaire, ce qui va à l'encontre de la nature même de la protection juridique des dessins ou des modèles* ».

### Le contrat de sous-traitance ou contrat d'outillage

De même, les fabricants de pièces ont très souvent recours à des contrats de sous-traitance pour la réalisation de certaines pièces. Pour ces contrats, le donneur d'ordre peut être amené à communiquer au sous-traitant des connaissances ou un équipement spécifiques. Pour conserver à ces données une valeur économique, la Commission<sup>16</sup> estime que les fabricants qui sous-traitent la fabrication de pièces ont le droit de limiter l'utilisation des droits par les sous-traitants à la seule exécution du contrat, ou interdire la mise à disposition de ces informations à des tiers...

De telles clauses ne sont donc pas contraires aux règles de concurrence, et ne sont pas couvertes par le champ d'application de l'actuel article 101.

En revanche, si le constructeur n'apporte aucun outil nécessaire, aucun droit de propriété intellectuelle ou aucun savoir-faire particulier, l'accord ne peut être qualifié de contrat de sous-traitance et échapper au contrôle de l'article 101 § 1 du TFUE. Cela signifie que, quelles que soient les règles instaurées pour qu'il existe une véritable concurrence sur le marché de la pièce détachée, cette concurrence sera toujours limitée à cause des pièces captives, qui jusqu'à présent ne sont disponibles qu'auprès des constructeurs.

## 3 – LES SERVICES DE RÉPARATION ET D'ENTRETIEN

Les accords concernant les services de réparation et d'entretien sont soumis aux dispositions du règlement n° 461/10 depuis le 1<sup>er</sup> juin 2010. Pour bénéficier de l'exemption prévue par ce règlement, le constructeur et le distributeur doivent avoir nécessairement une part de marché inférieure à 30 %<sup>17</sup>. Lorsque les conditions sur les parts de marché ne sont pas remplies, l'accord doit, pour être autorisé, respecter l'article 101 du TFUE (voir page 1). La présente section reprend les principaux thèmes du règlement susceptibles d'avoir des conséquences pour le consommateur.

### La concurrence entre réparateurs indépendants et agréés

L'un des objectifs poursuivis par la Commission est de développer la concurrence entre les réparateurs indépendants et les réparateurs agréés. En effet, le secteur indépendant propose aux consommateurs un service comparable à des prix généralement inférieurs et, à ce titre, les réparateurs indépendants sont un maillon indispensable à la concurrence.

### L'accès des réparateurs indépendants aux pièces de rechange du constructeur

L'accès des réparateurs indépendants aux pièces de rechange du constructeur est une condition nécessaire pour garantir une véritable concurrence entre réparateurs et offrir un choix réel au consommateur. Le règlement de 2002 prévoyait déjà une disposition en ce sens, puisqu'il n'exemptait pas les accords qui restreignaient la vente des pièces des réparateurs agréés aux réparateurs indépendants (art. 4 i). La Commission a d'ailleurs indiqué, dans son rapport d'évaluation, que peu de problèmes avaient été relevés à ce sujet, essentiellement parce que la vente de pièces aux réparateurs indépendants permettait de réaliser d'importants bénéfices. Il n'empêche que le nouveau règlement a repris intégralement cette disposition (art. 5a).

### L'accès des réparateurs indépendants aux informations techniques

Pour pouvoir concurrencer efficacement les réparateurs agréés, les réparateurs indépendants ont besoin d'accéder sans restriction aux informations techniques données par les constructeurs. Sans ces informations techniques, ils ne peuvent pas exercer une véritable concurrence, ce qui contribue à affaiblir leur position sur le marché. Et le consommateur n'a plus le choix entre les réparateurs agréés et les réparateurs indépendants pour faire réparer son véhicule. Par ailleurs, cela peut être dangereux pour les véhicules et avoir des conséquences en matière de pollution.

Rappelons qu'en 2007, la Commission a d'ailleurs été contrainte d'ouvrir quatre procédures à l'encontre de constructeurs automobiles pour non-transmission d'information.

Le règlement de 2002 interdisait les accords par lesquels le fournisseur de véhicules automobiles refusait aux réparateurs indépendants l'accès aux informations techniques, aux équipements de diagnostic, aux outils, y compris les logiciels, ou à la formation (article 4 § 2).

Le nouveau RGEC ne reprend pas cette restriction caractérisée, au motif qu'un autre règlement oblige désormais les constructeurs à diffuser l'ensemble des informations techniques.

En effet, en vertu du règlement n° 715/2007<sup>18</sup>, les constructeurs doivent fournir un accès sans restriction aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules aux opérateurs indépendants, d'une manière aisément accessible et rapide. Les frais doivent être « raisonnés et proportionnés ».

Les dispositions de ce règlement sont obligatoires pour tous les véhicules particuliers mis sur le marché à partir du 1<sup>er</sup> septembre 2009.

Cela signifie que, pour les véhicules mis sur le marché antérieurement à cette date, il n'existe pas d'obligation de fournir les informations techniques. Or, ce sont justement ces véhicules qui représentent un marché important pour les réparateurs indépendants.

Il est donc regrettable que la Commission ait supprimé les dispositions du précédent règlement, ce qui laisse planer le risque que des réparateurs indépendants n'aient plus accès à l'information technique.

### L'utilisation abusive de la garantie contractuelle pour écarter les réparateurs indépendants

La Commission relève également que d'autres pratiques anti-concurrentielles se sont développées, comme par exemple l'utilisation de la garantie contractuelle proposée par les constructeurs pour exclure les réparations faites par les réparateurs non agréés. En effet, dans de nombreux contrats de garantie, il est stipulé que le fait de faire réaliser les prestations d'entretien ou des réparations en dehors du réseau du constructeur entraîne la non-application de la garantie contractuelle.

Notons qu'en France ce type de stipulation a été qualifié de clause abusive. En effet, la Cour de cassation<sup>19</sup> estime que ce type de clause, en raison de sa généralité, a pour objet d'exonérer le constructeur de sa garantie contractuelle, alors même que le défaut ou la défaillance du véhicule serait sans lien avec les travaux effectués ou les pièces et accessoires installés par un réparateur indépendant du réseau du constructeur. C'est un moyen de contourner le consommateur à s'adresser à un réparateur agréé qui ne repose sur aucune justification, si ce n'est celle de ne pas permettre au consommateur de choisir son réparateur.

Aucune disposition n'a malheureusement été prise dans le nouveau règlement pour interdire expressément ce type de clause dans les contrats. Néanmoins, les lignes directrices qui accompagnent le règlement semblent indiquer qu'une telle pratique aurait de grandes chances d'être incompatible avec l'article 101, et donc de ne pas être légales.

Mais, rappelons-le, les lignes directrices n'ont pas de valeur juridique contraignante, elles servent à apporter des éclaircissements sur l'application des textes et donnent des exemples de pratiques non concurrentielles.

En revanche, un constructeur pourrait légitimement refuser de faire jouer sa garantie si la réparation faite par le réparateur indépendant est à l'origine de la défaillance pour laquelle le consommateur demande l'activation de la garantie.

### La concurrence entre réparateurs agréés

La Commission souhaite que la concurrence ne se limite pas aux relations entre réparateurs agréés et réparateurs indépendants, mais qu'elle s'exerce également entre les réparateurs agréés. Elle souhaite que l'accès aux réseaux de réparateurs agréés reste généralement ouvert à toutes les sociétés qui répondent aux critères de qualité définis. Le fait de soumettre les requérants à une sélection quantitative risque de faire entrer l'accord dans le champ d'application de l'article 101 § 1.

## CONCLUSION

Dans un souci de cohérence et de simplification, la Commission a souhaité avec ce nouveau règlement rapprocher les règles concernant le secteur automobile des règles générales qui régissent les relations entre fournisseurs et distributeurs.

C'est précisément le cas pour la vente de véhicules neufs puisqu'à compter du 1<sup>er</sup> juin 2013, cette activité sera uniquement couverte par le règlement général d'exemption par catégorie (RGEC).

C'est également le cas de l'après-vente, qui est couverte depuis le 1<sup>er</sup> juin par le RGEC, avec cependant un ajout de règles spécifiques (trois restrictions caractérisées) qui sous-entend que la concurrence dans l'entretien et la réparation automobile n'est toujours pas suffisante.

Mais finalement, en guise de simplification, les acteurs du secteur automobile vont devoir jongler avec un ancien règlement qui court partiellement encore trois ans, un nouveau règlement spécifique qui renvoie à un nouveau règlement général, ces deux derniers étant accompagnées de « généreuses » lignes directrices qui précisent certaines obligations mais n'ont aucune valeur juridique. Sans compter d'autres directives qui concernent le secteur automobile et qui ont un impact sur les problématiques de concurrence du secteur...

Compte tenu de cette complexité, il devient difficile de se prononcer sur le fond et de savoir si, finalement, le nouveau règlement est plus ou moins restrictif que le précédent, si le consommateur sera gagnant ou perdant.

Sur la vente de véhicules neufs, peu de changements ont eu lieu, à l'exception des dispositions concernant le multimarquisme, qui sont en recul alors qu'elles avaient été mises en avant en 2002 com-

me outil favorisant la concurrence intermarque. Mais les professionnels ayant jusqu'à maintenant peu développé ce type de distribution, on ne peut même pas en conclure que cela pénalisera le consommateur.

Sur l'après-vente, par contre, plusieurs dispositions du règlement de 2002 ont disparu dans le nouveau règlement (accès à l'information technique, aux pièces de rechange concurrentes et de qualité équivalente). Mais finalement, ce règlement d'exemption sera peu utilisé par les constructeurs pour exempter leurs accords, puisque leur part de marché est supérieure à 30 %. C'est donc à la lumière des règles générales de concurrence (article 101 du TFUE) que chaque accord devra être analysé pour savoir s'il se justifie économiquement et s'il n'est pas anticoncurrentiel. Il y a donc beaucoup à attendre de la jurisprudence pour clarifier les règles du jeu applicables au secteur.

**Françoise Hébert-Wimart  
et Emmanuel Masset-Denèvre**

<sup>1</sup> Un accord vertical est un accord conclu entre entreprises opérant à un niveau différent de la chaîne de production et de distribution et portant sur les conditions d'achat, de vente et de revente.

<sup>2</sup> Rapport d'évaluation de la Commission, voir <[ec.europa.eu/competition/sectors/motor\\_vehicles/documents/evaluation\\_report\\_fr.pdf](http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/documents/evaluation_report_fr.pdf)>.

<sup>3</sup> On distingue deux systèmes de distribution :

– le premier est exclusif, c'est-à-dire que le distributeur a l'exclusivité des ventes sur un territoire donné et qu'il n'a pas le droit de vendre sur un autre territoire ;

– le deuxième est sélectif, c'est-à-dire que le distributeur est sélectionné sur la base de critères précis et qu'il n'a pas le droit de vendre les véhicules à des distributeurs qui ne feraient pas partie du réseau.

Le règlement de 2002 a obligé chaque constructeur à choisir entre l'un et l'autre mode de distribution (auparavant les deux modes se cumulaient). Finalement, l'ensemble des constructeurs a opté pour un système de distribution sélective quantitative – c'est-à-dire avec des critères de sélection qui limitent directement le nombre potentiel de distributeurs.

<sup>4</sup> Cf. article 3 du RGEC : la part de marché détenue par le fournisseur (le constructeur automobile) ne doit pas dépasser 30 % du marché en cause sur lequel il vend ses véhicules, et la part de marché détenue par l'acheteur (le concessionnaire) ne doit pas dépasser 30 % du marché sur lequel il achète les véhicules.

<sup>5</sup> Exemple du consommateur britannique qui s'adresse à un distributeur français pour acheter une voiture avec volant à droite.

<sup>6</sup> Rapport annuel de la commission sur les prix des voitures, voir <[europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/913&guiLanguage=fr](http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/913&guiLanguage=fr)>.

<sup>7</sup> Voir note 4 ci-dessus.

<sup>8</sup> Directive 2007/46/CE du Parlement européen et du Conseil du 5 septembre 2007 établissant un cadre pour la réception des véhicules à moteur, de leurs remorques et des systèmes, des composants et des entités techniques destinés à ces véhicules. *JO L 263* du 19 octobre 2007, p. 1.

Ainsi, en vertu de ce texte (art. 26), les pièces ou équipements d'origine sont : « les pièces ou équipements qui sont fabriqués conformément aux spécifications et aux normes de production prévues par le constructeur du véhicule pour la production des pièces ou des équipements en vue de l'as-

semblage du véhicule en question. Ceci comprend les pièces ou équipements qui sont fabriqués sur la même chaîne de production que ces dernières pièces ou derniers équipements. Il est présumé jusqu'à preuve du contraire que les pièces sont d'origine si le fabricant de la pièce certifie que les pièces satisfont à la qualité des composants utilisés pour l'assemblage du véhicule en question et ont été fabriquées conformément aux spécifications et aux normes de production prévues par le constructeur du véhicule ».

<sup>9</sup> Elles servent à apporter des éclaircissements sur l'application des textes régissant les accords dans le secteur automobile. Il s'agit juste d'interprétation et d'un exemple de pratique non concurrentielle.

<sup>10</sup> Voir notre introduction en première page.

<sup>11</sup> Directive 98/71/CE sur la protection juridique des dessins ou modèles, 13 octobre 1998, *JO* 289 du 28 octobre 1998, p. 28.

<sup>12</sup> Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil modifiant la directive 98/71/CE sur la protection juridique des dessins ou modèles, voir <[www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2007-0609+0+DOC+XML+V0//FR](http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2007-0609+0+DOC+XML+V0//FR)>.

<sup>13</sup> Réponse du ministre délégué aux affaires européennes, *JO Sénat* du 5 mai 2005, p. 1265.

<sup>14</sup> Réponse du secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme et des services, *JO Sénat* du 16 avril 2008, p. 1684.

<sup>15</sup> Dans son avis publié le 18 mars 2010, voir <[eescopinions.eesc.europa.eu/EESCopinionDocument.aspx?identifiant=ces\int\int507\ces444-2010\\_ac.doc&language=FR](http://eescopinions.eesc.europa.eu/EESCopinionDocument.aspx?identifiant=ces\int\int507\ces444-2010_ac.doc&language=FR)>.

<sup>16</sup> Communication de la Commission du 18 décembre 1978 concernant l'application des contrats de sous-traitance au regard des dispositions de l'article 85 § 1 du traité instituant la Communauté européenne.

<sup>17</sup> Voir note 4 ci-dessus.

<sup>18</sup> Règlement (CE) n° 715/2007 du Parlement européen et du Conseil du 20 juin 2007 relatif à la réception des véhicules à moteur au regard des émissions des véhicules particuliers et utilitaires légers (Euro 5 et Euro 6) et aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules. *JO L 171* du 29 juin 2007, p. 1. Texte mis en œuvre et modifié par le règlement (CE) n° 692/2008 de la Commission du 18 juillet 2008, *JO L 199* du 28 juillet 2008.

<sup>19</sup> Cour de cassation, 14 novembre 2006, pourvois n°s 04-15646 et 04-17578.