

**RAPPORT D'EVALUATION DE LA COMMISSION**  
**SUR L'APPLICATION DU REGLEMENT (CE) N° 1400/2002 CONCERNANT**  
**LA DISTRIBUTION ET LES SERVICES APRES-VENTE DANS LE SECTEUR**  
**AUTOMOBILE**

**Table des matières**

I.	OBJET ET RESULTAT DE L'EXAMEN .....	2
II.	ÉVOLUTION DU MARCHÉ .....	3
III.	REALISATION DES OBJECTIFS DU REGLEMENT .....	4
IV.	ÉVALUATION GLOBALE .....	13
V.	LES PROCHAINES ETAPES.....	16

Le présent document constitue le rapport que la Commission est tenue d'établir au plus tard le 31 mai 2008, en vertu de l'article 11, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1400/2002 de la Commission du 31 juillet 2002 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile<sup>1</sup> (ci-après «le REC»). Ce rapport évalue l'incidence du REC sur les pratiques du secteur, de même que les effets de ces pratiques sur la concurrence dans le domaine de la distribution automobile et des services après-vente dans l'UE<sup>2</sup>, et vise à préparer le terrain pour le régime qui sera mis en place après l'expiration du REC le 31 mai 2010.

Le rapport est accompagné de quatre annexes techniques. La première de ces annexes fournit une vue d'ensemble des objectifs sur lesquels repose le REC, alors que la deuxième analyse l'évolution des marchés de la distribution et des services après-vente dans le secteur automobile depuis l'adoption du REC. La troisième annexe rend compte de l'expérience de la Commission dans l'application du REC et la quatrième développe l'analyse présentée dans le corps du présent rapport.

## **I. OBJET ET RESULTAT DE L'EXAMEN**

Le REC crée pour la distribution et les services après-vente dans le secteur automobile une «zone de sécurité» s'inscrivant dans le prolongement de l'approche, davantage fondée sur les effets, du règlement n° 2790/1999<sup>3</sup>, qui applique l'article 81, paragraphe 3 aux accords verticaux dans tous les autres secteurs. Des dispositions plus détaillées ont cependant été introduites dans le REC afin de restreindre l'application de l'exemption par catégorie au vu de certains problèmes de concurrence spécifiques au secteur, incluant notamment les tentatives réitérées de certains constructeurs automobiles visant à segmenter le marché unique de l'UE, les prévisions de concentration croissante parmi les constructeurs automobiles, et les risques de limitation de la concurrence sur les marchés de l'après-vente.

La DG Concurrence a lancé une enquête à la mi-2007, en envoyant des questionnaires à divers groupes de parties prenantes du secteur automobile, parmi lesquels figuraient des constructeurs de voitures particulières et de poids lourds, mais aussi les associations ACEA et JAMA, des fabricants de pièces automobiles et leur association européenne, le CLEPA, les associations nationales et européennes de distributeurs et de réparateurs agréés (par exemple, le CECRA) ainsi que des réparateurs et des distributeurs de pièces de rechange indépendants (par exemple, la FIGIEFA), des associations de négociants indépendants en véhicules automobiles, des organisations de consommateurs et les autorités de concurrence nationales. Outre les réponses reçues, l'analyse de la Commission exploite d'autres sources d'information telles que des études et des bases de données statistiques externes, par exemple<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Règlement (CE) n° 1400/2002 de la Commission du 31 juillet 2002, JO L 203 du 1.8.2002, p. 30–41.

<sup>2</sup> En vertu de la décision du Comité mixte de l'EEE n° 136/2002 du 27 septembre 2002 modifiant l'annexe XIV (Concurrence) de l'accord EEE (JO L 336 du 12.12.2002, p. 38), le règlement n° 1400/2002 est également applicable dans les États membres de l'EEE. Le présent rapport couvre donc l'EEE même s'il n'y est fait référence, en principe, qu'aux États membres de l'UE.

<sup>3</sup> 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

<sup>4</sup> Outre les réponses aux questionnaires, de nombreuses autres sources d'information ont été consultées, comme, par exemple, un rapport de London Economics intitulé «Developments in car retailing and after-sales markets under

Ces divers éléments permettent de conclure que le REC a contribué à protéger la concurrence sur les marchés de la distribution de véhicules automobiles neufs, et tout particulièrement sur les marchés des services après-vente, et ce au bénéfice des consommateurs, ce qui signifie qu'il a rempli les conditions visées à l'article 81, paragraphe 3, du traité. Cette conclusion reste valable en dépit d'éléments semblant indiquer que certaines mesures spécifiques au secteur telles que l'application de différents seuils de parts de marché pour la distribution sélective (article 3, paragraphe 1, du REC) et certaines dispositions visant à protéger les intérêts commerciaux des concessionnaires (articles 3, paragraphes 3 et 5) ont pu, en réalité, aller à l'encontre de l'objectif général de la Commission, qui était de promouvoir des méthodes de distribution innovantes et de réduire les barrières à l'entrée sur les réseaux agréés.

La Commission estime que l'on ne peut pas considérer que le REC a étendu le champ d'application de l'exemption à des accords ayant des effets potentiellement dommageables pour les consommateurs. Au contraire, plusieurs dispositions actuelles du REC risquent d'engendrer, pour les parties contractuelles, des contraintes qui pourraient ne pas être indispensables pour protéger la concurrence effective. Ceci pourrait entrer en contradiction avec les principes adoptés en vue de mieux légiférer, lesquels sont applicables à l'ensemble de la législation, et ce notamment à la lumière de l'évolution d'autres parties du cadre réglementaire communautaire applicable au secteur.

## **II. ÉVOLUTION DU MARCHÉ**

Tous les indicateurs économiques utiles étudiés tendent à confirmer que le degré de concurrence sur les marchés en cause, qui avait motivé le choix de la Commission en faveur d'une exemption par catégorie plus stricte et spécifique au secteur, s'est sensiblement accru entre 2002 et 2007.

Sur le marché des ventes de véhicules, de nombreux éléments témoignent de l'existence d'un environnement concurrentiel globalement dynamique: une baisse significative des prix réels des véhicules automobiles neufs, de nouvelles entrées réussies, relativement peu de sorties, des fluctuations sensibles des parts de marché, une concentration modérée et décroissante, ainsi qu'un choix plus large pour les consommateurs sur les différents segments du marché, joint au raccourcissement du cycle de vie des modèles. Des bénéfiques moyens relativement modestes mais variables et des dépenses de R&D constantes constituent d'autres éléments favorables à cet égard. On peut s'attendre à voir la pression concurrentielle augmenter à mesure que les constructeurs automobiles des pays émergents accentueront leur présence sur les marchés de l'UE.

En outre, contrairement aux problèmes relevés en 2000 lors du réexamen du règlement d'exemption antérieur, la concurrence intra-marque n'a manifestement pas diminué de manière significative. Bien que la concentration se soit légèrement accrue parmi les concessionnaires du fait d'une croissance significative des grands groupes sur les principaux marchés nationaux et d'un déclin relatif de la densité du réseau, les structures de distribution au sein de l'UE sont toujours relativement fragmentées, par rapport à des marchés comme celui des États-Unis. Les marges bénéficiaires aussi bien des constructeurs que des concessionnaires en ce qui concerne les ventes de véhicules neufs se révèlent faibles en moyenne, ce qui exclut qu'un pouvoir de marché puisse être exercé au détriment des consommateurs. Il convient aussi de mentionner qu'une

---

Regulation 1400/2002», le rapport sectoriel de l'ACEA, le rapport «Cars 21» (cadre réglementaire concurrentiel pour le secteur automobile au XXIe siècle) de la Commission européenne, et des données d'Eurostat.

importante convergence des prix a été observée dans l'UE pour ce qui est des voitures particulières, et que les prix réels de ces véhicules ont diminué. On note, en outre, une évolution des habitudes de consommation, l'achat ferme étant délaissé au profit d'autres modalités telles que le crédit-bail, ce qui accroît la pression concurrentielle exercée sur les concessionnaires. Cette dernière est encore renforcée par les ventes directes réalisées par les constructeurs automobiles auprès des sociétés de crédit-bail et autres acheteurs de véhicules de société.

Sur le marché des services après-vente, tant le nombre de réparateurs agréés que la densité globale du réseau se sont accrus, en grande partie du fait du REC. Nombreux sont les réparateurs agréés qui ne vendent plus de véhicules neufs, et on constate plus couramment qu'ils sont autorisés à réparer les marques de différents constructeurs.

Beaucoup de réparateurs indépendants ont éprouvé des difficultés à investir dans les compétences techniques, le matériel et la formation nécessaires pour réparer des véhicules dont la technologie est toujours plus complexe, et le secteur a lentement cédé du terrain aux réseaux agréés. Cependant, le secteur indépendant a connu une consolidation et un ajustement structurel de grande ampleur, ce qui l'a rendu plus apte à affronter la concurrence. On a notamment constaté l'apparition de grandes chaînes d'ateliers de réparation indépendants offrant une plus large gamme de services aux consommateurs. Si les prix des réparations ont augmenté du fait de la hausse des coûts liés à la main-d'œuvre qualifiée et des investissements en matériel et formation nécessaires pour les véhicules modernes, les frais d'entretien annuels ont baissé en termes réels, en raison de l'espacement des services d'entretien et de la fiabilité accrue des véhicules.

Les fabricants de pièces de rechange ont maintenu leur position sur le marché des services après-vente, même si leurs principaux clients, à savoir les réparateurs indépendants, ont vu leur part de marché décliner, et alors que les réparateurs agréés continuent d'acheter la plupart des pièces dont ils ont besoin auprès des constructeurs automobiles. La raison en est, en partie, que certains fabricants de pièces de rechange ont développé des chaînes de réparateurs soutenant leur marque et faisant une grande utilisation de leurs pièces de rechange.

### **III. REALISATION DES OBJECTIFS DU REGLEMENT**

Le présent point évalue si les sept objectifs fixés initialement par la Commission<sup>5</sup> ont été réalisés dans la pratique et dans quelle mesure les règles du REC spécifiques au secteur se sont révélées efficaces et/ou nécessaires.

#### *A. Éviter que les constructeurs automobiles concurrents ne soient exclus du marché et sauvegarder leur accès à ce dernier*

Dans le cadre de la situation actuelle du marché, caractérisée par une mondialisation croissante et une concurrence intermarque vigoureuse résultant de l'entrée réussie de nouveaux venus sur le marché et de capacités de production excédentaires, les risques résiduels de voir des réseaux parallèles d'accords verticaux monomarkes créer des barrières à l'entrée sont bien inférieurs à ceux évalués par la Commission en 2000.

---

<sup>5</sup> Voir la Communication de la Commission publiée au JO C 67 du 16.3.2002, p. 2.

Dans ce contexte, il est évident que les concessionnaires n'ont pas saisi les possibilités accrues offertes par l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 1, point b) et l'article 5, paragraphe 1, point a), du REC en ce qui concerne la vente de marques de constructeurs concurrents à l'intérieur d'une même salle d'exposition. Dans de nombreux cas, cette forme de ventes multimarques est utilisée dans des circonstances identiques à celles qui prévalaient avant l'adoption du REC, par exemple dans des régions à plus faible densité de population, ainsi que pour certaines marques aux résultats médiocres, et lorsque l'ajout d'une marque concurrente devient, par voie de conséquence, une nécessité pour permettre aux concessionnaires et à la marque en question de rester sur le marché. Bien que certains constructeurs automobiles récemment arrivés sur le marché de l'UE, de même que certaines associations de concessionnaires, prétendent qu'en n'exemptant pas les accords exclusifs avec les opérateurs en place, le REC a facilité l'accès au réseau existant, il ne fait aucun doute que le principal moteur des ventes multimarques a été l'évolution du marché. On peut supposer que même en l'absence des dispositions concernées du règlement, nombreux seraient les constructeurs à conclure des contrats autorisant le multimarquisme lorsque cela se révèle judicieux d'un point de vue commercial.

Notons également que certaines parties prenantes affirment qu'en encourageant le multimarquisme au sein de mêmes salles de ventes, le REC a peut-être poussé les constructeurs automobiles à réagir à une dilution anticipée de leur image de marque en adoptant des normes de sélection plus strictes, ce qui peut avoir incité les concessionnaires à réaliser de plus gros investissements pour une marque particulière, et entraîné ainsi une augmentation globale des coûts de distribution. Par ailleurs, il n'est pas impossible que l'on assiste, à l'avenir, à une prolifération des réseaux d'accords monomarques parallèles couvrant une partie substantielle du marché et empêchant l'arrivée de nouveaux entrants.

Il apparaît donc que les règles relatives au multimarquisme spécifiques au secteur n'ont pas été d'une efficacité totale et que la limitation des possibilités pour les constructeurs automobiles d'imposer des obligations directes ou indirectes de non-concurrence à leurs concessionnaires, telle que prévue par le règlement n° 2790/1999 aurait pu, selon toute probabilité, assurer un niveau équivalent de protection de la concurrence sur le marché.

#### *B. Renforcer la concurrence entre concessionnaires d'une même marque en encourageant la diversité des modes de distribution*

L'évolution du marché depuis l'entrée en vigueur du règlement n° 1400/2002 appelle principalement trois observations.

Premièrement, l'objectif de l'article 2, paragraphe 1 et de l'article 3, paragraphe 1, du règlement n° 1400/2002, qui consistait à supprimer l'effet dit «de corset» observé dans le cas du règlement n° 1475/95 n'a pas été réalisé, pratiquement tous les constructeurs automobiles ayant opté, dans tous les États membres, pour des accords établissant des systèmes de distribution sélective quantitative. Le fait que l'article 3, paragraphe 1, du REC prévoit un seuil de part de marché plus généreux (40 %) pour les systèmes de distribution sélective quantitative a peut-être faussé ce choix et contribué à l'uniformité des pratiques dans ce domaine. Ce seuil plus élevé se révèle aberrant, étant donné que les systèmes de distribution sélective quantitative sont généralement perçus comme restreignant plus la concurrence intramarque que les systèmes de distribution exclusive, par exemple.

Deuxièmement, le recours à la sélection quantitative a permis aux fournisseurs de réduire la densité du réseau au cours la période comprise entre 2002 et 2006. On pourrait dès lors se demander si l'exemption de cette forme de distribution n'a pas entraîné une réduction de la concurrence intramarque, au détriment des consommateurs et en contradiction avec les principes énoncés à l'article 81, paragraphe 3, du traité.

Quant aux effets négatifs hypothétiques, il convient tout d'abord de préciser qu'une voiture est un bien onéreux et que les consommateurs sont donc susceptibles de parcourir plus volontiers de longues distances pour obtenir des prix plus intéressants. En conséquence, il faudrait que la densité du réseau tombe à des niveaux relativement faibles pour qu'une quelconque incidence sur la concurrence intramarque puisse être observée. A cet égard, il faut signaler que, dans l'ensemble, les niveaux de concentration dans le domaine de la vente au détail de véhicules neufs restent encore relativement modérés, surtout si on les compare aux niveaux enregistrés aux États-Unis. Il semble donc peu probable que des diminutions de la densité du réseau aient une incidence appréciable sur la concurrence intramarque. Plus globalement, on remarque également que le recours généralisé à la distribution sélective au sein du secteur de la distribution automobile ne semble pas avoir entravé l'évolution vers une intégration accrue des marchés nationaux dans l'UE. Il convient de garder à l'esprit que la distribution sélective est habituellement considérée comme générant des avantages, notamment parce qu'elle empêche les distributeurs qui ne sont pas membres du réseau d'une marque de bénéficier indûment des efforts consentis par les concessionnaires officiels en matière de marketing et de développement de la marque. La sélection quantitative présente d'autres avantages particuliers, en ce sens qu'elle permet aux fournisseurs de mieux contrôler l'organisation géographique de leur réseau, ce qui favorise les économies d'échelle et la réduction des coûts de transaction, tout en permettant d'éviter une représentation inégale de la marque.

Troisièmement, en ce qui concerne les opportunités offertes par le REC en vue de favoriser l'innovation dans la distribution induite par les concessionnaires, les dispositions du règlement spécifiques au secteur n'ont manifestement que peu encouragé la diversité au sein du modèle de distribution sélective quantitative. Pratiquement tous les observateurs estiment que l'article 5, paragraphe 2, point b), du règlement semble avoir eu un effet très limité, les concessionnaires étant peu nombreux à avoir ouvert des points de vente supplémentaires. En outre, l'article 4, paragraphe 1, point g), du règlement, qui prévoit que les concessionnaires doivent être libres de se spécialiser dans la vente de véhicules automobiles en sous-traitant les services de réparation et d'entretien, s'est également révélé inefficace, puisque peu nombreux sont ceux qui ont choisi d'abandonner ce qui représente une part très lucrative de leurs activités. D'autres possibilités d'innovation induites par les concessionnaires telles que la distribution de marques de différents constructeurs dans une même salle de ventes, n'ont été exploitées que dans une moindre mesure.

Le REC n'ayant, dans l'ensemble, pas permis de supprimer l'«effet de corset» du précédent règlement d'exemption spécifique au secteur, on peut en conclure que son deuxième objectif n'a pas été réalisé.

### *C. Faciliter les échanges transfrontaliers de véhicules automobiles*

Le troisième objectif de la Commission consistait à encourager la concurrence intramarque à travers les frontières. De toute évidence, cet objectif est atteint, puisque l'on constate une plus grande convergence des prix entre les États membres et une diminution significative du nombre

de cas de restriction du commerce parallèle, de même que du nombre de plaintes introduites par les consommateurs finals. L'abrogation de la communication de la Commission<sup>6</sup> concernant les activités des intermédiaires dans le secteur automobile, qui autorisait les constructeurs automobiles à imposer des quotas à leurs concessionnaires pour les ventes effectuées aux intermédiaires ayant des activités transfrontalières, a contribué à cette évolution. En outre, l'article 4, paragraphe 1, point e), du REC, qui a suivi le régime général en excluant du bénéfice de l'exemption les restrictions de ventes actives et passives dans le cadre d'un système de distribution sélective, a manifestement produit des effets positifs.

En dépit du risque que les systèmes de distribution sélective empêchent tout arbitrage entre les territoires, contrairement à la situation qui prévalait dans les années 1990, la baisse des différentiels de prix indique que les échanges transfrontaliers de véhicules neufs suffisent désormais à exercer une pression concurrentielle effective.

Cependant, l'article 5, paragraphe 2, point b), qui concerne les droits contractuels des concessionnaires d'établir des points de vente supplémentaires (clause dite «de localisation») n'a entraîné aucun changement de comportement observable et s'est révélé presque totalement inefficace, même s'il a pu être utile pour signaler aux acteurs du marché la détermination de la Commission à protéger l'arbitrage transfrontalier et à faire baisser les différentiels de prix. Quant à la clause de disponibilité de l'article 4, paragraphe 1, point f), elle se révèle superflue d'un point de vue strictement juridique, étant donné qu'en application des principes généraux de la jurisprudence, un refus de fournir des véhicules avec des spécifications étrangères serait considéré comme une restriction indirecte en matière de revente<sup>7</sup>. La question se pose cependant de savoir si des orientations visant à rappeler la jurisprudence pertinente pourraient être utiles afin d'améliorer la transparence en la matière.

En conséquence, dans l'ensemble, l'application des principes généraux du droit de la concurrence serait manifestement suffisante pour protéger le commerce parallèle dans le contexte actuel du marché. Il convient d'ajouter que la Directive 2007/46/EC<sup>8</sup> devrait contribuer à faciliter le commerce parallèle, dans la mesure où ce texte a clarifié les règles applicables en matière de Certificats de Conformité, en indiquant que les constructeurs ont l'obligation de fournir ces documents en format papier pour chaque véhicule vendu.

#### *D. Permettre aux réparateurs indépendants de concurrencer les réseaux de réparateurs agréés des constructeurs*

Les réparateurs indépendants constituent la seule source de concurrence intermarque sur le marché des services après-vente et fournissent un choix appréciable aux consommateurs. En 2000, la Commission a jugé deux éléments indispensables pour permettre à ces réparateurs de faire face à la concurrence: les informations techniques et les pièces de rechange. C'est pourquoi

---

<sup>6</sup> Communication de la Commission concernant son règlement (CEE) n° 123/85, du 12 décembre 1984, relatif à 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).

<sup>7</sup> Voir l'arrêt du 28 février 1984 dans les affaires jointes 228 et 229/82, Ford of Europe Inc. et Ford-Werke Aktiengesellschaft contre Commission, Recueil 1984, p. 1129.

<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 9.10.2007, p. 1.

le REC contient des dispositions visant à protéger l'accès à ces deux éléments, ce qui a manifestement aidé le secteur indépendant à traverser sans encombre une période d'adaptation structurelle à l'évolution des besoins technologiques.

Alors que l'article 4, paragraphe 2, du REC, qui prévoit l'obligation pour les fournisseurs de donner l'accès à leurs informations techniques aux réparateurs indépendants, a eu une incidence positive, il convient de noter qu'à partir du 1<sup>er</sup> septembre 2009, le règlement n° 715/2007 (EURO 5 et EURO 6)<sup>9</sup> obligera les fournisseurs à diffuser l'ensemble de ces informations pour les nouveaux modèles, alors que ces informations concernant les anciens modèles ont déjà été largement diffusées. En tout état de cause, la Commission continuera à surveiller la situation et à examiner toute plainte qui lui serait soumise par des opérateurs indépendants. Il convient de préciser que dans ses quatre décisions adoptées en septembre 2007<sup>10</sup>, qui ont fourni d'importantes orientations au secteur dans ce domaine, la Commission a analysé le refus de donner accès aux informations techniques sur la base de l'article 81, paragraphe 1 et de l'article 81, paragraphe 3, du traité, ainsi qu'au regard du REC. Par conséquent, même en l'absence des règles spécifiques du REC, la Commission aura toujours la possibilité d'agir sur la base des articles 81 et/ou 82 du traité.

Les fabricants de pièces de rechange ont maintenu leur part du marché de l'après-vente et on ne relève que peu de cas de réparateurs agréés refusant de fournir des pièces à leurs concurrents indépendants, essentiellement parce que cela leur permet de réaliser d'importants bénéfices. Bien que la présence à l'article 4, paragraphe 1, point i), du REC d'une disposition spécifique au secteur faisant de ce type de pratique une restriction caractérisée ait pu contribuer à clarifier la situation juridique, l'application de la règle générale, selon laquelle un fournisseur optant pour la distribution sélective ne peut pas empêcher ses distributeurs de vendre aux utilisateurs finals, garantirait le même niveau de protection de la concurrence. Il convient aussi de noter que dans le cas, peu probable, où un constructeur automobile distribuerait ses pièces de rechange lui-même plutôt que par l'intermédiaire d'un système de distribution sélective, ses réparateurs agréés seraient privés de leur fonction de distribution et seraient qualifiés d'utilisateurs finals. Dans un tel cas, la disposition du REC relative à la restriction caractérisée serait inopérante, puisqu'elle ne s'applique pas aux restrictions imposées aux utilisateurs finals.

C'est un fait avéré qu'un certain nombre de pièces de rechange restent captives, c'est-à-dire qu'elles ne sont disponibles qu'auprès des constructeurs automobiles. Il s'agit i) de pièces de rechange visibles couvertes par la protection des dessins et modèles dans plusieurs États membres et ii) de pièces de rechange produites dans le cadre de divers contrats de sous-traitance, tels que les contrats en matière d'outillage qui, à la lumière de la communication de la Commission de 1978 relative aux contrats de sous-traitance<sup>11</sup>, ne sont actuellement pas couverts par le champ d'application de l'article 81, paragraphe 1, et pour lesquels la question de l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité ne se pose donc pas. En ce qui concerne la première catégorie de pièces détachées captives, la situation est le résultat d'un cadre législatif existant relatif à la

---

<sup>9</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 29.6.2007, p. 1.

<sup>10</sup> Affaires Comp/39.140 -39.143, DaimlerChrysler, Fiat, Toyota et Opel.

<sup>11</sup> Communication de la Commission du 18 décembre 1978 concernant l'appréciation des contrats de sous-traitance au regard des dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité instituant la Communauté économique européenne.

protection droits portant sur les dessins et modèles<sup>12</sup>. Dans le cas de la seconde catégorie, la seule solution consiste à modifier la communication relative aux contrats de sous-traitance afin de mieux expliquer les circonstances dans lesquelles certaines pratiques peuvent tomber sous le coup de l'article 81, paragraphe 1.

#### *E. Protéger la concurrence au sein des réseaux agréés*

Dans l'ensemble, le REC a été efficace en ce qui concerne la protection de la concurrence entre les réparateurs agréés, en ce sens que l'article 3, paragraphe 1, a favorisé l'introduction de systèmes sélectifs qualitatifs pour les services de réparation. En conséquence, les forces du marché ont entraîné une croissance du nombre de réparateurs agréés, étant donné que tous les réparateurs remplissant les critères objectifs applicables peuvent rejoindre un réseau.

Si les constructeurs automobiles ont défini des normes de qualité plus exigeantes pour leurs réseaux de réparateurs agréés, cela ne semble pas avoir été contraire aux intérêts des consommateurs. Non seulement les nouvelles normes ont renforcé la qualité des prestations de services, mais elles ont aussi eu une influence sur le secteur indépendant, qui a réagi en créant des réseaux concurrents et des chaînes de franchisés répondant à des normes communes, de façon à mieux répondre aux exigences des consommateurs, qui souhaitent obtenir des services offrant un bon rapport coût-efficacité, fiables et de grande qualité.

Il convient toutefois de préciser que l'application des principes généraux relatifs à la distribution sélective qualitative pourrait déboucher sur des résultats identiques même en l'absence des dispositions spécifiques de l'article 4, paragraphe 1, point h), concernant les restrictions caractérisées dans ce domaine. Il est évident que l'obligation pour un réparateur de vendre également des véhicules neufs ne pourrait pas être considérée comme relevant de critères purement qualitatifs et que les accords prévoyant une telle restriction tomberaient donc sous le coup de l'article 81, paragraphe 1. Étant donné que, dans la plupart des cas, les réseaux de réparateurs agréés des constructeurs disposent de parts de marché largement supérieures à 30 %, les accords en question ne pourraient pas tirer parti de la zone de sécurité applicable à la distribution sélective quantitative en vertu du règlement n° 1400/2002, de sorte que l'application directe de l'article 81 pourrait assurer de la même façon le libre accès des nouveaux entrants à ces réseaux.

En outre, l'article 4, paragraphe 1, point k), du REC, qui concerne l'achat de pièces de rechange d'autres marques par les réparateurs agréés, n'a pas entraîné de changement significatif dans leur comportement commercial, ces réparateurs continuant de se procurer la plupart des pièces dont ils ont besoin auprès des constructeurs automobiles. Il faut tout d'abord noter qu'il est difficile pour les réparateurs agréés de s'approvisionner auprès de plusieurs fournisseurs, étant donné que cela aurait pour effet de multiplier inutilement les coûts informatiques accrus et de logistique. Or, les constructeurs automobiles obligeant les ateliers de réparation agréés à utiliser les pièces de rechange de la marque du véhicule pour les réparations effectuées sous garantie, le constructeur automobile est la source d'approvisionnement naturelle pour tous les besoins en pièces de rechange. Le fait que les constructeurs automobiles soient les seuls fournisseurs capables d'offrir

---

<sup>12</sup> Directive 98/71/CE du Parlement européen et du Conseil du 13 octobre 1998 sur la protection juridique des dessins ou modèles, JO L 289 du 28.10.1998. La Commission a proposé de réviser la directive. La révision est actuellement sujette à la procédure législative.

la gamme entière de pièces de rechange constitue un élément attractif supplémentaire. Ceci est cependant lié à l'existence de DPI détenus par les constructeurs automobiles, ou résulte des contrats de sous-traitance, qui peuvent ne pas être couverts par l'article 81, paragraphe 1. En revanche, dans certains cas, les systèmes de primes et de rabais peuvent avoir pour effet d'accroître la fidélité. La question de savoir si ces systèmes relèvent d'une forme de concurrence par les mérites ou doivent être interprétés comme excluant indûment les producteurs concurrents de pièces de rechange en renforçant la fidélité des réparateurs agréés ne peut être tranchée qu'au cas par cas, en tenant compte du contexte économique qui entoure de telles pratiques et en comparant les effets potentiellement anticoncurrentiels qu'ils produisent avec les gains d'efficacité qu'ils peuvent générer. Cela suppose éventuellement d'invoquer l'article 82, tout en garantissant la cohérence avec l'exclusion des obligations de non-concurrence du bénéfice de l'exemption par catégorie, notamment lorsque la part détenue par le constructeur automobile sur le marché des pièces de rechange en cause est supérieure au seuil de 30 %, ce qui est généralement le cas. En conséquence, même en l'absence de l'article 4, paragraphe 1, points j) et k), il serait possible de lutter de façon appropriée contre tout risque sérieux de verrouillage du marché par des actions en exécution.

#### *F. Faciliter l'accès des producteurs de pièces de rechange au marché de l'après-vente*

Un certain nombre de dispositions du règlement n° 1400/2002 visaient à assurer que les fournisseurs d'équipements d'origine (FEO) et les producteurs de pièces de qualité équivalente puissent avoir accès à la fois aux réparateurs indépendants et aux réparateurs agréés, de façon à ce que ces derniers proposent un large éventail de pièces de rechange aux consommateurs. L'article 4, paragraphe 1, point j), exclut ainsi du bénéfice de l'exemption par catégorie les accords limitant la capacité des FEO de vendre des pièces de rechange directement sur le marché de l'après-vente, tandis que, comme indiqué plus haut, l'article 4, paragraphe 1, point k), prévoit que les accords empêchant les réparateurs ou les distributeurs agréés d'obtenir des pièces de rechange de qualité équivalente ou des pièces de rechange d'origine d'autres marques ne peuvent pas davantage bénéficier de l'exemption par catégorie.

En outre, l'article 4, paragraphe 1, point l), qualifie de restriction caractérisée tout accord limitant la capacité des FEO d'apposer effectivement et visiblement leur marque ou leur logo sur les pièces de rechange ou sur les composants fournis à un constructeur automobile pour les besoins du montage initial des véhicules automobiles («comarquage»).

Par ailleurs, l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 1, point t), définit le terme «pièces de rechange d'origine» comme englobant les pièces de rechange de même qualité produites par un FEO selon les spécifications fournies par le constructeur automobile concerné. Cette clarification visait à permettre aux FEO de vendre leurs produits aux réparateurs comme pièces «d'origine» et pas seulement comme pièces de qualité équivalente, de façon à accroître leurs perspectives commerciales. Enfin, pour éviter que les constructeurs automobiles ne puissent invoquer des différences de qualité comme justification objective pour empêcher leurs réparateurs agréés d'utiliser des pièces de rechange concurrentes pour la réalisation de leurs prestations de services, l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 1, point u), définit aussi les pièces de rechange de qualité équivalente comme des pièces dont la qualité est équivalente à celle des composants d'origine.

Dans l'ensemble, les fournisseurs de pièces de rechange semblent avoir maintenu leur position sur le marché de l'après-vente, en dépit du fait que leurs principaux clients – les réparateurs

indépendants – aient vu la leur décliner. En particulier, la définition des «pièces de rechange d'origine» fournie à l'article 1<sup>er</sup> du REC a créé un outil de marketing appréciable. Dans l'intervalle, cette définition est cependant devenue superflue, la directive 2007/46<sup>13</sup> prévoyant une définition du terme «pièces d'origine» fondamentalement identique à celle figurant dans le REC. En ce qui concerne les pièces autres que celles d'origine, il convient de noter que, même en l'absence d'une définition de "pièces de qualité équivalente", une éventuelle obligation imposée par un constructeur automobile à ses réparateurs agréés visant à interdire à ces derniers l'usage de pièces concurrentes serait en tout état de cause assimilée à une obligation directe de non-concurrence non couverte par le REC au-delà du seuil de 30% en termes de parts de marché, conformément à une approche équivalente adoptée dans le règlement n° 2790/1999.

Par ailleurs, l'article 4, paragraphe 1, point j), s'est manifestement révélé efficace en ce qui concerne les ventes des FEO effectuées sur le marché de l'après-vente indépendant, puisque les fabricants de pièces de rechange ont pu maintenir leur position sur le marché pour ce type de ventes. Cependant, les mêmes résultats auraient été observés dans le cadre du régime général applicable aux restrictions verticales, étant donné que cette forme de restriction est également considérée comme une restriction caractérisée dans le règlement n° 2790/1999. On peut également se demander si le comarquage favorisé par l'article 4, paragraphe 1, point l), a réellement contribué à permettre aux réparateurs d'identifier les pièces de rechange compatibles, étant donné que ces informations devraient déjà être disponibles en application de l'article 4, paragraphe 2.

#### *G. Préserver l'indépendance des concessionnaires à l'égard des constructeurs automobiles*

L'indépendance des concessionnaires à l'égard de leurs fournisseurs n'était pas un objectif du REC en tant que tel, mais sa défense a été considérée comme une mesure d'accompagnement visant à encourager les comportements proconcurrentiels<sup>14</sup>. C'est pourquoi l'article 3 du REC prévoit des durées minimales pour les contrats (article 3, paragraphe 5), ainsi que des délais de notification minimaux en cas de résiliation (auquel cas les raisons doivent en être communiquées, en vertu de l'article 3, paragraphe 4) ou de non renouvellement. L'article 3 prévoit aussi la possibilité pour les concessionnaires de céder librement leur concession à d'autres entreprises de leur choix à l'intérieur du réseau, de même que le recours à un mécanisme d'arbitrage pour les litiges relatifs aux obligations contractuelles (article 3, paragraphe 6).

Il convient de rappeler que la concurrence intermarque s'est accrue depuis l'entrée en vigueur du régime d'exemption par catégorie, ce qui signifie que la protection de la concurrence au sein des réseaux des marques puisse devenir moins importante pour maintenir la pression sur la qualité et les prix au bénéfice des consommateurs.

En tout état de cause, on peut se demander si l'article 3, paragraphe 5, du REC a pu avoir un impact important, étant donné que dans la très grande majorité des cas, les fournisseurs ont conclu avec les concessionnaires des contrats à durée indéterminée pouvant être résiliés moyennant un préavis de deux ans, ce qui peut difficilement offrir une protection élevée aux investissements spécifiques à une marque consentis par les concessionnaires. En outre, dans le

---

<sup>13</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 19.10.2007, p. 1.

<sup>14</sup> Voir le considérant 9 du REC.

climat actuel caractérisé par une forte concurrence intermarque, il semble peu probable qu'un constructeur automobile choisirait de réagir au comportement pro concurrentiel d'un concessionnaire en menaçant de l'expulser de son réseau. Des contrôles exagérément rigoureux ou la fixation d'objectifs de vente artificiellement élevés empêchant un concessionnaire de bénéficier de primes liées au volume de ventes se révéleraient des outils beaucoup plus subtils et efficaces pour discipliner les concessionnaires s'écartant du droit chemin. Il faut, en outre, préciser que l'enquête de la Commission n'a pas permis d'identifier un seul cas dans lequel l'obligation de communiquer les raisons justifiant la décision de résiliation (article 3, paragraphe 4) a permis à un juge ou un arbitre de déterminer que le préavis avait en réalité été donné pour sanctionner un comportement pro concurrentiel.

Il convient aussi de souligner que la durée minimale de cinq ans des accords conclus avec les concessionnaires visée à l'article 3, paragraphe 5, point a) n'est pas suffisamment étayée d'un point de vue économique, en ce qu'elle ne tient pas compte du fait que les accords de plus longue durée peuvent en réalité s'avérer plus restrictifs de la concurrence en raison même de cette longue durée.. Ils peuvent notamment empêcher les constructeurs de substituer aux concessionnaires obtenant des résultats médiocres de nouveaux entrants plus efficaces, et retarder l'introduction de nouveaux contrats répondant à l'évolution du marché.

En ce qui concerne l'article 3, paragraphe 3, du règlement, qui avait pour objet de favoriser l'intégration du marché grâce au développement des concessions transfrontalières, l'enquête de la Commission a montré que pratiquement toutes les cessions de concessions au sein des réseaux agréés se sont produites à un niveau national. L'objectif fixé n'a donc pas été atteint, et le REC a probablement entraîné, au contraire, une concentration des concessionnaires dans certaines zones locales, ce qui pourrait créer à l'avenir des problèmes pour les autorités de concurrence nationales.

L'article 3, paragraphe 6, qui prévoit un mécanisme d'arbitrage en cas de litiges, a manifestement produit un effet globalement positif en limitant le nombre de procédures judiciaires coûteuses et extrêmement longues. Les juges sont souvent moins bien équipés que les arbitres indépendants pour traiter de façon appropriée des questions complexes d'un point de vue technique, concernant par exemple le respect de normes de qualité. En outre, les fournisseurs devant pouvoir faire preuve de flexibilité pour adapter leurs réseaux de distribution automobile en fonction de l'évolution du marché, il ne serait pas dans leur intérêt d'encourager l'instabilité et les stratégies à court terme au sein des réseaux, étant donné qu'ils doivent pouvoir s'appuyer sur des concessionnaires loyaux désireux de consentir d'importants investissements. La mise en place d'un mécanisme efficace pour le règlement des litiges est plus étroitement lié à la nécessité de garantir une mise en œuvre efficiente des contrats qu'à des problèmes de concurrence. Du point de vue des concessionnaires, le fait de disposer d'un mécanisme clair et rapide pour régler les litiges peut dissuader la partie contractante la plus forte d'abuser de sa position, alors que du point de vue des fournisseurs, l'arbitrage permet de sanctionner les violations de contrat rapidement et d'éviter la mauvaise publicité faite par les actions en justice. En conséquence, même en l'absence de l'article 3, paragraphe 6, du REC, il peut se révéler avantageux pour l'ensemble des parties de se mettre d'accord sur un code de bonnes pratiques facultatif définissant une procédure d'arbitrage pour le règlement des litiges relatifs aux obligations contractuelles, ainsi que sur des normes minimales en matière de bonne foi et de confiance légitime dans le cadre des relations contractuelles entre les parties.

#### **IV. ÉVALUATION GLOBALE**

Il apparaît que l'environnement concurrentiel sur les marchés de la distribution de véhicules automobiles s'est considérablement amélioré depuis la dernière évaluation de la situation par la Commission en 2000. Cette évolution semble toutefois s'expliquer principalement par des facteurs externes en ce sens que, dans un contexte économique de plus en plus mondialisé, les forces du marché ont conduit le secteur à se développer positivement d'une manière que la Commission n'avait pas prévue au départ. En particulier, une concurrence intermarque vigoureuse et de plus en plus forte s'est traduite par une chute des prix réels dans un contexte de renforcement de l'intégration des marchés au niveau de l'UE. C'est pourquoi la Commission n'a pas, à ce stade, trouvé suffisamment d'indications d'échec au sein du marché ou de tort actuel ou potentiel causé au consommateur distinguant le secteur automobile des autres secteurs économiques.

Le REC a facilité l'adaptation du secteur à cet environnement en mutation et a stimulé, en particulier sur le marché de l'après-vente, une réaction proconcurrentielle et dynamique parmi les parties prenantes. Ce résultat semble toutefois découler principalement de mesures inspirées des principes généraux dérivés de la jurisprudence des juridictions européennes et actuellement reflétées dans le règlement n° 2790/1999 de la Commission, plutôt que de dispositions spécifiques au REC. Ainsi, par exemple, l'application des principes généraux régissant la distribution sélective qualitative semble avoir eu des effets positifs sur les marchés de l'après-vente, où elle a entraîné une augmentation significative du nombre de réparateurs agréés.

En ce qui concerne les restrictions sectorielles caractérisées définies à l'article 4 du règlement, l'enquête de la Commission n'a pas permis de déceler un lien de cause à effet évident entre ces dispositions et les améliorations des conditions de concurrence sur le marché qui ont pu être observées au cours de la période de référence. Bien que l'article 4, paragraphe 2, du REC, qui prévoit que les opérateurs indépendants présents sur le marché de l'après-vente doivent disposer d'un accès complet et sans discrimination aux informations techniques propres aux marques des constructeurs automobiles qui sont nécessaires pour la réparation de leurs véhicules, semble avoir contribué à mettre en lumière les préoccupations de la Commission dans ce domaine, force est de constater que la persistance de problèmes d'accès en plusieurs cas a de facto obligé la Commission à avoir recours à des mesures individuelles d'application de l'article 81. Or, de telles actions resteraient possibles même en l'absence des règles spécifiques au secteur automobile telles que figurent dans le REC. En outre, cette mesure particulière, ainsi que les dispositions de l'article 1, paragraphe 1, points t), qui ont été élaborées pour améliorer l'accès des fabricants de pièces de rechange concurrents au marché de l'après-vente sont susceptibles de devenir superflues après 2010, avec l'entrée en application du nouveau cadre réglementaire concernant le système relatif à la réception des véhicules à moteur et de leurs pièces (règlement 715/2007 et directive 2007/46). On peut également se demander si les dispositions de l'article 4, paragraphe 1, point j), du REC, qui étendent la portée de la restriction caractérisée correspondante de l'article 4, point e), du règlement n° 2790/1999 de manière à interdire les restrictions ayant pour effet d'empêcher les fournisseurs d'équipements d'origine de vendre ces pièces à la fois à des réparateurs indépendants et à des réparateurs agréés, ont joué un rôle majeur dans la protection de l'accès des fabricants de pièces au marché de l'après-vente.

Il y a lieu de rappeler, en ce qui concerne en particulier la concurrence sur le marché des pièces automobiles, que les droits de propriété intellectuelle détenus par les constructeurs automobiles et le fréquent recours à toute une gamme de contrats de sous-traitance avec les fournisseurs

d'équipements d'origine (y compris les contrats dits «d'outillage») ont eu pour conséquence que certaines pièces restent captives du réseau des constructeurs, ce qui peut avoir quelque peu affaibli la position des grossistes en pièces indépendants et causé une hausse générale des prix des réparations. Ces problèmes de concurrence potentiels dépendent toutefois de l'application de l'article 81, paragraphe 1, à ce type d'accord dans chaque cas particulier et n'ont rien à voir avec une éventuelle incapacité du REC à régler correctement ce type de problème par l'application de l'article 81, paragraphe 3. Dans ce contexte, il y a lieu de constater que la Commission a proposé l'introduction d'une «clause de réparation» dans sa proposition de révision de la directive sur la protection juridique des dessins ou modèles<sup>15</sup>.

L'enquête de la Commission aboutit en outre aux mêmes conclusions en ce qui concerne les conditions spécifiques au secteur fixées à l'article 5 du REC, qui soit se sont révélées inutiles pour atteindre l'objectif souhaité (c'est-à-dire la protection du commerce parallèle par l'exclusion des clauses de localisation du champ d'application de l'exemption), soit n'ont pas montré de lien de cause à effet solide avec les améliorations des conditions de concurrence qui peuvent être observées sur le marché (par exemple, la prévention des risques de verrouillage du marché par des règles plus strictes pour le multimarquisme).

Enfin, comme le montre l'analyse figurant dans l'annexe 4, les règles spécifiques fixées à l'article 3 du REC peuvent avoir été contre-productives dans certains cas. Premièrement, le REC peut avoir favorisé l'uniformité dans la distribution en fixant le seuil de part de marché pour l'application de l'exemption aux accords établissant des systèmes de distribution sélective quantitative à un niveau supérieur à celui valant pour d'autres formes de distribution. Deuxièmement, en exemptant uniquement les contrats à long terme, le REC peut avoir rendu l'accès aux réseaux plus difficiles pour les nouveaux venus. Troisièmement, les règles spécifiques destinées à faciliter le transfert des concessions entre les membres existants des réseaux n'ont pas seulement manqué leur objectif initial, qui était de permettre le développement des distributeurs d'ampleur internationale, mais leur application future risque de faciliter la croissance des grands groupes de concessionnaires au niveau national, ce qui, dans certains cas, pourrait entraîner une baisse de la concurrence tant intermarque qu'intramarque au niveau local.

En résumé, il semble donc que les dispositions du REC qui s'écartaient des principes généraux dérivés de la jurisprudence des juridictions européennes et qui sont actuellement reflétées dans le règlement n° 2790/1999 de la Commission peuvent, dans le contexte économique actuel caractérisé par des marchés automobiles de plus en plus mondialisés et compétitifs, être considérées comme excessivement strictes, trop complexes et/ou superflues, compte tenu notamment de l'introduction d'une nouvelle législation européenne pour les véhicules à moteur.

Au vu des éléments qui précèdent, il semble qu'une approche plus flexible et davantage fondée sur les effets apporterait de meilleurs résultats pour les consommateurs.

Premièrement, une telle approche permettrait à la Commission de mieux concentrer ses efforts sur les pratiques anticoncurrentielles les plus dommageables et d'éviter les risques de détournement de ses priorités en matière d'application du droit de la concurrence. Il faut noter à cet égard que même si, depuis 2002, la Commission a reçu 46 plaintes formelles dans ce secteur,

---

<sup>15</sup> Directive 98/71/CE du Parlement européen et du Conseil du 13 octobre 1998 sur la protection juridique des dessins ou modèles, JO L 289 du 28.10.1998. Une proposition de révision de ce texte est actuellement examinée par le Conseil: COM(2004) 582: COM(2004) 582.

celles-ci n'ont débouché sur aucune décision d'interdiction<sup>16</sup> et sur trois règlements à l'amiable seulement<sup>17</sup>. Plus surprenant encore, sur les 322 plaintes informelles que la Commission a reçues entre 2004 et 2007, seules 36 ont nécessité des mesures d'enquête supplémentaires, et aucune d'entre elles n'a débouché sur l'ouverture d'une procédure formelle. En réalité, dans leur grande majorité, ces plaintes informelles ne portaient pas sur de véritables problèmes de concurrence, mais plutôt sur des différends commerciaux *inter partes*. Il paraît raisonnable de supposer que ces activités ont mobilisé des ressources de la Commission qui pourraient être consacrées à la détection et à la poursuite de pratiques anticoncurrentielles plus dommageables ayant des effets nettement préjudiciables pour le bien-être des consommateurs. Au niveau national, les chiffres sont relativement comparables. Les autorités de concurrence nationales, qui ont été saisies de quelque 340 plaintes au total, n'ont dû adopter des mesures d'exécution aboutissant à des décisions envisagées au sens de l'article 11, paragraphe 4, du règlement n° 1/2003 que dans 7 cas.

Deuxièmement, il est évident que la complexité des règles sectorielles actuelles a engendré un réel risque d'interprétations divergentes par les tribunaux nationaux, ce qui, dans une affaire précise, a obligé la Commission à intervenir sous la forme d'un mémoire d'*amicus curiae* au sens de l'article 15, paragraphe 3, du règlement n° 1/2003<sup>18</sup>. Il est par conséquent probable qu'un règlement simplifié davantage fondé sur les effets serait plus efficace pour garantir une application cohérente des règles communautaires en matière de concurrence dans l'ensemble de l'Union.

Troisièmement, il est suggéré qu'une approche moins formaliste entraînerait une plus grande sécurité juridique pour les entreprises du secteur. Il y a lieu de rappeler que, bien qu'elle ait consenti des efforts considérables en publiant une brochure explicative et une foire aux questions, pendant toute la période de référence, la Commission a fréquemment dû répondre à des demandes d'aide de la part des opérateurs qui n'avaient généralement rien à voir avec les effets que des accords pouvaient avoir sur le marché, mais portaient plutôt sur l'interprétation de certaines clauses contractuelles particulières. Une autre constatation plus importante encore: le nombre de demandes de décision préjudicielle adressées à la CJCE concernant le secteur de la distribution automobile reflète le niveau relativement élevé d'incertitude juridique qui résulte apparemment d'une approche trop détaillée et formelle. Sur les treize décisions préjudicielles rendues par la Cour entre le 1<sup>er</sup> janvier 2003 et le 31 décembre 2007 dans le domaine de la législation en matière d'ententes et d'abus de position dominante, quatre concernaient l'interprétation des clauses liées aux exemptions par catégorie concernant les conditions de résiliation de contrat dans le secteur des véhicules à moteur. Cela représente 80 % de toutes les décisions relatives aux accords de distribution verticale pendant la période considérée<sup>19</sup>.

---

<sup>16</sup> Les quatre décisions relatives à des engagements adoptées par la Commission le 13 septembre 2007 dans les affaires *Toyota, Fiat, DaimlerChrysler et Opel* découlaient d'une enquête d'office, tandis que la décision de la Commission du 5 octobre 2005 dans l'affaire *Peugeot* était fondée sur des plaintes antérieures à l'entrée en vigueur du REC.

<sup>17</sup> Voir IP/06/302 – 303 de mars 2006 dans les affaires *GM* et *BMW*, ainsi que l'IP/03/80 du 20 janvier 2003 dans l'affaire *Audi*.

<sup>18</sup> Afin de garantir l'application cohérente de l'article 81 du traité CE, la Commission a soumis des observations écrites à la Cour d'appel de Paris concernant l'affaire *Garage Grémeau / Daimler Chrysler France*, affaire RG 05/17909.

<sup>19</sup> Trois de ces quatre décisions concernaient la question de la résiliation d'un contrat avec un préavis d'un an au prétexte qu'un réseau devait être réorganisé, tandis que le dernier cas demandait une clarification du sens de l'article

Enfin, il semble probable qu'une approche plus flexible et davantage fondée sur les effets contribuerait à réduire les coûts d'adaptation à la réglementation pour les opérateurs du marché<sup>20</sup>. Il ne fait aucun doute que la vive insistance sur les normes de qualité à laquelle on a assisté après 2002 a d'une certaine façon été provoquée par le passage d'un système qui combinait des éléments à la fois d'exclusivité et de sélectivité à un système plus ouvert. Il y a lieu de noter à cet égard que la quasi-totalité des associations nationales de concessionnaires qui ont répondu à l'enquête de la Commission ont fait valoir que l'entrée en vigueur du REC pourrait expliquer les importantes modifications apportées aux normes contractuelles, et certaines associations estiment à 20 % environ la hausse des coûts qui en résulte pour les concessionnaires. Ce changement de la réglementation a toutefois été accompagné par l'introduction de nombreuses conditions et par une longue liste de restrictions caractérisées qui, dans certains cas, n'ont pas apporté les améliorations attendues des conditions de concurrence sur le marché. Cela est particulièrement évident dans le cas des contraintes de nature réglementaire destinées à favoriser les contrats de sous-traitance pour les services de réparation, l'ouverture sans restriction de points de vente et de livraison supplémentaires ainsi que, dans une certaine mesure, le multimarquisme. Par conséquent, il est probable que si l'on supprimait dans le REC les contraintes réglementaires superflues pour adopter une approche davantage basée sur les effets, les parties auraient plus de chance de conclure des accords offrant un meilleur rapport coût-efficacité, dont les retombées seraient profitables aux consommateurs.

La Commission conclut actuellement qu'un régime plus flexible, s'inspirant davantage des principes généraux applicables aux restrictions verticales actuellement intégrés dans le règlement n° 2790/1999, aurait assuré un niveau équivalent de protection de la concurrence sur le marché, tout en engendrant des coûts de mise en conformité moindres pour les entreprises et un système d'exécution plus efficace pour les autorités de concurrence.

## **V. LES PROCHAINES ETAPES**

Il convient de noter que ce rapport ne représente qu'un premier avis de la Commission quant à l'application du règlement n° 1400/2002 et ne préjuge en rien d'une décision finale sur les résultats de son réexamen. Il constitue la première étape d'un processus de consultation global auquel l'ensemble des parties intéressées sont invitées à participer.

Sur la base des points de vue qu'elle aura recueillis au cours de la consultation à venir, la Commission entend entreprendre une évaluation des effets positifs et négatifs probables d'une solution réglementaire. Il est à noter également que le processus de révision du règlement général d'exemption par catégorie n° 2790/1999 coïncidera avec la publication de cette évaluation d'impact. Si ce processus devait amener la Commission à conclure que le secteur de l'industrie

---

3, paragraphe 6, du règlement en ce qui concerne le rôle de l'arbitrage au moment de la résiliation d'un contrat. Arrêt du 7 septembre 2006 dans l'affaire C-125/05 Vulcan Silkeborg contre Skandinavisk Motor; arrêt du 30 novembre 2006 dans les affaires jointes C-376/05 et C-377/05 Brünsteiner, Hilgert contre BMW; ordonnance du 26 janvier 2007 dans l'affaire C-273/06 Auto Peter Petschenig contre Toyota Frey; et arrêt du 18 janvier 2007 dans l'affaire C-421/05 City Motors Groep contre Citroën Belux.

<sup>20</sup> En Espagne, l'association des concessionnaires régionaux estime que la hausse des coûts due à une amélioration des normes a atteint 20 % après l'introduction du REC applicable au secteur automobile; voir la réponse à la question 2.13 du questionnaire de la Commission HT1021-ADL-026.

automobile peut être couvert adéquatement, au sein d'un régime général applicable aux restrictions verticales, l'ensemble des parties prenantes auraient amplement l'occasion de veiller à ce que leurs préoccupations soient dûment prises en compte dans le cadre de la future procédure législative correspondante.

Afin de pouvoir identifier la solution la plus appropriée pour un futur régime, la Commission invite les tiers intéressés à formuler leurs observations sur les conclusions présentées dans ce rapport.

Ces observations doivent être envoyées pour le 31 juillet 2008 au plus tard:

**par courrier électronique, à l'adresse suivante:**

Comp-car-sector@ec.europa.eu

**par courrier, à l'adresse suivante:**

Commission européenne  
Bureau J 70 - 01/128  
Direction générale de la concurrence  
B-1049 Bruxelles  
Belgique

Ce rapport peut également être consulté sur le web, dans toutes les langues officielles de la Communauté, à l'adresse suivante:

\*\*\*\*\*

**Confidentialité: Si vous ne souhaitez pas voir vos observations divulguées à des tiers, veuillez le mentionner clairement.**