

Communication aux termes de l'article 5 du règlement n° 19/65/CEE du Conseil du 2 mars 1965 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords et de pratiques concertées

(2002/C 67/02)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

La Commission invite toutes les parties intéressées à soumettre leurs observations sur le projet de règlement de la Commission concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans l'industrie automobile. Le projet de règlement est accompagné d'une communication explicative.

Ces observations doivent être envoyées à la Commission dans le délai d'un mois à compter de la date de la présente publication, à l'adresse suivante:

Commission européenne
 Direction générale de la concurrence
 Direction F, unité F2 — Automobiles et autres moyens de transport
 B-1049 Bruxelles
 Adresse électronique: comp-draft-car-ber@cec.eu.int

Projet de

RÈGLEMENT (CE) N° .../... DE LA COMMISSION

du [...]

concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans l'industrie automobile

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement n° 19/65/CEE du Conseil du 2 mars 1965 concernant l'application de l'article 85, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords et de pratiques concertées ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1215/1999 ⁽²⁾, et notamment son article 1^{er},

après publication du projet de règlement ⁽³⁾,

après consultation du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes,

considérant ce qui suit:

- (1) En vertu du règlement n° 19/65/CEE, la Commission est compétente pour appliquer, par voie de règlement, l'article 81, paragraphe 3 (ex-article 85, paragraphe 3), du traité à certaines catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées correspondantes qui relèvent de l'article 81, paragraphe 1.
- (2) L'expérience acquise en matière d'accords de distribution et de services après-vente conclus dans l'industrie automobile permet de définir des catégories d'accords verticaux

dont on peut considérer qu'ils remplissent normalement les conditions prévues à l'article 81, paragraphe 3.

- (3) L'expérience acquise concernant les marchés de distribution de véhicules automobiles et les marchés de pièces de rechange et de services de réparation et d'entretien des véhicules automobiles permet de conclure que des règles plus strictes que celles prévues dans le 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 pratique concertées ⁽⁴⁾ sont nécessaires dans ce secteur, en particulier lorsqu'un fournisseur a recours à une distribution sélective ou exclusive.
- (4) Le présent règlement s'applique aux accords verticaux pour l'achat ou la vente de véhicules neufs, aux accords verticaux pour l'achat ou la vente de pièces de rechange destinées aux véhicules automobiles et aux accords verticaux pour l'achat et la vente de services de réparation et d'entretien lorsque ces accords sont conclus entre des entreprises non concurrentes, entre certaines entreprises concurrentes ou par certaines associations de détaillants. Il s'applique également à ces accords verticaux lorsqu'ils contiennent des dispositions accessoires sur la cession ou l'utilisation de droits de propriété intellectuelle. Aux fins du présent règlement, les termes «accords verticaux» incluent les pratiques concertées correspondantes.

⁽¹⁾ JO 36 du 6.3.1965, p. 533.

⁽²⁾ JO L 148 du 15.6.1999, p. 1.

⁽³⁾ JO C ...

⁽⁴⁾ JO L 336 du 29.12.1999, p. 21.

Considérants relatifs aux conditions générales déterminant le champ d'application du présent règlement

- (5) Il y a lieu de limiter le bénéfice de l'exemption par catégorie aux accords verticaux dont on peut présumer avec suffisamment de certitude qu'ils remplissent les conditions de l'article 81, paragraphe 3.
- (6) Les accords verticaux relevant des catégories définies dans le présent règlement peuvent améliorer l'efficacité économique à l'intérieur d'une chaîne de production ou de distribution en améliorant la coordination entre les entreprises participantes. Ils peuvent en particulier entraîner une diminution des coûts de transaction et de distribution des parties et assurer un niveau optimal de leurs ventes et de leurs investissements.
- (7) La probabilité que de tels gains d'efficacité l'emportent sur les éventuels effets anticoncurrentiels des restrictions contenues dans les accords verticaux dépend du pouvoir de marché des entreprises concernées et, dès lors, du degré de concurrence en provenance des autres fournisseurs de biens ou de services que l'acheteur considère comme interchangeable ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés.
- (8) On peut présumer, lorsque la part que le fournisseur détient sur le marché pertinent ne dépasse pas les seuils prévus dans les conditions générales d'application du présent règlement, que les accords verticaux qui ne contiennent pas certains types de restrictions ayant des effets anticoncurrentiels graves ont généralement pour effet d'améliorer la production ou la distribution et de réserver aux consommateurs une partie équitable du profit qui en résulte. Le présent règlement, spécifique à un secteur, contient des règles plus strictes que celles prévues par le règlement (CE) n° 2790/1999 de la Commission, et il est donc permis en particulier de penser que, de manière générale, les accords de distribution présentent ces avantages lorsque le fournisseur concerné a une part de marché ne dépassant pas 30 % ou, pour la vente de véhicules automobiles neufs, ne dépassant pas 40 % dans le cas d'une distribution sélective quantitative. Dans le cas d'accords verticaux contenant des obligations de fourniture exclusive, c'est la part de marché de l'acheteur qu'il y a lieu de prendre en considération pour déterminer l'effet global de ces accords sur le marché.
- (9) Au-delà des seuils prévus dans les conditions générales d'application du présent règlement, on ne saurait présumer que des accords verticaux qui relèvent de l'article 81, paragraphe 1, entraînent en général des avantages objectifs de nature et de taille à compenser les inconvénients que ces accords produisent sur la concurrence. Toutefois, lorsque le fournisseur a recours à une

distribution sélective purement qualitative, le règlement s'applique sans seuil relatif à la part de marché.

- (10) Afin d'empêcher un fournisseur de résilier un contrat parce qu'un distributeur ou un réparateur a un comportement favorisant la concurrence, tel que des ventes actives ou passives à des consommateurs étrangers, le «multimarquisme» ou la sous-traitance du service après-vente, qui ne saurait être interdit en vertu du présent règlement, la notification de cette résiliation doit indiquer clairement les raisons de celle-ci. Par ailleurs pour renforcer l'indépendance des distributeurs de leurs fournisseurs, un délai de résiliation ordinaire de deux ans est introduit.
- (11) Afin de favoriser un règlement rapide des litiges qui pourraient survenir entre les parties à un accord de distribution et qui pourraient sans cela entraver une concurrence effective, le présent règlement ne doit s'appliquer qu'aux accords qui prévoient la possibilité pour chaque partie d'avoir recours à un tiers expert indépendant ou à un arbitre, en particulier en cas de notification de résiliation d'un accord.

Considérants concernant les restrictions caractérisées

- (12) Le présent règlement ne doit pas exempter des accords verticaux contenant certains types de restrictions ayant des effets anticoncurrentiels graves qui ne sont pas indispensables pour atteindre les effets positifs susmentionnés, quelle que soit la part de marché des entreprises concernées.
- (13) C'est le cas notamment des accords verticaux contenant des restrictions ayant des effets anticoncurrentiels graves telles que l'imposition d'un prix de vente minimal ou d'un prix de vente fixe, ainsi que certains types de protection territoriale, qui ne doivent pas pouvoir bénéficier de l'exemption par catégorie établie par le présent règlement.
- (14) De manière générale, on ne peut empêcher des détaillants d'entreprendre des ventes actives ou passives de produits contractuels ou correspondants à tout utilisateur final au sens de l'article 1^{er}, y compris les utilisateurs finals qui ont donné l'autorisation à un mandataire ou à un agent d'achat d'acheter, de prendre livraison, de transporter ou de stocker en leur nom un véhicule automobile.
- (15) Les membres d'un système de distribution sélective ne peuvent en particulier être empêchés, ni directement ni indirectement, de vendre de manière active ou passive ou de faire de la publicité par quelque moyen que ce soit, y compris l'Internet ou des sites Internet de renvoi, pour des produits contractuels ou correspondants auprès des utilisateurs finals au sens de l'article 1^{er}, y compris leurs intermédiaires ou leurs agents d'achat, dans les marchés où le fournisseur opère dans le cadre d'un système de distribution sélective.

- (16) Le droit d'interdire à un distributeur agréé de travailler à partir d'un établissement non autorisé est la seule restriction de vente active dans les systèmes de distribution sélective qui pourrait être couverte, à certaines conditions, par le présent règlement. Néanmoins, cette restriction ne sera pas couverte par le présent règlement si elle empêche le développement des activités du distributeur au niveau de l'établissement autorisé, par exemple en limitant l'infrastructure nécessaire pour permettre une augmentation du volume des ventes obtenue notamment grâce à l'Internet.
- (17) Si le fournisseur en venait à limiter les ventes du distributeur à des utilisateurs finals dans d'autres États membres, par exemple en faisant dépendre la rémunération du distributeur ou le prix d'achat de la destination des véhicules ou du lieu de résidence des utilisateurs finals, ce comportement équivaldrait à une restriction indirecte des ventes. D'autres illustrations de restrictions indirectes de vente comprennent des quotas de fourniture fondés sur un territoire de ventes autre que le marché commun, qu'ils soient ou non combinés avec des objectifs de vente, ou des objectifs de vente fondés sur un territoire de ventes autre que le marché commun. Des systèmes de primes fondés sur la destination des véhicules ou toute forme d'allocation de produits discriminatoire, dans le cas d'une production insuffisante ou autrement, équivaldraient également à une restriction indirecte des ventes.
- (18) Des accords verticaux n'obligeant pas les distributeurs et les réparateurs membres du système de distribution d'un fournisseur d'honorer les garanties, d'offrir un service gratuit et de procéder au rappel des véhicules vendus par le constructeur en question n'importe où dans le marché commun équivaldraient à une restriction indirecte des ventes. En outre, dans le but de permettre aux distributeurs de vendre des véhicules automobiles aux utilisateurs finals dans tout le marché commun, le présent règlement ne couvre pas les accords de distribution qui n'imposent pas aux réparateurs membres du système du fournisseur d'offrir des services de réparation et d'entretien pour les biens contractuels et les biens correspondants, quel que soit le lieu de vente de ces biens dans le marché commun.
- (19) Le présent règlement ne couvre pas les accords verticaux qui restreignent la vente de pièces de rechange d'origine ou de pièces de qualité équivalente par les membres du système de distribution à des réparateurs indépendants qui les utilisent dans le cadre de services de réparation ou d'entretien. Faute d'accès à ces pièces de rechange, ces réparateurs indépendants ne pourraient pas concurrencer efficacement les réparateurs agréés à l'intérieur du système de distribution d'un constructeur automobile puisqu'ils ne pourraient offrir au consommateur des services de qualité contribuant à la sécurité et à la fiabilité du fonctionnement des véhicules automobiles.
- (20) Afin de donner aux utilisateurs finals le droit d'acheter chez le distributeur de leur choix tout véhicule automobile proposé dans un autre État membre, le présent règlement ne couvre pas les accords verticaux qui ne permettent pas à un distributeur de commander, de stocker et de vendre tout véhicule correspondant à un modèle de la gamme visée par l'accord. Des conditions de fourniture discriminatoires ou objectivement injustifiées, en particulier en matière de délais de livraison ou de prix, appliquées par le fournisseur aux véhicules correspondants, doivent être considérées comme une restriction de la capacité du distributeur de vendre ces véhicules.
- (21) Les véhicules automobiles sont des biens meubles coûteux et techniquement complexes qui nécessitent des services de réparation et d'entretien à intervalles réguliers et irréguliers. Toutefois, il n'est pas indispensable que les distributeurs de véhicules automobiles neufs assurent également des services de réparation et d'entretien. L'intérêt légitime des fournisseurs et des consommateurs peut être totalement respecté si le distributeur sous-traite ces services, y compris les interventions sous garantie, le service gratuit et le rappel des véhicules, à un ou plusieurs réparateurs à l'intérieur du système de distribution du fournisseur, si le distributeur informe le consommateur de manière appropriée du lieu d'établissement du réparateur agréé en cas de sous-traitance. Il n'est pas non plus nécessaire que les réparateurs vendent également des véhicules neufs pour fournir de bons services de réparation et d'entretien. Le présent règlement ne couvre donc pas les restrictions verticales contenant toute obligation ou clause incitative directe ou indirecte qui établirait un lien entre les activités de vente et de service après-vente ou qui rendrait la prestation d'une de ces activités dépendante de la prestation d'une autre. C'est le cas en particulier lorsque la rémunération des distributeurs ou des réparateurs agréés liée à l'achat ou à la vente de biens ou de services nécessaires à une activité est rendue dépendante des ventes de biens ou de services liés à l'autre activité, ou lorsque tous ces biens sont agrégés sans distinction dans un seul système de rémunération ou de remise.
- (22) Pour assurer une concurrence réelle sur les marchés de l'entretien et de la réparation, ainsi que pour permettre aux réparateurs d'offrir aux consommateurs finals des pièces de rechange compétitives, telles que des pièces d'origine ou des pièces de qualité équivalente, le présent règlement ne couvre pas les accords verticaux qui empêchent les réparateurs membres du système de distribution d'un constructeur automobile, les distributeurs de pièces de rechange, les utilisateurs finals ou les réparateurs indépendants de s'approvisionner en pièces chez le fabricant de ces pièces ou chez un tiers de leur choix.
- (23) En outre, afin de donner aux réparateurs agréés et indépendants ainsi qu'aux consommateurs un véritable choix en matière de pièces de rechange, le présent règlement ne couvre pas les accords au titre desquels un constructeur automobile limite la capacité d'un fabricant de pièces de rechange d'origine d'apposer sa marque ou son logo sur ces pièces de manière effective et visible, que ces pièces de rechange soient fournies au constructeur automobile pour l'assemblage ou à des réparateurs pour les remplacements.

- (24) Le présent règlement ne couvre pas les accords verticaux qui restreignent le droit des réparateurs agréés d'utiliser des pièces détachées de qualité équivalente pour la réparation ou l'entretien des véhicules automobiles. Toutefois, étant donné que les constructeurs automobiles ont une responsabilité contractuelle directe en cas de réparations sous garantie, de service gratuit et d'actions de rappel, le présent règlement couvre une obligation, pour le réparateur agréé, d'utiliser les pièces de rechange d'origine fournies par le constructeur automobile pour ces réparations.
- (25) Dans le but de garantir une concurrence effective sur le marché des services de réparation et d'entretien ainsi que pour éviter que les réparateurs indépendants ne soient exclus du marché, les constructeurs doivent autoriser les opérateurs indépendants intéressés à avoir accès à toutes les informations techniques, à tous les systèmes de diagnostic et autres, à tous les outils, notamment les logiciels utiles, et à toutes les formations nécessaires pour la réparation et l'entretien des véhicules automobiles. Les opérateurs indépendants qui doivent se voir accorder cet accès comprennent les réparateurs indépendants, les fabricants de matériel ou d'outils de réparation, les éditeurs d'information technique, les clubs automobiles, les entreprises d'assistance routière, les opérateurs offrant des services d'inspection et de test et les opérateurs assurant des formations pour les réparateurs. En particulier, les conditions d'accès ne doivent pas faire de discrimination entre les opérateurs agréés et les opérateurs indépendants. L'accès doit être accordé en temps voulu, sur demande, et le prix des informations doit tenir compte de l'usage qu'en fait l'opérateur indépendant. Un constructeur doit accorder aux réparateurs indépendants l'accès à l'information technique sur les véhicules automobiles neufs dès qu'un tel accès est donné à ses réparateurs autorisés, ou encore il ne doit pas obliger un réparateur indépendant à acheter plus que l'information nécessaire pour le type de réparation ou d'entretien qui doit être exécuté. Il est toutefois légitime et approprié que les fournisseurs refusent l'accès aux informations techniques qui permettraient à un tiers de contrecarrer ou de neutraliser les dispositifs antivol installés à bord. Par ailleurs, il convient, au moment d'octroyer des licences à des tiers, de tenir compte de l'intérêt légitime du constructeur automobile à décider du mode d'exploitation de ses droits de propriété intellectuelle et de son savoir-faire. Toutefois, ces droits doivent être exercés de manière à éviter tout abus.
- teur à exiger du distributeur d'exposer les véhicules dans des zones spécifiques à chaque marque dans sa salle d'exposition afin d'éviter une confusion entre les marques. Toutefois, des exigences supplémentaires, par exemple une obligation d'employer du personnel de vente spécifique pour chaque marque, sont considérées comme des obligations de non concurrence indirectes nonsusceptibles de bénéficier d'une exemption. De même, une obligation d'exposer la gamme complète de véhicules automobiles constitue une obligation indirecte de non-concurrence non exemptée si elle rend impossible ou difficile au-delà du raisonnable la vente ou l'exposition de véhicules produits par des constructeurs différents.
- (27) Pour garantir que les réparateurs puissent procéder à des réparations ou à des entretiens sur tous les véhicules automobiles, le présent règlement ne prévoit aucune exemption pour les obligations limitant la capacité des réparateurs de véhicules automobiles à offrir des services de réparation ou d'entretien pour des marques de constructeurs concurrents.
- (28) En outre, des conditions spécifiques sont nécessaires pour éviter que certaines restrictions d'un système de distribution sélective ne soient couvertes par le présent règlement. Cela concerne surtout les obligations qui ont pour effet d'empêcher les membres d'un système de distribution sélective de vendre les marques de constructeurs concurrents déterminés, ce qui pourrait aisément exclure certaines marques du marché. Deux autres conditions sont nécessaires en vue de permettre aux distributeurs qui le souhaitent de saisir les opportunités de marché se présentant en dehors de leur lieu d'établissement, afin de favoriser l'intégration des marchés et d'accroître la concurrence par les prix et le choix des consommateurs sur les marchés où des fournisseurs ont une certaine présence globale. À cette fin, les restrictions imposées au distributeur agréé de voitures particulières qui limitent sa capacité de s'établir dans tout État membre ne sont pas couvertes par le règlement. En outre, pour les fournisseurs de véhicules neufs autres que les voitures particulières, une condition est nécessaire qui limite à cinq ans la durée de la restriction d'établissement d'un distributeur, de manière à permettre aux deux parties d'adapter leurs accords aux changements intervenus sur le marché.
- (29) Par ailleurs, le présent règlement ne couvre pas les restrictions limitant la capacité d'un détaillant à vendre des services de crédit-bail pour les véhicules automobiles.

Considérents relatifs aux conditions spécifiques

- (26) Pour garantir l'accès ou pour prévenir la collusion sur les marchés en cause et pour donner aux distributeurs la possibilité de vendre des véhicules de deux ou plusieurs marques de constructeurs différentes, qui ne sont pas des entreprises liées, l'exemption par catégorie doit être assortie de certaines conditions spécifiques. C'est la raison pour laquelle les obligations de non-concurrence ne sont pas exemptées. En particulier, le présent règlement ne couvre pas les interdictions de vente de marques concurrentes. Cela ne préjuge pas la capacité du construc-

Considérents relatifs au retrait du bénéfice de l'application et à la non-application du présent règlement

- (30) Les limites relatives aux parts de marché, la non-exemption de certains accords verticaux et les conditions prévues dans le présent règlement garantissent normalement que les accords auxquels l'exemption par catégorie s'applique ne permettent pas aux entreprises participantes d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des biens et des services en cause.

(31) Dans les cas particuliers où les accords qui relèvent du présent règlement auraient néanmoins des effets incompatibles avec l'article 81, paragraphe 3, la Commission peut retirer le bénéfice de l'exemption par catégorie. Cela peut en particulier se produire lorsque l'acheteur dispose d'un pouvoir de marché important sur le marché en cause sur lequel il revend les biens ou fournit les services en cause ou lorsque des réseaux parallèles d'accords verticaux produisent des effets similaires qui restreignent de manière significative l'accès au marché en cause ou la concurrence sur celui-ci. De tels effets cumulatifs peuvent par exemple se produire dans le cas d'une distribution sélective. La Commission peut également retirer le bénéfice de l'exemption par catégorie lorsque la concurrence est substantiellement réduite sur un marché en raison de la présence d'un fournisseur disposant d'un certain pouvoir de marché ou lorsque les prix et les conditions de fourniture aux distributeurs des véhicules automobiles diffèrent considérablement entre marchés géographiques. Elle peut également retirer le bénéfice de l'exemption par catégorie lorsque des prix, des suppléments ou des conditions de vente discriminatoires sont appliqués pour la fourniture des biens correspondants, en particulier si le fournisseur facture, en plus du prix pour le modèle concerné de la gamme contractuelle, des suppléments injustifiés, notamment ceux qui tiennent compte des différences entre les taxes nationales.

(32) Le règlement n° 19/65/CEE habilite les autorités des États membres à retirer le bénéfice de l'exemption par catégorie aux accords verticaux ayant certains effets incompatibles avec les conditions prévues à l'article 81, paragraphe 3, lorsque ces effets sont perceptibles sur l'ensemble ou une partie du territoire de ces États membres et que ce territoire présente les caractéristiques d'un marché géographique distinct. Les États membres doivent s'assurer que l'exercice de ce retrait ne porte pas préjudice à l'application uniforme, dans tout le marché commun, des règles de concurrence communautaires et au plein effet des actes pris en application de ces règles.

(33) Pour renforcer le contrôle des réseaux parallèles d'accords verticaux qui ont des effets restrictifs similaires et qui couvrent plus de 50 % d'un marché donné, la Commission peut déclarer le présent règlement inapplicable aux accords verticaux contenant des restrictions déterminées qui sont pratiquées sur le marché concerné, restaurant ainsi la pleine application de l'article 81 à l'égard de ces accords.

Considérants généraux

(34) Le présent règlement s'applique sans préjudice de l'application de l'article 82.

(35) Conformément au principe de la primauté du droit communautaire, aucune mesure prise en application du droit national de la concurrence ne doit porter préjudice à l'application uniforme des règles communautaires de concurrence sur le marché commun et à l'effet utile de toute mesure prise en application de ces règles, y compris le présent règlement,

A ARRÊTÉ LE PRÉSENT RÈGLEMENT:

Article premier

Définitions

Aux fins du présent règlement, on entend par:

- a) «entreprises concurrentes»: des fournisseurs réels ou potentiels sur le même marché de produits; le marché de produits comprend les biens ou les services que l'acheteur considère comme interchangeables ou substituables avec les biens ou les services contractuels en raison des caractéristiques et des prix des produits ainsi que de l'usage auquel ils sont destinés;
- b) «obligation de non-concurrence»: toute obligation directe ou indirecte empêchant l'acheteur de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services qui sont en concurrence avec les biens ou les services contractuels, ou toute obligation directe ou indirecte imposant à l'acheteur d'acquiescer auprès du fournisseur ou d'une autre entreprise désignée par le fournisseur plus de 50 % de ses achats totaux de biens ou de services contractuels et des biens ou des services substituables sur le marché en cause, calculés sur la base de la valeur des achats qu'il a effectués au cours de l'année civile précédente. Cela ne comprend pas une obligation dans le chef du distributeur de vendre les véhicules automobiles d'autres fournisseurs dans des zones de vente séparées de la salle d'exposition afin d'éviter toute confusion entre les marques;
- c) «obligation de fourniture exclusive»: toute obligation directe ou indirecte imposant au fournisseur de ne vendre les biens ou les services désignés dans l'accord qu'à un acheteur à l'intérieur de la Communauté en vue d'un usage déterminé ou de la revente;
- d) «système de distribution sélective»: un système de distribution dans lequel le fournisseur s'engage à vendre les biens ou les services contractuels, directement ou indirectement, uniquement à des distributeurs ou des réparateurs sélectionnés sur la base de critères définis, et dans lequel ces distributeurs ou ces réparateurs s'engagent à ne pas vendre ces biens ou ces services à des distributeurs ou des réparateurs non agréés, sans préjudice de la faculté de vendre des pièces de rechange et de l'obligation de fournir toutes les informations techniques, tous les systèmes de diagnostic, tous les outils et toutes les formations nécessaires à la réparation et à l'entretien des véhicules automobiles ou pour la mise en œuvre des mesures de protection de l'environnement à des réparateurs non agréés;
- e) «système de distribution sélective quantitative»: un système de distribution sélective dans lequel le fournisseur applique, pour sélectionner les distributeurs et les réparateurs, des critères qui limitent directement le nombre de distributeurs ou de réparateurs sélectionnés;

- f) «système de distribution sélective qualitative»: un système de distribution sélective dans lequel le fournisseur applique, pour sélectionner les distributeurs ou les réparateurs, des critères de nature purement qualitative, requis par la nature du bien ou du service contractuel, établis uniformément pour tous les membres potentiels du système de distribution, appliqués de manière non discriminatoire et ne limitant pas directement le nombre de distributeurs ou de réparateurs;
- g) «droits de propriété intellectuelle»: les droits de propriété industrielle, les droits d'auteur et les droits voisins;
- h) «savoir-faire»: un ensemble secret, substantiel et identifié d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du fournisseur et testées par celui-ci; dans ce contexte, «secret» signifie que le savoir-faire, dans son ensemble ou dans la configuration et l'assemblage précis de ses composants, n'est pas généralement connu ou facilement accessible; «substantiel» signifie que le savoir-faire doit inclure des informations indispensables pour l'acheteur aux fins de l'utilisation, de la vente ou de la revente des biens ou des services contractuels; «identifié» signifie que le savoir-faire doit être décrit d'une façon suffisamment complète pour permettre de vérifier qu'il remplit les conditions de secret et de substantialité;
- i) «acheteur»: qu'il s'agisse d'un distributeur ou d'un réparateur, une entreprise qui, en vertu d'un accord qui relève de l'article 81, paragraphe 1, du traité, vend des biens ou des services pour le compte d'une autre entreprise;
- j) «réparateur agréé»: un prestataire de services de réparation et d'entretien de véhicules automobiles qui opère au sein d'un système de distribution créé par un fournisseur de véhicules automobiles;
- k) «réparateur non agréé ou indépendant»: un prestataire de services de réparation et d'entretien de véhicules automobiles qui n'opère pas au sein du système de distribution créé par un fournisseur pour ses véhicules automobiles;
- l) «véhicule automobile»: un véhicule à trois roues ou plus destiné à être utilisé sur la voie publique;
- m) «voiture particulière»: un véhicule automobile destiné au transport de passagers et ne comprenant pas plus de huit sièges, outre celui du conducteur;
- n) «gamme visée par l'accord»: la totalité des différents modèles de véhicules automobiles achetés par le distributeur au fournisseur;
- o) «véhicule automobile correspondant à un modèle de la gamme visée par l'accord»: un véhicule
- que le constructeur fabrique ou monte en série et
 - dont la carrosserie est de forme identique et dont le train de roulement, le groupe motopropulseur et le type de moteur sont identiques à ceux des véhicules de la gamme visée par l'accord et
 - qui est l'objet d'un accord de distribution avec une autre entreprise du système de distribution mis en place par le constructeur ou avec son consentement.
- p) «pièces de rechange»: des pièces qui sont destinées à être montées dans ou sur un véhicule automobile pour remplacer des composants de ce véhicule;
- q) «pièces de rechange d'origine»: des pièces de rechange qui sont produites par le fabricant des composants qui sont ou ont été utilisés pour le montage du véhicule automobile neuf et qui sont fabriquées sur la même ligne de production que ces composants. Il revient au fabricant de pièces détachées de prouver que ces pièces sont de qualité équivalente à celle des composants utilisés pour le montage du véhicule automobile neuf;
- r) «pièces de rechange de qualité équivalente»: des pièces de rechange dont la qualité est équivalente à celle des composants qui sont ou ont été utilisés pour le montage d'un véhicule automobile neuf et qui sont produites par le fabricant de ces composants ou une autre entreprise, et pour lesquelles le fabricant peut prouver qu'elles sont de qualité équivalente à ces composants;
- s) «entreprises du système de distribution»: le constructeur et les entreprises chargées par lui ou avec son consentement de la distribution, de la réparation ou de l'entretien de biens contractuels ou de biens correspondants;
- t) «utilisateur final»: également les sociétés de crédit-bail sauf si les contrats de crédit-bail utilisés prévoient un transfert de propriété ou une option d'achat du véhicule avant l'expiration du contrat;
- u) «opérateur indépendant»: au sens de l'article 4, paragraphe 2, cette expression inclut en particulier les réparateurs indépendants, les fabricants de matériel ou d'outils de réparation, les éditeurs d'information technique, les automobiles-clubs, les entreprises d'assistance routière, les opérateurs offrant des services d'inspection et de test et les opérateurs assurant des formations pour les réparateurs.

*Article 2***Champ d'application**

1. Conformément à l'article 81, paragraphe 3, du traité, et sous réserve des dispositions du présent règlement, l'article 81, paragraphe 1, est déclaré inapplicable aux accords ou aux pratiques concertées qui sont conclus entre deux ou plus de deux entreprises dont chacune opère, aux fins de l'accord, à un niveau différent de la chaîne de production ou de distribution, lorsque ces accords ou ces pratiques concertées concernent les conditions dans lesquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre des véhicules automobiles, des pièces de rechange pour véhicules automobiles ou des services de réparation et d'entretien de véhicules automobiles (ci-après dénommés «accords verticaux»).

2. La présente exemption s'applique dans la mesure où ces accords verticaux contiennent des restrictions de concurrence qui relèvent de l'article 81, paragraphe 1 (ci-après dénommées «restrictions verticales»).

3. L'exemption prévue au paragraphe 1 s'applique aux accords verticaux conclus entre une association d'entreprises et ses membres, ou entre une telle association et ses fournisseurs, uniquement si tous ses membres sont détaillants de véhicules automobiles ou de pièces de rechange pour véhicules automobiles et sous réserve qu'aucun des membres individuels de cette association, conjointement avec ses entreprises liées, ne réalise un chiffre d'affaires annuel total qui dépasse 50 millions d'euros; des accords verticaux conclus par ces associations sont couverts par le présent règlement sans préjudice de l'application de l'article 81 aux accords horizontaux conclus entre les membres de l'association ou aux décisions adoptées par l'association.

4. L'exemption prévue au paragraphe 1 s'applique aux accords verticaux contenant des dispositions concernant la cession à l'acheteur ou l'utilisation par l'acheteur de droits de propriété intellectuelle, à condition que ces dispositions ne constituent pas l'objet principal de tels accords et qu'elles soient directement liées à l'utilisation, la vente ou la revente de biens ou de services par l'acheteur ou ses clients. L'exemption s'applique sous réserve que, en ce qui concerne les biens ou les services contractuels, lesdites dispositions ne comportent pas de restrictions de concurrence ayant un objet ou un effet identique à celui de restrictions verticales non exemptées en vertu du présent règlement.

5. L'exemption prévue au paragraphe 1 ne s'applique pas aux accords verticaux conclus entre entreprises concurrentes; toutefois, l'exemption s'applique lorsque des entreprises concurrentes concluent un accord vertical non réciproque et que:

- a) le chiffre d'affaires annuel total de l'acheteur ne dépasse pas 100 millions d'euros ou que
- b) le fournisseur est un producteur et un distributeur de biens alors que l'acheteur est un distributeur qui ne fabrique pas des biens concurrents des biens contractuels ou que
- c) le fournisseur est un prestataire de services à plusieurs niveaux d'activité commerciale alors que l'acheteur ne fournit pas de services concurrents au niveau d'activité commerciale où il achète les services contractuels.

*Article 3***Conditions générales d'applicabilité du présent règlement**

1. Sous réserve des paragraphes 2, 3, 4, 5, 6 et 7 du présent article, l'exemption prévue à l'article 2 s'applique à condition que la part de marché détenue par le fournisseur ne dépasse pas 30 % du marché en cause sur lequel il vend les véhicules automobiles neufs, les pièces détachées pour véhicules automobiles ou les services de réparation et d'entretien.

2. En dérogation au paragraphe 1, le seuil de part de marché est de 40 % pour les systèmes de distribution sélective quantitative destinés à la vente des véhicules automobiles neufs.

3. Le seuil de part de marché prévu aux paragraphes 1 et 2 ne s'applique pas aux accords instituant des systèmes de distribution sélective qualitative.

4. Dans le cas d'accords verticaux contenant des obligations de fourniture exclusive, l'exemption prévue à l'article 2 s'applique à condition que la part de marché détenue par l'acheteur ne dépasse pas 30 % du marché en cause sur lequel il achète les biens ou les services contractuels.

5. L'exemption prévue à l'article 2 s'applique à condition que l'accord vertical conclu avec un distributeur ou un réparateur prévoie que, si un fournisseur souhaite résilier cet accord, la notification de la résiliation doit indiquer clairement les raisons de celle-ci de manière à éviter qu'un fournisseur ne résilie un accord vertical avec un distributeur à cause de pratiques qui ne peuvent faire l'objet de restriction dans le cadre du présent règlement, en particulier les pratiques dont la restriction conduit à la non-application de l'exemption soit à la totalité de l'accord vertical, aux termes de l'article 4, soit à la restriction en cause, aux termes de l'article 5.

6. L'exemption prévue à l'article 2 s'applique à condition que l'accord vertical conclu avec un distributeur ou un réparateur prévoit que le délai de résiliation ordinaire soit d'au moins deux ans pour les deux parties; ce délai est réduit à un an au moins, lorsque:

a) le fournisseur est tenu de verser une indemnité appropriée en vertu de la loi ou d'une convention particulière, s'il est mis fin à l'accord, ou

b) le fournisseur résilie l'accord en cas de nécessité de réorganiser l'ensemble ou une partie substantielle du réseau.

7. L'exemption prévue à l'article 2 s'applique à condition que l'accord vertical prévoit la possibilité pour les parties de recourir à un tiers expert indépendant ou à un arbitre en cas de litiges relatifs au respect de leurs obligations contractuelles. Ces litiges peuvent concerner par exemple l'application des critères convenus pour déterminer les objectifs de vente, la réalisation des objectifs de vente ou le respect des obligations de fourniture, le respect des obligations en matière de stock, le respect d'une obligation de fournir ou d'utiliser des véhicules de démonstration, la question de savoir si l'interdiction d'opérer sur un lieu d'établissement non autorisé limite la capacité du détaillant d'étendre ses activités ou la question de savoir si la résiliation d'un contrat est justifiée par les raisons données dans l'avis de résiliation. Cette possibilité ne porte pas préjudice au droit, pour chaque partie, de saisir une juridiction nationale.

Article 4

Restrictions caractérisées

1. L'exemption prévue à l'article 2 ne s'applique pas aux accords verticaux qui, directement ou indirectement, isolément ou cumulés avec d'autres facteurs sous le contrôle des parties, ont pour objet:

a) la restriction de la capacité du distributeur ou du réparateur de déterminer son prix de vente, sans préjudice de la possibilité pour le fournisseur d'imposer un prix de vente maximal ou de recommander un prix de vente, à condition que ces derniers n'équivalent pas à un prix de vente fixe ou minimal à la suite d'une pression exercée par l'une des parties ou de mesures d'incitation prises par elle;

b) la restriction du territoire sur lequel, ou de la clientèle à laquelle, le distributeur ou le réparateur peut vendre les biens ou les services contractuels, sauf:

— la restriction des ventes actives vers un territoire exclusif ou à une clientèle exclusive réservés au fournisseur ou concédés par le fournisseur à un autre distributeur ou réparateur, lorsqu'une telle restriction ne limite pas les ventes par les clients du distributeur ou du réparateur,

— la restriction des ventes aux utilisateurs finals par un distributeur qui opère en tant que grossiste sur le marché,

— la restriction des ventes par les membres d'un système de distribution sélective de véhicules automobiles et de pièces de rechange neufs à des distributeurs non agréés, sous réserve des dispositions du point e) ci-dessous,

— la restriction de la capacité de l'acheteur de vendre des composants destinés à l'incorporation à des clients qui pourraient les utiliser pour la fabrication de biens similaires à ceux produits par le fournisseur;

c) la restriction des livraisons croisées entre les distributeurs ou les réparateurs à l'intérieur d'un système de distribution sélective, y compris entre les distributeurs ou les réparateurs opérant à des niveaux différents sur le marché;

d) la restriction des ventes actives ou passives de véhicules automobiles, de pièces de rechange pour tous les véhicules automobiles ou de services de réparation et d'entretien à des consommateurs finals par les membres d'un système de distribution sélective qui opèrent en tant que détaillants sur le marché, sans préjudice de la possibilité d'interdire à un membre d'un système de distribution sélective quantitative d'opérer à partir d'un lieu d'établissement non autorisé si cette interdiction ne limite pas l'expansion des activités du distributeur ou du réparateur au lieu d'établissement autorisé;

e) la restriction des ventes, par les membres d'un système de distribution sélective, de pièces de rechange pour les véhicules automobiles à des réparateurs indépendants qui les utilisent pour la réparation ou l'entretien d'un véhicule automobile;

f) la restriction de la capacité du distributeur de vendre un véhicule automobile correspondant à un modèle de la gamme visée par l'accord du distributeur;

g) la restriction de la capacité du distributeur de véhicules automobiles de sous-traiter la fourniture de services de réparation et d'entretien à des réparateurs agréés, à condition que le distributeur informe de manière appropriée le consommateur, au plus tard au moment de l'achat, du lieu d'établissement du réparateur agréé;

h) la restriction de la capacité du réparateur de limiter ses activités à la fourniture de services de réparation et d'entretien et à la distribution de pièces de rechange;

- i) la restriction convenue entre un fournisseur de pièces de rechange d'origine ou de pièces de qualité équivalente, d'outils destinés aux réparations ou d'équipements de diagnostic d'une part, et d'autre part un constructeur automobile, qui limite la capacité du fournisseur de vendre de tels produits à des distributeurs indépendants, des réparateurs agréés ou indépendants ou à des utilisateurs finals qui les utilisent pour la réparation et l'entretien de véhicules automobiles;
- j) la restriction de la capacité d'un distributeur ou d'un réparateur d'obtenir d'une entreprise tierce de son choix des pièces de rechange d'origine ou des pièces de rechange de qualité équivalente et de les utiliser pour la réparation et l'entretien de véhicules automobiles, sans préjudice de la possibilité pour un fournisseur de véhicules automobiles neufs d'imposer l'utilisation de pièces de rechange d'origine fournies par lui pour les réparations sous garantie, le service gratuit et les actions de rappel des véhicules;
- k) la restriction convenue entre un constructeur automobile qui utilise des composants pour la première monte des véhicules automobiles et le fournisseur de ces composants, qui limite la capacité de ce dernier d'apposer sa marque ou son logo de façon effective et visible sur les composants fournis ou sur les pièces de rechange d'origine et les pièces de rechange de qualité équivalente.
- automobiles ou de fournir des services de réparation ou d'entretien;
- d) toute obligation directe ou indirecte limitant la possibilité pour le réparateur de véhicules automobiles de fournir des services de réparation ou d'entretien pour des marques de fournisseurs concurrents;
- e) toute obligation directe ou indirecte empêchant les membres d'un système de distribution sélective de vendre les marques de certains fournisseurs concurrents déterminés;
- f) toute obligation directe ou indirecte imposée à un membre d'un système de distribution sélective pour la distribution des véhicules particuliers limitant sa capacité d'établir des points de vente ou de livraison, ou des entrepôts sur d'autres sites dans le marché commun;
- g) toute obligation directe ou indirecte à l'intérieur d'un système de distribution sélective dont la durée dépasse cinq ans et qui limite la localisation de l'établissement d'une concession destinée aux véhicules automobiles autres que les voitures particulières;
- h) toute obligation directe ou indirecte concernant le lieu d'établissement d'un réparateur agréé.

2. L'exemption prévue à l'article 2 ne s'applique pas lorsque le fournisseur de véhicules automobiles refuse aux opérateurs indépendants l'accès aux informations techniques, aux équipements de diagnostic et autres, aux outils, notamment les logiciels utiles, et aux formations nécessaires à la réparation et à l'entretien de ces véhicules automobiles ou pour la mise en œuvre des mesures de protection de l'environnement. L'accès doit être accordé aux opérateurs indépendants sans discrimination et de façon proportionnée. Si l'élément concerné est couvert par un droit de propriété intellectuelle ou s'il constitue un savoir-faire, l'accès ne peut être refusé de façon abusive.

Article 5

Conditions spécifiques

L'exemption prévue à l'article 2 ne s'applique à aucune des obligations suivantes contenues dans des accords verticaux:

- a) toute obligation directe ou indirecte de non-concurrence relative à la vente de véhicules automobiles;
- b) toute obligation directe ou indirecte empêchant le réparateur de vendre des services de crédit-bail relatifs aux biens contractuels ou à des biens correspondants;
- c) toute obligation directe ou indirecte empêchant le distributeur ou le réparateur, après résiliation de l'accord, de produire, d'acheter, de vendre ou de revendre des véhicules
- a) lorsque l'accès au marché en cause, ou la concurrence sur celui-ci, sont restreints de manière significative par l'effet cumulatif de réseaux parallèles de restrictions verticales similaires pratiquées par des fournisseurs ou des acheteurs concurrents, ou
- b) lorsque la concurrence est restreinte sur un marché sur lequel un fournisseur n'est pas soumis à une véritable concurrence de la part d'autres fournisseurs, ou
- c) lorsque les différences de prix ou de conditions de fourniture des biens contractuels ou de biens correspondants sont substantielles entre les marchés géographiques, ou
- d) lorsque des prix ou des conditions de vente discriminatoires sont pratiqués à l'intérieur d'un marché géographique.

Article 6

Retrait du bénéfice de l'application du règlement par la Commission

Conformément à l'article 7, paragraphe 1, du règlement n° 19/65/CEE, la Commission peut retirer le bénéfice de l'application du présent règlement si elle constate que, dans un cas déterminé, des accords verticaux exemptés en vertu du présent règlement ont néanmoins des effets qui sont incompatibles avec les conditions fixées à l'article 81, paragraphe 3, du traité, et en particulier:

*Article 7***Retrait du bénéfice de l'application du règlement par les autorités d'un État membre**

Lorsque, dans un cas déterminé, des accords verticaux auxquels l'exemption prévue à l'article 2 s'applique produisent des effets incompatibles avec les conditions prévues à l'article 81, paragraphe 3, du traité sur le territoire d'un État membre, ou sur une partie de ce territoire, qui présente toutes les caractéristiques d'un marché géographique distinct, l'autorité compétente de cet État membre peut retirer le bénéfice de l'application du présent règlement sur ce territoire, selon les conditions prévues à l'article 6.

*Article 8***Non-application du règlement**

1. Conformément à l'article 1^{er}, point a), du règlement n° 19/65/CEE, la Commission peut déclarer, par voie de règlement, lorsque des réseaux parallèles de restrictions verticales similaires couvrent plus de 50 % d'un marché en cause, que le présent règlement ne s'applique pas aux accords verticaux qui comportent des restrictions spécifiques concernant ce marché.

2. Tout règlement adopté en vertu du paragraphe 1 ne s'applique qu'après au moins une année à compter de son adoption.

*Article 9***Calcul de la part de marché**

1. Les parts de marché prévues dans le présent règlement sont calculées sur la base du volume des ventes sur le marché des biens ou des services contractuels ainsi que des autres biens ou des services vendus par le fournisseur que l'acheteur considère comme interchangeables ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés; en l'absence de données relatives au volume des ventes sur le marché, la part de marché de l'entreprise concernée peut être déterminée sur la base d'estimations fondées sur d'autres informations fiables relatives au marché, y compris la valeur des ventes sur celui-ci. Aux fins de l'application de l'article 3, paragraphe 2, c'est respectivement le volume d'achat sur le marché ou son estimation qui est utilisée pour calculer la part de marché.

2. Aux fins de l'application des seuils de part de marché de 30 % et 40 % prévus dans le présent règlement, les règles suivantes s'appliquent:

a) la part de marché est calculée sur la base des données relatives à l'année civile précédente;

b) la part de marché inclut les biens ou les services fournis aux distributeurs intégrés aux fins de la vente;

c) si, initialement, la part de marché ne dépasse pas respectivement 30 % ou 40 %, mais qu'elle franchit par la suite ces seuils sans dépasser respectivement 35 % ou 45 %, l'exemption prévue à l'article 2 continue à s'appliquer pendant deux années civiles consécutives suivant l'année pendant laquelle le seuil respectif de 30 % ou 40 % a été dépassé pour la première fois;

d) si, initialement, la part de marché ne dépasse pas respectivement 30 % ou 40 %, mais qu'elle franchit par la suite ces seuils pour dépasser respectivement 35 % ou 45 %, l'exemption prévue à l'article 2 continue à s'appliquer pendant une année civile suivant l'année pendant laquelle le seuil respectif de 30 % ou 40 % a été dépassé pour la première fois;

e) le bénéfice des points c) et d) ne peut être combiné de manière à dépasser une période de deux années civiles.

*Article 10***Calcul du chiffre d'affaires**

1. Le calcul du chiffre d'affaires annuel total au sens de l'article 2, paragraphe 3, et de l'article 2, paragraphe 5, résulte de l'addition du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice précédent par la partie concernée à l'accord vertical et du chiffre d'affaires réalisé par les entreprises qui lui sont liées, en ce qui concerne tous les biens et services, hors taxes et autres redevances. À cette fin, il n'est pas tenu compte des transactions intervenues entre la partie à l'accord vertical et les entreprises qui lui sont liées ni de celles qui sont intervenues entre ces entreprises.

2. L'exemption prévue à l'article 2 reste applicable si, pendant une période de deux exercices consécutifs, le seuil du chiffre d'affaires annuel total n'est pas dépassé de plus de 10 %.

*Article 11***Définition des entreprises liées**

1. Aux fins du présent règlement, les termes «entreprise», «fournisseur», «acheteur», «distributeur» et «réparateur» comprennent les entreprises qui leur sont respectivement liées.

2. Sont considérées comme «entreprises liées»:

a) les entreprises dans lesquelles une partie à l'accord dispose directement ou indirectement:

— de plus de la moitié des droits de vote, ou

- du pouvoir de désigner plus de la moitié des membres du conseil de surveillance ou du conseil d'administration ou d'organes représentant légalement l'entreprise, ou
- du droit de gérer les affaires de l'entreprise;
- b) les entreprises qui disposent directement ou indirectement dans une entreprise partie à l'accord des droits ou des pouvoirs énumérés au point a);
- c) les entreprises dans lesquelles une entreprise visée au point b) dispose directement ou indirectement des droits ou des pouvoirs énumérés au point a);
- d) les entreprises dans lesquelles une partie à l'accord et une ou plusieurs des entreprises visées aux points a), b) ou c) ou les entreprises dans lesquelles deux ou plusieurs de ces dernières entreprises disposent ensemble des droits ou des pouvoirs énumérés au point a);
- e) les entreprises dans lesquelles des droits ou des pouvoirs énumérés au point a) sont détenus conjointement par:
- des parties à l'accord ou les entreprises qui leur sont respectivement liées visées aux points a) à d) ou
- une ou plusieurs des parties à l'accord ou une ou plusieurs des entreprises qui leur sont liées visées aux points a) à d) et une ou plusieurs parties tierces.
3. Aux fins de l'application de l'article 3, la part de marché détenue par les entreprises visées au paragraphe 2, point e), du présent article doit être imputée à parts égales à chaque entreprise disposant des droits ou des pouvoirs énumérés au paragraphe 2, point a).

*Article 12***Période transitoire**

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

*Article 13***Rapport d'évaluation**

La Commission établira un rapport d'évaluation du présent règlement au plus tard le 31 mai 2008.

*Article 14***Entrée en vigueur et expiration**

Le présent règlement entre en vigueur le 1^{er} octobre 2002.

Le présent règlement expire le 31 mai 2010.

Le présent règlement est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tout État membre.

Fait à Bruxelles, ...

Par la Commission

...

Membre de la Commission

**Note explicative sur le
projet de
RÈGLEMENT (CE) N° .../... DE LA COMMISSION
du [...]
concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux
et de pratiques concertées dans l'industrie automobile**

1. INTRODUCTION

1. Le statut des accords concernant la distribution et le service après-vente des véhicules automobiles dans le marché commun est régi, en ce qui concerne l'article 81 du traité, par le règlement (CE) n° 1475/95 de la Commission. Le présent règlement expire le 30 septembre 2002. La Commission doit donc prendre une décision sur les règles applicables à la distribution des véhicules automobiles à partir du 1^{er} octobre 2002.

2. Le rapport d'évaluation de la Commission sur le règlement (CE) n° 1475/95 ⁽¹⁾ a lancé le débat sur le caractère adéquat de telles règles. Une consultation et une évaluation informelles ont suivi, avec l'organisation d'auditions et de débats par la Commission, le Parlement européen et le Comité économique et social, complétés par des études d'évaluation approfondies effectuées par différents consultants à la demande de la DG «Concurrence» ⁽²⁾.

3. Ce processus a mené à la conclusion que les règles fixées dans le règlement n° 1475/95, qui exemptent une distribution combinant sélectivité et exclusivité et qui prescrivent un modèle unique pour la distribution des véhicules automobiles, ne sont plus adaptées aux objectifs sous-tendant leur adoption, et qu'un régime différent et plus strict est nécessaire. De plus amples détails sur cette évaluation, les désavantages du régime existant et les moyens que le projet de règlement d'exemption par catégorie (REC) met en œuvre pour remédier à ces faiblesses, sont repris à l'annexe 1 de la présente communication.

4. Un nouveau règlement d'exemption par catégorie sectoriel doit dès lors être proposé.

5. Cette note décrit d'abord l'approche réglementaire choisie, et la démarche générale en ce qui concerne le contenu du texte (chapitre 2). Elle se tourne ensuite vers les mesures

proposées en ce qui concerne le marché de la distribution des véhicules automobiles neufs (chapitre 3.1), puis en ce qui concerne les services après-vente (chapitre 3.2), avant d'examiner les règles applicables aux réparateurs indépendants (chapitre 4). La note conclut en décrivant les principales étapes procédurales menant à l'adoption du nouveau REC.

2. APPROCHE GÉNÉRALE DU PROJET DE REC

2.1. Approche réglementaire du nouveau REC

6. Le projet de REC est un règlement sectoriel spécifique qui est fondé sur la nouvelle politique de la Commission pour l'évaluation des restrictions verticales, telle que fixée dans le récent règlement général d'exemption par catégorie (CE) n° 2790/1999 de la Commission sur les restrictions verticales et dans les lignes directrices de la Commission sur les restrictions verticales ⁽³⁾. Le présent projet est ainsi fondé sur une approche plus économique, et sur le principe qu'il appartient aux opérateurs économiques eux-mêmes (constructeurs, distributeurs) d'organiser la distribution selon leurs propres besoins. Le présent projet est plus strict que le REC général et que le règlement existant pour la distribution des véhicules automobiles [règlement (CE) n° 1475/95], ceci afin de remédier aux problèmes de concurrence identifiés dans ce secteur. Par conséquent:

— le projet de REC sectoriel est moins prescriptif que le règlement (CE) n° 1475/95, afin de permettre le développement de formats innovants de distribution: contrairement au règlement (CE) n° 1475/95 de la Commission qui prescrivait un modèle de distribution unique, c'est-à-dire une combinaison entre distribution sélective et exclusive, le projet n'impose aucun modèle de distribution unique; cette approche évitera l'effet dit «de corset» observé dans le cas du règlement (CE) n° 1475/95. Par conséquent, et à titre d'exemple, le projet de REC donne à chaque constructeur le choix d'utiliser la distribution sélective ou exclusive. En outre, chaque distributeur peut choisir entre assurer le service après-vente lui-même, ou le sous-traiter,

⁽¹⁾ COM(2000) 743 final du 15 novembre 2000.

⁽²⁾ «The Sales-Services link», par Autopolis, «Price Differentials in the EU: an economic analysis» par les profs. Verboven et Degryse, «Study of the impact of legislative scenarios about motor vehicle distribution», par Andersen Consulting et «Customer preferences for existing and potential Sales and Servicing Alternatives in Automobile Distribution», par le Dr Lademann. Ces études sont disponibles sur le site Internet de la DG «Concurrence» à l'adresse: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

⁽³⁾ Règlement (CE) n° 2790/1999 sur les restrictions verticales (JO L 336 du 29.12.1999, p. 21 et suivantes) et des lignes directrices de la Commission sur les restrictions verticales (JO C 291 du 13.10.2000, p. 1).

- le projet de REC se concentre sur les pratiques et les comportements qui restreignent gravement la concurrence dans le marché commun et qui sont préjudiciables pour les consommateurs. À cet effet, et en conformité avec la nouvelle approche de la Commission quant aux règlements d'exemption par catégorie ⁽⁴⁾, le projet de REC opère une clarification en établissant une liste de conditions à respecter et de restrictions caractérisées ⁽⁵⁾ qui ne sont pas autorisées. Cette liste a été dressée afin de remédier aux insuffisances du règlement (CE) n° 1475/95, et afin de tenir compte des questions spécifiques à l'industrie automobile, notamment le service après-vente. En conformité avec cette nouvelle approche, toutes les pratiques qui ne sont pas mentionnées dans cette liste sont autorisées; par conséquent, et contrairement au règlement (CE) n° 1475/95, le projet de REC ne mentionne plus les pratiques qui sont admises,
- le projet de REC tient compte de la nouvelle politique selon laquelle un REC devrait couvrir des accords restrictifs jusqu'à un certain seuil de part de marché l'approche étant plus stricte à mesure de la croissance de la part de marché des acteurs concernés.

2.2. Grandes orientations du contenu du projet de REC

7. Les véhicules automobiles sont des biens techniques, coûteux et complexes totalisant une durée de vie de plus de dix ans en moyenne. Ils nécessitent des réparations à intervalles régulier et irréguliers, et sont soumis à des réglementations qui s'appliquent tout au long de leur vie et qui concernent la sécurité et la protection de l'environnement. La plupart des consommateurs ont un intérêt dans le maintien de la valeur de ces biens au cours du temps, et dans la certitude qu'ils constituent à tout moment un moyen de transport sûr et fiable.
8. Les chiffres disponibles démontrent ⁽⁶⁾ que le prix d'acquisition et le coût lié au service après-vente d'une voiture représentent chacun environ 40 % du coût total de la propriété de cette voiture, les 20 % restants étant destinés au financement, à l'assurance et aux autres coûts associés. Au regard de ces facteurs, le projet de REC doit traiter des questions de concurrence à la fois concernant la distribution, l'entretien et l'après-vente des véhicules automobiles neufs.
9. En ce qui concerne **la distribution des véhicules automobiles**, le projet de REC est articulé autour des principes suivants.
 - L'évaluation du règlement actuel a mené à dresser certaines conclusions négatives ⁽⁷⁾. L'application du

règlement vertical général d'exemption par catégorie [règlement (CE) n° 2790/1999] ne réglerait cependant pas tous les problèmes identifiés dans le rapport d'évaluation ⁽⁸⁾, et le projet de REC introduit des exigences plus rigoureuses.

- L'approche comprend fondamentalement les éléments suivants:
 - l'interdiction de la combinaison entre distribution sélective et exclusive, autorisée par le règlement (CE) n° 1475/95: les constructeurs doivent choisir entre distribution sélective ou exclusive lors de la nomination de leurs distributeurs,
 - le renforcement de la concurrence entre les distributeurs dans les différents États membres (concurrence intramarque), et intégration de marché dans un système de distribution sélective en permettant des ventes actives et en interdisant la clause dite «de localisation» ⁽⁹⁾ pour la vente des voitures particulières. Dans un système de distribution exclusive, le même résultat est atteint en permettant des ventes passives, y compris ventes aux revendeurs, alors que le règlement (CE) n° 1475/95 n'autorisait que les ventes passives, ainsi que dans une mesure très limitée les ventes actives non personnalisées,
 - la réorganisation du lien entre la vente et le services après-vente en permettant à un distributeur, s'il le souhaite, de sous-traiter l'après-vente et la réparation à un réparateur autorisé qui appartient au réseau du constructeur en question, réparateur qui répond aux normes de qualité de ce constructeur; ceci diffère du règlement (CE) n° 1475/95 qui imposait un lien entre les deux activités,
 - facilitation d'un véritable «multimarquisme», c'est-à-dire la levée de plusieurs restrictions pesant sur la vente de véhicules automobiles de différentes marques par un même distributeur.
- Il ressort de cette liste que le projet de REC établira un régime plus flexible qui devrait permettre le développement de méthodes innovantes de distribution, et par là même améliorer la concurrence.

⁽⁴⁾ Règlement (CE) n° 2790/99; règlement (CE) n° 2658/2000 de la Commission du 29 novembre 2000 sur l'application de l'article 81, paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de spécialisation (JO L 304 du 5.12.2000, p. 3); règlement (CE) n° 2659/2000 de la Commission du 29 novembre 2000 sur l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords de recherche et de développement (JO L 304 du 5.12.2000, p. 7).

⁽⁵⁾ Restrictions qui ne sont jamais admissibles, comme la fixation des prix de revente ou les interdictions d'exportation.

⁽⁶⁾ Étude Andersen p. 43, chapitre II 2 1 B.

⁽⁷⁾ Annexe 1, chapitre 1, de cette note explicative.

⁽⁸⁾ Annexe 1, chapitre 4, de cette note explicative.

⁽⁹⁾ La clause de localisation permet à un constructeur de demander à son distributeur d'opérer exclusivement depuis un certain lieu d'établissement; en outre, elle permet au constructeur de convenir avec son distributeur qu'aucun autre distributeur ne sera autorisé à ouvrir une salle d'exposition sur ce territoire. Des ventes actives menées par d'autres distributeurs envers les consommateurs de ce territoire sont cependant possibles.

10. En ce qui concerne **le service après-vente des véhicules automobiles**, le projet de REC est dans une large mesure fondé sur les principes du règlement d'exemption (CE) n° 1475/95 existant par catégorie, puisque l'exemption par catégorie générale sur les restrictions verticales, le règlement (CE) n° 2790/1999, n'aborde pas suffisamment les questions pertinentes en ce qui concerne le service après-vente des véhicules automobiles⁽¹⁰⁾. Il convient également de considérer, comme cela a déjà été mentionné, que le coût du service après-vente se monte en moyenne à 40 % du coût total de la propriété d'une voiture. Il est donc important d'assurer que les clients puissent choisir entre différentes alternatives de service, et que tous les opérateurs [les concessionnaires, les réparateurs agréés, les réparateurs indépendants comprenant les ateliers de carrosserie, les chaînes de réparation rapide «fast-fit» et les centres de service] puissent offrir des services de bonne qualité, et contribuer par là même au fonctionnement sûr et fiable des véhicules automobiles.

11. Par conséquent, le projet de REC a pour objet concernant le service après-vente de:

- permettre aux constructeurs de sélectionner les réparateurs agréés qualifiés pour la réparation et l'entretien des véhicules automobiles,
- assurer que tous les opérateurs qui ont la compétence technique nécessaire et qui remplissent les critères qualitatifs fixés par un constructeur puissent devenir membre d'un réseau agréé de réparation de ce constructeur. Cette approche améliorera la concurrence sur le marché du service après-vente entre les réparateurs agréés, et permettra de s'assurer que les opérateurs disposant de la compétence technique nécessaire puissent s'établir là où une opportunité commerciale se dessine. Il est prévisible que cette ouverture assurera le maintien, voire l'augmentation de la densité des réseaux agréés de réparation, au bénéfice des consommateurs, à une période où de nombreux constructeurs effectuent ou annoncent des restructurations de leurs réseaux menant à une réduction importante du nombre de leurs concessionnaires. Les études démontrent que le temps de déplacement d'un propriétaire de voiture à un atelier de réparation est idéalement de 15 minutes, mais ne doit en aucun cas excéder 30 minutes⁽¹¹⁾,
- améliorer l'accès des réparateurs agréés aux pièces de rechange qui font concurrence à celles vendues par le constructeur, par le renforcement des principes pertinents déjà présents dans le règlement (CE) n° 1475/95,
- préserver et renforcer la compétitivité des réparateurs indépendants; ceux-ci effectuent en moyenne environ

50 %⁽¹²⁾ de toutes les réparations sur les voitures, et la majorité des réparations sur les véhicules de quatre ans et au-delà. Le projet améliore leur position en renforçant et en élargissant les principes du règlement (CE) n° 1475/95; à cet effet, il renforce leur droit d'accès aux pièces de rechange et à l'information technique, déjà existant, afin de l'adapter au progrès technique, particulièrement dans le domaine des dispositifs électroniques et des appareils de diagnostic. Le droit d'accès est également élargi à la formation et à tous les types d'outils. Un effet secondaire souhaitable et important de cet accès élargi doit consister dans l'amélioration des compétences techniques des réparateurs indépendants, dans l'intérêt de la sécurité routière.

À la lumière des éléments visés ci-dessus, on peut donc conclure que le projet de REC renforce la concurrence au sein des réseaux agréés, et entre les réparateurs agréés et les réparateurs indépendants.

3. CONTENU DU PROJET DE REC

Les sections suivantes expliquent les règles applicables à la distribution des véhicules automobiles, ainsi qu'au service après-vente. Sur ces deux points, la présente communication s'attache d'abord aux règles concernant le choix des membres de leur réseau par les constructeurs (ou leurs importateurs), et ensuite décrit le nouveau cadre destiné aux activités des distributeurs et des réparateurs agréés.

3.1. Distribution des véhicules automobiles neufs

3.1.1. Sélection des distributeurs

12. En conformité avec la politique générale sur les restrictions verticales exposée dans le règlement (CE) n° 2790/1999 et des lignes directrices verticales, et reprise dans le projet de règlement automobile, la mise en place d'une distribution soit sélective quantitative (ce qui comprend des critères qualitatifs)⁽¹³⁾, soit exclusive est une réponse adaptée à la nature de ces biens coûteux et complexes que sont les véhicules automobiles, et peut également être utilisée pour d'autres produits. En vertu des deux systèmes, un constructeur peut nommer des distributeurs qualifiés qui agissent en conformité avec ses exigences, et limiter leur nombre global. Un constructeur opérant dans le cadre du projet de règlement pourra par conséquent s'assurer, comme c'est le cas sous le règlement actuel, que son système de distribution assure une couverture harmonieuse de toutes les régions en Europe.

⁽¹⁰⁾ Annexe 1, point 11, de cette note explicative.

⁽¹¹⁾ Étude du Dr. Lademann, p. 46, section 4.3.2.1.

⁽¹²⁾ Étude Andersen p. 254, annexe 8. Étude ACEA Accenture, p. 11.

⁽¹³⁾ La distribution sélective est acceptée pour les produits moins sophistiqués que les voitures, tels que les produits de luxe (parfum) et certains équipements hi-fi.

3.1.2. Règles pour la sélection des distributeurs dans un système de distribution sélective

13. Le projet de REC couvre un système par lequel les distributeurs sont sélectionnés par les constructeurs sur le fondement de critères qualitatifs [définition dans l'article 1^{er}, point f)], tels que la dimension et la tenue de la salle d'exposition, la qualité du personnel de vente, l'obligation d'offrir la gamme complète des véhicules de la marque en question, ou l'obligation de détenir des véhicules de démonstration. En outre, un constructeur peut employer des critères quantitatifs [article 1^{er}, point e)] pour la sélection de ses distributeurs, tels un plafonnement du nombre total de distributeurs, ou des obligations de ventes minimales. À travers ces obligations, qui ne doivent pas nécessairement être combinées, les constructeurs automobiles gardent le contrôle de la dimension, de la densité et de la composition de leur réseau de distribution, et peuvent directement ou indirectement limiter le nombre de distributeurs autorisés. Par conséquent, un constructeur est en mesure de s'assurer que son réseau de distribution couvre toutes les régions du marché commun.

3.1.3. Règles pour la sélection des distributeurs dans un système de distribution exclusive

14. L'avant-projet de REC couvre également un système par lequel un constructeur attribue à chaque distributeur un territoire exclusif de vente (cette couverture s'applique également à l'attribution d'un groupe de clients exclusif). Dans un tel système, aucun autre distributeur ne peut être nommé au sein du territoire du distributeur (ou pour le groupe de clients en cause). Certaines normes qualitatives minimales peuvent également être imposées à ces distributeurs.

3.1.4. Éléments communs à la fois à la distribution sélective et exclusive

15. Sous aucun des deux systèmes, un constructeur automobile ne serait dans l'obligation de nommer comme distributeurs certains opérateurs qualifiés. En particulier, un constructeur pourrait décider s'il souhaite que des supermarchés ou des concessionnaires purement basés sur «l'Internet» puissent également distribuer ses véhicules automobiles. Par ailleurs, dans le cadre du nouveau projet de REC, ces nouveaux entrants ne pourraient pas forcer un constructeur automobile à les fournir en véhicules neufs, ou à les nommer comme distributeurs. En ce qui concerne les distributeurs vendant exclusivement par le biais de l'Internet, une telle exclusion peut se justifier par le fait que ces distributeurs bénéficient indûment (*free-ride*) de l'action des autres distributeurs, qui ont l'obligation d'investir en salles d'exposition, en véhicules de démonstration et en personnel de ventes formé chargé de conseiller les consommateurs. On peut arguer que les consommateurs bénéficieraient de toutes ces infrastructures, mais se tourneraient ensuite vers un concessionnaire Internet pour l'acte d'achat de leur nouveau véhicule. Les éléments actuellement disponibles démontrent qu'une ouverture des systèmes de distribution des constructeurs aux supermarchés est très susceptible d'avoir un impact fort sur les constructeurs et les distributeurs. Les études démontrent que cette ouverture mènerait à une concentration d'opérateurs sur le marché, qu'elle serait à l'origine

d'une réduction des gammes de produits, qu'elle diminuerait l'innovation liée aux produits et conduirait à une concurrence intramarque moins efficace avec (après une courte période caractérisée par des prix plus bas) une augmentation des prix des voitures⁽¹⁴⁾. Au vu de ces risques et du fait que l'étude entreprise par la DG «Concurrence» montre⁽¹⁵⁾ que les consommateurs ne sont pas très attirés par l'idée d'acheter une voiture dans un supermarché ou d'un distributeur purement basé sur l'Internet, il semble pour le moment inapproprié de forcer les constructeurs à autoriser ces entreprises à devenir des distributeurs officiels, comme cela serait le cas dans le cadre d'un système de distribution fondée sur une sélectivité purement qualitative.

3.1.5. Règles destinées à l'activité des distributeurs

Aspects liés au marché intérieur

16. Les rapports biannuels de la Commission sur les prix des voitures démontrent que les différentiels de prix sont encore très élevés en Europe. Bien que le règlement (CE) n° 1475/95 ait tenté de renforcer le droit des consommateurs d'acheter un véhicule automobile neuf dans un autre État membre, les constructeurs ont pu en pratique limiter le commerce parallèle à un niveau qui leur a évité de devoir opérer une certaine convergence des prix, même entre les États membres pour lesquels la pression fiscale n'est pas élevée. Un élément clé du projet de REC est le renforcement considérable du droit des consommateurs, dans le cadre du marché unique, de tirer profit des différentiels de prix entre les États membres en achetant un véhicule neuf n'importe où en Europe.
17. Même si l'euro augmente la transparence des prix pour les consommateurs, il restera difficile d'acheter un véhicule automobile neuf à un distributeur situé dans un autre État membre. Par conséquent, le projet de REC crée de meilleures opportunités et davantage de liberté pour les opérateurs professionnels (par exemple les distributeurs et les intermédiaires) en vue de fournir des véhicules automobiles neufs à des consommateurs situés dans d'autres États membres.

Aspects liés au marché intérieur dans le cadre de la distribution sélective

18. Dans le cadre de la distribution sélective, les distributeurs peuvent effectuer des ventes actives⁽¹⁶⁾ dans tout le marché commun [article 4, point d), du projet de REC]. En pratique, cela signifie qu'un distributeur basé aux Pays-Bas, où les voitures neuves sont normalement beaucoup moins chères qu'en Allemagne, pourrait faire de la publicité dans les journaux allemands et envoyer des lettres ou des courriers électroniques personnalisés aux consommateurs situés en dehors des Pays-Bas. Cela va plus loin que le régime actuel, sous lequel seules les ventes passives et la publicité à caractère général sont autorisées en dehors du territoire du distributeur.

⁽¹⁴⁾ Étude Andersen p. 230, chapitre IV. 4. 3. A., voir également p. 234.

⁽¹⁵⁾ Étude Lademann, p. 41.

⁽¹⁶⁾ Définition dans les lignes directrices de la Commission sur les restrictions verticales, point 50.

19. Une limite aux ventes actives pourrait se rapporter à la clause dite «de localisation»⁽¹⁷⁾ [article 5, points f) et g)], par laquelle un constructeur pourrait obliger un distributeur à opérer à partir d'un lieu d'établissement précis (par exemple le n° 100, place de La Concorde à Strasbourg). Au titre de cette clause de localisation, ce distributeur français ne pourrait pas ouvrir d'autre point de vente, entrepôt ou dépôts sur d'autres marchés géographiques, par exemple à Lyon ou Freiburg. En outre, la clause de localisation donne également à ce distributeur l'assurance qu'aucun autre distributeur vendant des véhicules de la même marque ne sera nommé par le constructeur pour la ville de Strasbourg.
20. Néanmoins, cette possibilité d'imposer une clause de localisation dans un système de distribution sélective a les effets suivants: d'une part, elle permet aux constructeurs et aux distributeurs de conserver un contrôle complet de la structure et de la densité de leur réseau, ce qui pourrait être souhaitable pour les constructeurs; d'autre part, cette clause produit des effets négatifs en ce qui concerne l'intégration des marchés, puisqu'elle permet au constructeur de réintroduire des territoires de vente locaux et de compartimenter le marché commun en empêchant à un distributeur d'ouvrir des points de vente, des points de livraison ou des entrepôts supplémentaires ailleurs (par exemple un concessionnaire néerlandais de la marque VW ne pourrait pas ouvrir une salle d'exposition ou un point de livraison à Douvres). Si les différences de prix sont élevées entre certains États membres, il est très probable que les distributeurs d'un pays moins cher (par exemple les Pays-Bas) tireraient avantage des opportunités commerciales offertes dans un État membre aux prix élevés (par exemple le Royaume-Uni), et qu'ils y ouvriraient des points de vente ou de livraison. Dans un tel scénario, la plupart des consommateurs finals auraient une réelle possibilité de bénéficier des différences de prix au sein du marché commun. Si, au contraire, le distributeur peut seulement approcher les consommateurs d'autres pays par courrier personnalisé, visites ou publicité, seuls un nombre limité de consommateurs seront réellement en mesure d'acheter une voiture neuve auprès d'un distributeur étranger⁽¹⁸⁾.
21. En se fondant sur ces considérations, il semble approprié d'interdire l'usage des clauses de localisation pour la distribution des voitures particulières [article 5, point f) du projet de REC]⁽¹⁹⁾.
22. Plusieurs justifications existent pour l'ouverture des réseaux de distribution.
- Cela accélèrera l'intégration des marchés.
- Les distributeurs des pays «bon marché» pourront ouvrir des points de vente ou de livraison dans les pays à prix élevés en vendant moins cher que les concessionnaires locaux⁽²⁰⁾. Par conséquent, les consommateurs auraient une réelle possibilité d'acheter à un distributeur étranger ou, ce qui est plus probable, le constructeur devrait pratiquer une certaine convergence des prix à travers l'Europe.
- Enfin, l'absence de clause de localisation contribue également au développement du «multimarquisme»: par exemple, un distributeur d'une marque A ne pourrait plus soulever d'objection si le constructeur A conclut un accord de concession avec un concessionnaire vendant une marque B au sein du même territoire, concessionnaire qui deviendrait dès lors un distributeur multimarque.
23. Cette ouverture des marchés n'augmente pas le nombre d'opérateurs avec lesquels les constructeurs doivent traiter, puisque le nombre de distributeurs reste inchangé.
24. Le projet de REC stipule qu'une clause de localisation, lorsqu'elle peut être autorisée⁽²¹⁾, est seulement couverte pour une période de 5 ans, période à l'issue de laquelle elle doit être renégociée [article 5, point g)]. Cette obligation de renégociation de la clause de localisation donne aux deux parties la possibilité de s'adapter aux nouveaux développements apparus sur le marché, tels que la nécessité pour le constructeur de permettre l'activité d'un distributeur multimarque sur le territoire d'un distributeur monomarque, ou le souhait du distributeur d'ouvrir de nouveaux points de vente.
25. Afin d'éviter qu'une clause de localisation ne soit utilisée pour limiter les possibilités d'un distributeur de développer son activité, le projet de REC clarifie le principe selon lequel de telles limitations ne sont pas admissibles [article 4, point d), fin]. À titre d'exemple, si l'entrepôt ou les bureaux ne sont pas assez vastes pour effectuer des ventes actives par exemple *via* l'Internet (activité qui exige certains équipements administratifs et de stockage supplémentaires), le constructeur doit alors permettre au distributeur de mettre en œuvre cette infrastructure ailleurs.

⁽¹⁷⁾ L'article 4, point c), du règlement (CE) n° 2790/1999 prévoit une exemption des clauses de localisation au sein des systèmes de distribution sélective.

⁽¹⁸⁾ Voir par exemple l'étude Lademann p. 63: les consommateurs préfèrent acheter une voiture à un distributeur qui offre un conseil personnalisé, test de conduite et un même service.

⁽¹⁹⁾ En ce qui concerne les camions de moyen et fort tonnage, les bus et les autocars, qui sont achetés par des acheteurs professionnels en meilleure position de négociation que les consommateurs individuels, la nécessité d'interdire la mise en place de clauses de localisation ne semble pas s'imposer.

⁽²⁰⁾ Un distributeur français de marque Opel pourrait ouvrir des points de vente supplémentaires partout en France. Il pourrait également ouvrir des points de vente ou des points de livraison en Allemagne, et par exemple vendre la Corsa en Allemagne au prix français, qui est de 20 % inférieur au prix de détail allemand.

⁽²¹⁾ Par exemple pour les camions de moyen et fort tonnage, les bus et les autocars, pour lesquels une clause de localisation peut toujours être autorisée.

Aspects liés au marché intérieur dans le cadre de la distribution exclusive

26. Dans un système de distribution exclusive, le mécanisme destiné à assurer que les consommateurs puissent acheter un véhicule neuf n'importe où dans le marché commun est différent. Tout d'abord, le distributeur a le droit d'effectuer des ventes passives auprès de tous les consommateurs qui se présentent dans sa salle d'exposition. La promotion active en dehors du territoire exclusif, par exemple dans un journal principalement vendu dans une autre ville ou par par le biais de courriers électroniques personnalisés adressés aux consommateurs en dehors du territoire attribué, pourrait néanmoins être interdite par le constructeur, tandis que la mise en place d'une page d'accueil d'Internet devrait en revanche être admise ⁽²²⁾. En outre, les distributeurs exclusifs ne peuvent pas être empêchés d'effectuer les ventes à des revendeurs indépendants («les concessionnaires gris») qui ne sont pas membres du réseau de distribution du constructeur en question. Ces revendeurs indépendants, qui pourraient être des supermarchés ou des opérateurs purement basés sur l'Internet, tireraient probablement profit des différences de prix et joueraient un rôle important dans le domaine du commerce parallèle.

Aspects liés au marché intérieur à la fois dans le cadre de la distribution sélective et exclusive

27. Afin de donner aux distributeurs les moyens de fournir des voitures à tous les consommateurs qui les contactent, les objectifs de ventes, les systèmes d'allocation de produits ou de primes basés sur un certain territoire (par exemple la ville ou le secteur comme aujourd'hui) plus petit que le marché commun, ne sont plus autorisés comme c'était le cas en vertu du règlement (CE) n° 1475/95 [considérant 14 et article 4, point d)]. Dans le passé, les objectifs de vente basés sur un marché local ou national ont été employés par l'industrie automobile afin de garder le contrôle sur les ventes à l'exportation, en réduisant l'approvisionnement en voitures neuves des concessionnaires qui souhaitaient vendre à la fois à leurs clients et aux consommateurs étrangers sans aucune discrimination. Les systèmes de primes ont également été utilisés pour rendre les ventes aux consommateurs étrangers moins attrayantes. Dans le cadre du projet de nouveau REC, les distributeurs doivent par conséquent être en mesure d'honorer toutes les commandes de tous les consommateurs au sein de l'Union européenne. Par ce biais, un constructeur ne serait plus en mesure de limiter les ventes actives ⁽²³⁾ ou passives ⁽²⁴⁾. Dans le cadre du nouveau REC, un concessionnaire situé par exemple à Ostende, où les voitures sont beaucoup moins chères qu'au Royaume-Uni et où de nombreux consommateurs britanniques achètent les voitures neuves, doit obtenir toutes les voitures nécessaires pour satisfaire la demande de clients belges et d'autres consommateurs finals, en l'occurrence britanniques, et cela sans être financièrement pénalisé.
28. Afin de permettre aux consommateurs de tirer profit des différences de prix au sein du marché commun, la

Commission a très tôt clarifié ⁽²⁵⁾ le rôle des agents ou des intermédiaires (par exemple Virgin Cars), qui sont des professionnels aidant les consommateurs qui souhaitent acheter un véhicule automobile neuf dans un autre État membre. Le projet de REC souligne le rôle important des intermédiaires dans le marché commun et leur donne davantage de marge d'action pour organiser leur activité de la manière la plus efficace. À cet effet, il est proposé de supprimer deux communications de la Commission ⁽²⁶⁾, qui ont pour effet de limiter l'activité des intermédiaires ⁽²⁷⁾. Cela constitue à son tour un obstacle indirect pour le commerce parallèle, et permet à des constructeurs de poursuivre des politiques de prix nationales, en maintenant des différences de prix élevées. Le projet de REC clarifie le point selon lequel la seule exigence admissible vis-à-vis d'un intermédiaire est une autorisation valide du consommateur final. Il s'ensuit que les intermédiaires peuvent largement utiliser l'Internet pour faire de la publicité et mener leurs transactions.

29. Afin de donner à tous les consommateurs une possibilité réelle de tirer profit du marché intérieur, le projet de REC contient une clause dite «de disponibilité» [article 5, point b)]. Cette clause oblige les constructeurs à fournir à leurs distributeurs un modèle de véhicule qui est commercialisé dans d'autres pays, mais qui correspond à un modèle normalement vendu par le distributeur. L'exemple le plus évident pour lequel cette clause joue un rôle important est celui des voitures avec conduite à droite: la clause permet aux consommateurs britanniques ou irlandais d'acheter un véhicule automobile neuf avec conduite à droite sur le continent, où les concessionnaires vendent normalement des voitures avec conduite à gauche. La clause de disponibilité de l'avant-projet de REC est simplifiée par rapport à celle prévue par le règlement (CE) n° 1475/95, et elle est élargie à tous les véhicules automobiles: les distributeurs peuvent commander tout véhicule correspondant distribué dans le marché commun par le constructeur automobile, et pas seulement ceux qui sont commandés dans le cadre de contrats de vente déjà conclus.
30. Le projet de REC s'assure que tous les distributeurs puissent effectuer des ventes via l'Internet en ayant leur propre page d'accueil ou en utilisant un opérateur de site de référence (referral site), opérateur (par exemple Autobytel) qui gère un site renvoyant les demandes de consommateurs aux distributeurs (considérant 15).

⁽²⁵⁾ Lignes directrices sur les restrictions verticales, point 53; communication de la Commission — Clarification de l'activité des intermédiaires en automobile (JO C 329 du 18.12.1991, p. 20).

⁽²⁶⁾ Communication de la Commission concernant le 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), et communication de la Commission — Clarification de l'activité des intermédiaires en automobile (JO C 329 du 18.12.1991, p. 20).

⁽²⁷⁾ En se fondant sur ces communications, les intermédiaires peuvent par exemple être gênés concernant la localisation de leurs activités. Un autre élément entravant leurs activités est qu'un concessionnaire ne peut pas vendre plus de 10 % des véhicules neufs qu'il écoule à un même intermédiaire.

⁽²²⁾ Lignes directrices verticales, point 50, deuxième alinéa.

⁽²³⁾ Dans le cadre de la distribution sélective.

⁽²⁴⁾ Dans le cadre de la distribution exclusive.

Multimarquisme

31. Le nouveau REC facilite le «multimarquisme», pour lequel, selon les études disponibles, les consommateurs montrent un intérêt croissant ⁽²⁸⁾. Les distributeurs seraient autorisés à vendre les véhicules automobiles de différents constructeurs dans différents espaces de la même salle d'exposition, d'une manière qui ne nuit pas à l'identité de marque [considérant 26 et article 5, point a)]. En pratique, dans le cadre du nouveau REC, un distributeur Audi pourrait vendre des voitures de marque Jaguar dans des secteurs spécifiquement dédiés à chaque marque au sein d'une même salle d'exposition. D'autres conditions qui peuvent être imposées dans le cadre du règlement (CE) n° 1475/95 pour la mise en œuvre du «multimarquisme», telles que l'obligation de mettre en place des entités juridiques différentes, une gestion distincte, un personnel de vente distinct et des locaux séparés, toutes les conditions qui rendent le «multimarquisme» coûteux pour les distributeurs, et qui constituaient dès lors un obstacle à son développement ⁽²⁹⁾, ne sont plus couvertes par l'avant-projet de REC.

32. Les concessions multimarque ont l'avantage de permettre aux consommateurs de comparer des modèles des différents constructeurs et d'augmenter la concurrence entre les différentes marques. Par conséquent, il semble approprié que le personnel de vente soit formé pour la vente de tous les modèles offerts: ce personnel de vente serait mieux à même d'informer les consommateurs sur les avantages et les inconvénients des différents modèles disponibles que le personnel spécifique à une marque. Il devrait revenir au distributeur de décider s'il souhaite ou non employer un personnel de vente formé pour toutes les marques, comme c'est généralement le cas par exemple dans le domaine de la vente d'équipement vidéo, hifi ou ordinateurs, ou d'utiliser un personnel spécifique à la marque. L'argument selon lequel la mise en place d'un personnel de vente non spécifique à la marque l'inciterait à ne pas se montrer objectif, et à vendre les voitures avec la marge du concessionnaire la plus élevée ne semble pas convaincant, puisque le constructeur qui accorde une marge plus faible peut toujours augmenter la marge du concessionnaire et éliminer ce problème. En outre, si le personnel de vente est spécifique à la marque, il essaiera de vendre un certain modèle, bien qu'une voiture d'une autre marque puisse mieux convenir aux besoins d'un consommateur donné. L'avant-projet de REC est fondé sur une approche qui évite des coûts inutiles, et qui permet au distributeur de décider de l'organisation de son personnel de vente.

Approvisionnement des sociétés de crédit-bail (leasing)

33. Le projet de REC clarifie dans sa définition de l'article 1^{er}, point u)] et dans les considérants 14 et 15 que les distributeurs peuvent également vendre des véhicules neufs à des sociétés de crédit-bail. Afin d'éviter que ces sociétés de crédit-bail (qui ne sont pas membres d'un réseau de distribution de constructeur) ne commencent à revendre des véhicules neufs, la four-

niture à des sociétés de crédit-bail est seulement admissible si le contrat de location («leasing») ne prévoit pas un transfert de propriété ou d'option d'achat du véhicule avant la fin du contrat de location. Ce texte est identique à celui du règlement (CE) n° 1475/95. Comme il a été clarifié dans la décision avec amende de la Commission du 10 octobre 2001 contre DaimlerChrysler, cette disposition couvre la vente à des sociétés de crédit-bail qui ont déjà trouvé un preneur pour la voiture, mais également si la société veut commander des voitures pour lesquelles elle trouvera un preneur au cours de la période de livraison, ou si elle souhaite constituer un stock afin de pouvoir fournir un véhicule de location à bref délai à un preneur (par exemple en remplacement d'une voiture accidentée). Ces clauses visent à s'assurer que des sociétés de crédit-bail indépendantes ⁽³⁰⁾ puissent efficacement concurrencer les sociétés de crédit-bail appartenant aux constructeurs automobiles. En outre, le considérant 29 clarifie que les distributeurs peuvent distribuer les véhicules automobiles aux utilisateurs finals également sur la base d'une location (leasing) au lieu d'un contrat de vente.

Lien entre vente et après-vente

34. Afin de permettre à des distributeurs de se spécialiser dans la vente des véhicules automobiles neufs, mais également en raison de l'importance que revêt le service d'après-vente pour les consommateurs, le projet de REC opte pour une réorganisation du lien vente/service après-vente. Les distributeurs peuvent ainsi choisir d'offrir les services après-vente eux-mêmes (comme les concessionnaires le font aujourd'hui), ou alternativement de les sous-traiter à un réparateur autorisé par le constructeur en question, réparateur qui respecte tous les critères qualitatifs pour la réparation fixés par le constructeur automobile, critères qui sont également d'application pour les concessionnaires aujourd'hui [article 4, point g)]. Si un distributeur a sous-traité le service après-vente, il doit informer le consommateur du contrat qui le lie au sous-traitant avant de conclure le contrat de vente d'un véhicule neuf. La possibilité de se spécialiser dans la vente des véhicules automobiles neufs est également importante pour les concessionnaires multimarque: ils peuvent transformer leur atelier de réparation en salle d'exposition et sous-traiter le service après-vente aux réparateurs officiels des marques concernées. La réorganisation du lien entre vente et après-vente contribue dès lors au développement d'un nouveau type de distributeur pour lequel une demande existe chez les consommateurs.

35. Sous le nouveau REC, un distributeur aura le choix entre offrir les services après-vente lui-même, ou les sous-traiter à un ou plusieurs réparateurs officiels facilement accessibles pour ses clients [article 4, paragraphe 1, point g)]. Cette approche assurera que les clients de chaque distributeur puissent se tourner vers au moins un réparateur officiel. Sous le nouveau REC, le maillage de réparateurs officiels qui répondent aux normes de qualité requises pour honorer les garanties et la mise en œuvre des opérations de rappel et d'entretien gratuit d'un constructeur existera également dans l'ensemble de l'Europe comme c'est le cas aujourd'hui. La seule différence entre le nouveau régime et le système actuel est que, à l'avenir, certains des réparateurs officiels concernés ne vendraient pas de véhicules neufs. C'est parfois déjà le cas aujourd'hui: par exemple, Audi, VW et Ford ont un réseau de réparateurs officiels (par exemple,

⁽²⁸⁾ Selon l'étude Lademann, en fonction de l'État membre 8 à 15 % des consommateurs préféreraient acheter à un distributeur multimarque; le «Zukunftstudie Automobilverkauf 2003» sur les ventes en 2003 indique que 38 % des consommateurs préféreraient acheter une voiture neuve à un distributeur multimarque. Un sondage effectué par le TaylorNelsonSofres pour l'industrie automobile indique un chiffre de 25 %.

⁽²⁹⁾ Le «multimarquisme» s'est développé seulement dans les pays nordiques. En raison de la faible densité de population, un concessionnaire doit vendre plusieurs marques afin d'être rentable.

⁽³⁰⁾ Sociétés non liées à un constructeur automobile, telles que Avis Lease ou Lease Plan.

les centres de service Audi en Allemagne et en Belgique, ou les points de service Ford qui effectuent également ce type de réparation. Dans ce contexte, aucun problème n'a été porté à l'attention des services de la Commission.

3.1.6. *Seuils jusqu'auxquels le REC couvre les systèmes de distribution pour la vente des véhicules automobiles neufs*

36. Le projet de REC couvrirait la distribution sélective quantitative ou exclusive sur tous les marchés de vente et d'après-vente concernés jusqu'à une part de marché de 30 % (article 3, paragraphe 1). En raison des différentiels de prix existant toujours entre les États membres, il est très probable que les marchés de voitures de tourisme et de véhicules utilitaires légers soient encore nationaux, au niveau de la vente au détail. Cependant, puisque les règles applicables à la distribution sélective quantitative des véhicules neufs sont plus strictes que celles fixées par le règlement (CE) n° 2790/1999, il semble approprié de couvrir ces systèmes jusqu'à un seuil de part de marché de 40 % (article 3, paragraphe 2). Ces seuils de part de marché, inférieurs au seuil de dominance, permettraient de s'assurer que pratiquement tous les constructeurs et réseaux de distribution dans la Communauté européenne fondés sur la distribution sélective quantitative seraient couverts par le projet de REC. Ceci est souhaitable dans ce secteur pour des motifs de sécurité juridique. Au-dessus de ces seuils, le projet de REC couvrirait la distribution sélective qualitative (article 3, paragraphe 3) au minimum, ce qui constitue une indication générale qu'au-dessus du seuil de part de marché de 40 %, le régime devrait être plus strict⁽³¹⁾.

3.2. Service après-vente

3.2.1. *Approche générale*

37. Comme expliqué au point 10, le projet de REC est dans une large mesure fondé sur les principes du règlement (CE) n° 1475/95, en tentant de les rendre plus efficaces et de les adapter aux progrès techniques, par exemple dans le domaine des dispositifs électroniques.

3.2.2. *Règles pour la sélection des réparateurs officiels*

Distribution sélective qualitative

38. Afin d'assurer que les réparateurs officiels (ou «agrés») répondent aux normes de qualité établies par le constructeur concerné, le projet de REC couvre la sélection qualitative des réparateurs agréés sans aucun seuil de part de marché (article 3, paragraphe 3). Cette approche tient compte de la nature technique des services après-vente, et de la part de marché très élevée des réparateurs agréés sur le marché de la réparation et de l'entretien des véhicules automobiles au cours de la période de

garantie, et ensuite pour les véhicules jusqu'à quatre ans, part de marché qui est d'environ 80 %⁽³²⁾. Après cette période, les consommateurs se tournent plus souvent vers les réparateurs indépendants, mais la part de marché des réparateurs officiels est toujours, comme déjà mentionné, d'environ 50 % si l'on prend en considération les réparations sur tous les véhicules. En raison de ces parts de marché élevées, il est approprié de couvrir uniquement la distribution sélective qualitative, qui est le système le moins restrictif au-dessus des seuils de part de marché normaux de 30 % [article 3, paragraphe 2) du règlement (CE) n° 2790/1999] qui ont été conservés à l'article 3, paragraphe 2, de l'avant-projet de REC. Cette différenciation est en conformité avec la politique générale sur les restrictions verticales, afin de couvrir les accords restrictifs jusqu'à «un certain seuil de part de marché et d'appliquer un régime plus strict au-dessus de ces seuils.»

39. L'exemption de la sélection qualitative a l'avantage d'éviter l'exclusion de nouveaux entrants qualifiés sur ce marché. Cependant, eu égard aux investissements qui doivent être consentis par un réparateur indépendant, et si l'on excepte les concessionnaires existants dont les contrats ont été résiliés, on ne peut s'attendre à ce que de nombreux réparateurs indépendants remplissent les conditions pour devenir réparateurs officiels. En outre, elle est favorable aux concessionnaires existants dont le contrat a été résilié dans le cadre de la réduction drastique et actuellement en cours du nombre de concessionnaires⁽³³⁾. Ces concessionnaires peuvent poursuivre leur activité comme «réparateurs officiels» de leur marque aussi longtemps qu'ils remplissent les critères qualitatifs fixés par le constructeur automobile concerné. Par ce biais, l'avant-projet de REC renforce largement la position des réparateurs agréés envers les constructeurs automobiles. Entre-temps, le niveau général de la compétence technique sur le marché se voit augmenté, et un réseau dense de réparateurs officiels est maintenu partout en Europe. Un réseau dense de réparateurs officiels disposant de l'expertise technique fournie par le constructeur contribuera à la prestation d'un service de qualité ainsi qu'à la sécurité routière. On peut également anticiper que, à ce titre, l'avant-projet de REC exercera des effets positifs sur l'emploi et les petites et moyennes entreprises.

40. Il convient également de noter que le projet de REC ne couvre pas de clause de localisation pour les réparateurs autorisés [article 5, point h)]. Cela leur permet de mener leur activité là où elle est rentable. Comme dans le cadre du règlement (CE) n° 1475/95, un réparateur officiel doit être autorisé à réparer les véhicules de tous constructeurs, puisque la clause de non-concurrence n'est pas couverte par l'avant-projet de REC [article 5, point d)]. Dans le cadre du projet de REC, la mise en place de réparateurs multimarques serait dès lors possible.

⁽³¹⁾ Néanmoins, puisqu'il n'existe aucune présomption qu'au-dessus d'un seuil de REC un système de distribution soit illégal (voir les lignes directrices verticales, point 62), une évaluation individuelle de tels systèmes, basée sur les lignes directrices sur les restrictions verticales, devrait être effectuée comme dans le cadre de n'importe quel autre règlement, et pourrait mener à la conclusion qu'un type de sélection quantitative moins restrictive serait compatible avec les exigences de l'article 81, paragraphe 3.

⁽³²⁾ Étude Andersen, annexe 7, p. 252.

⁽³³⁾ General Motors a annoncé récemment son intention d'entreprendre une réduction de son réseau de concessionnaires en Allemagne de 50 %; Volkswagen a déjà drastiquement réduit le nombre de ses concessionnaires, et la tendance générale est qu'au cours des 5 années à venir le nombre de concessionnaires diminuera de 15 %-20 % selon l'étude Accenture, p. 117, étude commandée par l'industrie automobile (ACEA) en 2001.

Distribution sélective quantitative ou distribution exclusive

41. Fondé sur l'approche nouvelle et plus souple dans le domaine des règlements d'exemption par catégorie, le projet de REC couvre également la mise en place de systèmes plus restrictifs pour la sélection des réparateurs officiels, principalement une distribution sélective quantitative ou une distribution exclusive jusqu'au seuil normal de part de marché de 30 % (article 3, paragraphe 1). Néanmoins, le projet de REC couvrirait dans la pratique ces systèmes seulement pour certains types de services après-vente où une concurrence significative existe de la part des réparateurs indépendants, et où la part de marché des réparateurs agréés est faible, par exemple pour le remplacement des pneus ou de certaines réparations effectués par les chaînes de réparation rapide (*fast-fit*). En ce qui concerne les activités traditionnelles de service après-vente d'un réparateur officiel, qui offre (presque) la gamme complète des services après-vente la part de marché sera très supérieure à 30 %. Il est donc probable que des constructeurs automobiles, qui ont intérêt à disposer d'un système de réparateurs qui offrent tous les types de services de réparation (principe dit du *one-stop shop*) pour des raisons de confort du consommateur, et afin de tenir compte de ses préférences, utiliseront la sélection qualitative pour la sélection de leurs réparateurs agréés.

3.2.3. Règles destinées aux activités des réparateurs officiels

42. Comme c'est le cas dans le règlement actuel (CE) n° 1475/95, le projet de REC clarifie le principe selon lequel les consommateurs qui ont acheté un véhicule automobile dans un autre État membre peuvent se tourner vers tous les réparateurs officiels pour voir honorer la garantie, assurer l'entretien gratuit et effectuer des travaux ⁽³⁴⁾ de rappel (considérant 18). En conformité avec le règlement (CE) n° 1475/95, le projet de REC clarifie également (considérant 18) qu'un constructeur doit exiger de tous ses réparateurs agréés d'effectuer la réparation et l'entretien normaux. Les considérants clarifient le point selon lequel l'absence de cette obligation équivaudrait à une restriction indirecte des ventes actives ou passives au sens de l'article 4, paragraphe 1, point b) et d) du projet de REC ⁽³⁵⁾.

43. En outre, les réparateurs officiels distribuent normalement les pièces de rechange qui leur sont fournies par le constructeur automobile, et les utilisent largement pour la réparation et l'entretien. Tenant compte du fait qu'environ 80 % de tous les composants utilisés pour l'assemblage d'un véhicule automobile sont produits par des équipementiers (par exemple, Bosch, Magnetti Marelli ou Valeo), et que ces composants sont normalement également disponibles auprès des distributeurs indépendants de pièce de rechange à des prix inférieurs, le projet de REC [comme le règlement existant (CE) n° 1475/95] se doit de créer les conditions permettant aux réparateurs officiels de

s'approvisionner en ces pièces de rechange partout où c'est possible, auprès de l'équipementier directement ou auprès de fournisseurs indépendants de pièces de rechange (article 4, paragraphe 1, points j) et k)], qui produisent et offrent également des pièces de rechange avec la même qualité mais à des prix généralement inférieurs. Dans le cadre du projet de REC, les consommateurs devraient bénéficier d'un réel choix entre les pièces de rechange fournies au réparateur par le constructeur automobile, et celles de qualité équivalente offertes par d'autres fournisseurs.

44. Afin d'améliorer la concurrence sur les pièces de rechange vendues par les réparateurs officiels, le projet de REC définit le terme de pièce de rechange «d'origine» [article 1, point q)]. Selon cette définition, les pièces de rechange d'origine sont les pièces de rechange produites par l'entreprise produisant également les composants pour le véhicule neuf, et qui proviennent de la même chaîne de production. Cette nouvelle définition est nécessaire afin d'éviter la confusion qui existe aujourd'hui parmi les consommateurs. En effet, ces derniers pensent que les pièces de rechange d'origine ne sont que les pièces fournies par le constructeur automobile, souvent à des prix plus élevés, pièces qui seraient de meilleure qualité que celles provenant directement du vrai fabricant de la pièce. Cependant, dans de nombreux cas, les deux pièces sont produites par le même équipementier, sur la même chaîne de production (par exemple, des essuie-glaces fabriqués par Bosch et employés par VW pour la production de la Golf). Il appartient au producteur de pièces détachées de démontrer que les pièces de rechange d'origine sont de la même qualité de celles utilisées pour l'assemblage d'un véhicule neuf.

45. En conformité avec le règlement (CE) n° 1475/95, les réparateurs officiels doivent également obtenir l'accès aux pièces de rechange de la même qualité que les pièces de rechange d'origine utilisées pour l'assemblage d'un véhicule automobile neuf, mais qui ont été produites sur une autre chaîne de production par le producteur des composants utilisés pour la première monte, ou par un autre producteur (par exemple, un essuie-glace produit par Valeo pour la Golf de VW).

46. En ce qui concerne la réparation sous garantie, les opérations de rappel et le service gratuit (qui sont tous offerts gratuitement au client par le constructeur automobile), le constructeur automobile peut demander que ses réparateurs agréés n'utilisent que les pièces de rechange qui leur sont fournies par le constructeur automobile [article 4, paragraphe 1, point j)]. Cette exception est justifiée pour des raisons économiques, et le fait que le constructeur automobile doit rembourser le réparateur agréé si les pièces de rechange sont utilisées, ou au moins les remplacer gratuitement. Cette approche flexible serait impossible si le réparateur agréé recevait la permission d'utiliser des pièces de rechange qui lui seraient fournies par d'autres sources.

⁽³⁴⁾ Un rappel est introduit par un constructeur automobile quand un problème technique est identifié sur un modèle donné. Le constructeur demande alors aux clients de se tourner vers l'un de ses concessionnaires ou réparateur membre du réseau pour l'opération de réparation, gratuite pour le client. Un rappel peut également faire l'objet d'une annonce dans les médias.

⁽³⁵⁾ Il n'est pas nécessaire de mentionner ces droits dans le texte du projet de REC. En outre, ceci créerait l'impression fallacieuse que pour d'autres produits tombant sous le régime du règlement (CE) n° 2790/1999, qui ne mentionne pas explicitement ces droits, ceux-ci n'existeraient pas.

3.3. Règles concernant la fin des contrats de concession et la résolution des conflits

47. Afin d'empêcher un constructeur de résilier un contrat parce qu'un distributeur ou un réparateur s'est engagé dans un comportement pro-concurrentiel qui ne peut pas être directement empêché en vertu du présent avant-projet, chaque notification de résiliation de contrat doit clairement stipuler les raisons cette décision (article 3, paragraphe 5). Par ailleurs, le projet de REC [article 3, paragraphe 6] prévoit, en ligne avec le règlement (CE) n° 1475/95, pour les contrats, une période de préavis ordinaire de deux ans, ramenée à un an dans le cas d'une réorganisation du réseau, ou si une compensation est payée au concessionnaire ou réparateur. Dans le cadre de la consultation des États membres et des tiers, la Commission examinera également si un distributeur qui remplit les critères qualitatifs établis par le fournisseur devrait être autorisé à acquérir une concession d'un autre distributeur au sein du réseau du fournisseur.

48. En cas de résiliation d'un contrat, mais également en ce qui concerne les conflits sur le respect de leurs obligations contractuelles, les parties doivent s'accorder dans le cadre du contrat de distribution, sur le fait que ces conflits puissent être renvoyés à un tiers arbitre ou à un expert indépendant [article 3, paragraphe 6]. Cette disposition est fondée sur la disposition équivalente du règlement (CE) n° 1475/95, qui s'est appliquée à un nombre limité de conflits, par exemple sur les objectifs de ventes. Cette disposition ayant prouvé son utilité, l'avant-projet de REC élargit son champ d'application à tous les conflits portant sur les obligations contractuelles.

4. RÉPARATEURS INDÉPENDANTS

49. Les réparateurs indépendants (par exemple les garages indépendants, les chaînes de réparation rapide *fast fits*, les centres-autos comme Midas, les carrossiers) représentent en moyenne environ 50 % de toutes les réparations dans l'Union européenne. Afin de pouvoir concurrencer les réparateurs autorisés «officiels», ils doivent avoir accès aux informations sur la réparation technique, à la formation, à l'équipement de diagnostic et à l'outillage (article 4, paragraphe 2). Sans cet accès, ils ne pourraient par exemple pas effectuer l'entretien normal des 10 000 km d'une Smart, puisqu'un certain type de logiciel est exigé pour cette opération, logiciel qui est fourni en ligne ou sur CD-ROM par Mercedes. À cet effet, le projet de REC renforce l'obligation déjà existante à la charge des constructeurs automobiles de mettre à la disposition des réparateurs indépendants toutes les informations techniques également mises à la disposition des réparateurs officiels. Cet accès devrait être donné sans délai, sur une base non discriminatoire (entre concessionnaires et réparateurs indépendants), prenant en considération le principe de proportionnalité et d'accessibilité financière. Dans le passé, sous le règlement (CE) n° 1475/95 qui contenait déjà un certain droit d'accès sur ce point, les conditions d'accès ont souvent été rendues exorbitantes parce que les constructeurs automobiles étaient uniquement disposés à vendre des enveloppes globales d'informations de réparation (*packages*) à des coûts très élevés, que les réparateurs indépendants multimarques ne pouvaient pas financièrement se permettre. Néanmoins, si les réparateurs officiels doivent payer pour lesdites informations, le principe de non-discrimination signifie que les réparateurs indépendants devront payer des honoraires correspondants.

50. Le droit d'accès prévu par le projet de REC, qui maintenant couvre clairement également les logiciels appropriés et codes d'accès, l'outillage, y compris les outils de diagnostic, l'équipement et la formation, est nécessaire afin de mettre les réparateurs indépendants en mesure de réparer les véhicules automobiles modernes (lorsqu'ils sont plus âgés, leurs propriétaires se tournent de plus en plus vers les réparateurs indépendants), d'offrir un service de qualité et de contribuer au fonctionnement sûr et fiable de tous les véhicules automobiles. Faute d'un tel accès, les compétences techniques de ces opérateurs, qui réalisent environ 50 % de toutes les opérations de service-après-vente, auraient tendance à se dégrader, particulièrement en ce qui concerne les véhicules automobiles modernes de plus en plus équipés de matériel électronique. À ce titre, les études montrent que les réparateurs indépendants offrent des services après-vente de la même qualité que les concessionnaires, et que la satisfaction du consommateur vis-à-vis des services fournis par les deux groupes est de même niveau⁽³⁶⁾. Seules deux limites peuvent être posées à cet accès: l'accès aux informations techniques ne peut pas être exigé dans la mesure où il permettrait de contourner ou de désarmer les dispositifs antivols à bord (considérant 25); en outre, le logiciel qui permet ce que l'on appelle un «rééquilibrage» (*recalibration*) des ordinateurs sur un véhicule (pour modifier, par exemple, le programme-moteur afin d'en obtenir davantage de puissance en chevaux) ne peut également être fourni.

51. Le groupe d'opérateurs qui peuvent demander l'accès est également élargi (considérant 25 et article 4, paragraphe 2): l'accès aux éléments ci-dessus doit non seulement être donné aux réparateurs indépendants, mais également aux fabricants d'équipement et d'outils de réparation, aux éditeurs d'informations techniques, aux clubs automobiles, aux opérateurs d'assistance sur route et aux opérateurs offrant des services d'inspection, de test et de formation des réparateurs.

52. Les réparateurs indépendants ont besoin d'un accès aux pièces de rechange. À titre d'exemple, un atelier de carrosserie doit pouvoir acheter des pièces de carrosserie ou des phares chez un concessionnaire ou un réparateur officiel, puisque ces pièces ne sont généralement pas disponibles chez les distributeurs indépendants de pièces de rechange. Le projet de REC indique explicitement que les réparateurs officiels ont le droit de vendre les pièces de rechange aux réparateurs indépendants qui en ont besoin pour la réparation et l'entretien des véhicules automobiles [article 4, paragraphe 1, point b), alinéa 4]. Cette approche est identique à celle du règlement (CE) n° 1475/95 et devrait être maintenue.

5. DURÉE DU REC ET PÉRIODE DE TRANSITION

53. Le nouveau REC devrait entrer en vigueur le 1^{er} octobre 2002. Il semble approprié de limiter sa durée à celle du règlement (CE) n° 2790/1999, qui expire le 31 mai 2010 (pour une durée totale de sept ans et huit mois). Ceci permettra à la Commission d'entreprendre une révision globale de la situation en 2010, pour toutes les industries. Cette durée est similaire à celle du règlement (CE) n° 1475/95 (d'une durée de sept ans).

⁽³⁶⁾ Étude Autopolis, p. 13-14, section 3.6 en référence à une déclaration de CECRA dans une réponse au questionnaire de la Commission européenne en août 2000; pour de plus amples renseignements et les références, voir le rapport d'évaluation de la Commission sur le règlement (CE) n° 1475/95, point 396.

54. Afin de permettre aux opérateurs sur le marché de s'adapter à la nouvelle situation, la nouvelle exemption par catégorie devrait prévoir une période de transition, comme c'est l'usage. Dans le cadre du règlement (CE) n° 1475/95, la période de transition était d'un an, tandis que la période de transition dans le cadre du règlement (CE) n° 2790/1999 était d'un an et sept mois.
55. Cependant, différents éléments doivent être pris en considération:
- le nouveau régime représente un écart considérable par rapport aux principes du règlement (CE) n° 1475/95, même si certains des éléments du règlement actuel sont maintenus et renforcés,
 - le rapport d'évaluation établit clairement que le règlement (CE) n° 1475/95 n'a pas atteint tous ses objectifs; les modifications sont donc indispensables et demandées par les consommateurs,
 - tous les acteurs savent qu'après le 1^{er} octobre 2002 de nouvelles règles seront d'application; certains constructeurs ont déjà donné préavis à tous leurs concessionnaires afin d'adapter les contrats au nouveau régime à partir du 1^{er} octobre,
 - le projet de REC est favorable aux distributeurs et aux réparateurs agréés, puisqu'ils obtiennent de nouvelles opportunités concurrentielles, qui n'existent pas dans le cadre du règlement actuel.
56. Une période de transition générale d'un an, c'est-à-dire jusqu'au 30 septembre 2003, est donc proposée.

6. IMPACT DU NOUVEAU REC SUR TOUS LES ACTEURS

57. L'approche choisie vise à lever les problèmes de concurrence identifiés dans le rapport d'évaluation en introduisant un système plus souple, qui donne à tous les opérateurs davantage de flexibilité et de marge d'action pour leurs activités. La possibilité pour les constructeurs de sélectionner leurs distributeurs et réparateurs sur la base de critères qualitatifs est préservée, sans les forcer à ouvrir les systèmes de distribution à de nouveaux opérateurs tels que les supermarchés ou les distributeurs Internet, s'ils ne le considèrent pas comme approprié. En outre, pour les fournisseurs indépendants de service après-vente, l'approche consiste à augmenter leur niveau de compétence et à leur permettre d'offrir aux consommateurs des services après-vente de qualité.

7. CONCLUSION

58. La procédure à suivre pour la préparation des règlements d'exemption par catégorie est exposée aux articles 5 et 6 du règlement n° 19/65/CEE du Conseil. Conformément à ces dispositions, quand la Commission se propose d'adopter un règlement, elle doit publier le projet et inviter les parties concernées à formuler des commentaires dans un délai précis, qui ne peut être inférieur à un mois. En outre, la Commission doit consulter le comité consultatif des États membres en matière d'ententes de positions dominantes, et ce à deux reprises: d'abord avant la publication du projet de règlement, et ensuite avant son adoption. Dans ce contexte, la Commission souhaite particulièrement prendre connaissance des commentaires indiquant tout impact potentiellement négatif que le règlement pourrait avoir sur la sécurité routière et l'environnement.

ANNEXE 1

JUSTIFICATIONS POUR UN NOUVEAU RÈGLEMENT D'EXEMPTION PAR CATÉGORIE (REC) SUR LA DISTRIBUTION AUTOMOBILE**1. Résultat négatif de l'évaluation par la Commission du REC existant, le règlement CE n° 1475/95, dans son rapport d'évaluation du 15 novembre 2000**

1. Le renouvellement de l'actuel règlement d'exemption par catégorie (REC) pour les véhicules automobiles (CE) n° 1475/95 n'est pas une option réaliste. Le règlement n° 1475/95 était déjà fondé sur un règlement précédent, (CEE) n° 123/85. Le rapport d'évaluation adopté par la Commission le 15 novembre 2000 a conclu que le règlement (CE) n° 1475/95 n'a pas atteint un certain nombre de ses objectifs principaux. L'évaluation a notamment dégagé les conclusions suivantes en ce qui concerne la distribution des voitures:

- a) le règlement (CE) n° 1475/95 a un certain effet dit «de corset», car tous les véhicules automobiles neufs sont distribués de la même manière, à savoir par le biais de systèmes qui cumulent la distribution exclusive et sélective;
- b) le commerce parallèle entre les États membres ne joue pas son rôle et demeure encore marginal; les différentiels des prix en Europe sont encore élevés, ainsi que mis en lumière par les rapports bi-annuels de la Commission sur les prix des voitures. Le commerce parallèle n'est pas suffisamment important pour avoir un impact sur les politiques des prix des constructeurs; une étude demandée par la direction générale COMP sur les causes des différentiels de prix montre que ceux-ci ne sont pas seulement dus aux différences de législation fiscale entre États membres ⁽¹⁾, mais également aux stratégies de prix adoptées par les constructeurs; en outre, les intermédiaires ne peuvent pas jouer leur rôle de manière efficace en ce qui concerne l'achat de véhicules automobiles neufs dans d'autres États membres;
- c) l'utilisation de nouvelles méthodes de commercialisation, notamment via l'Internet et la vente des véhicules neufs via des concessionnaires multimarque sont toutes deux difficiles dans le cadre du règlement (CE) n° 1475/95;
- d) il n'existe pas de lien naturel entre la vente des véhicules automobiles neufs et les services après-vente. Ce lien faisait partie des hypothèses du règlement (CE) n° 1475/95, qui oblige par conséquent les constructeurs à agréer seulement des concessionnaires offrant également un service après-vente; en outre, tel que souligné dans le rapport d'évaluation, les spécialistes requis pour la réparation des véhicules automobiles ne doivent pas nécessairement vendre ces véhicules; cette conclusion du rapport a été confirmée par une étude commandée par la direction générale COMP ⁽²⁾;
- e) l'accès à l'information technique pour les réparateurs indépendants n'est pas assuré de manière satisfaisante;
- f) les équipementiers n'ont pas suffisamment accès aux concessionnaires, et ceux-ci n'utilisent pas suffisamment les pièces de rechange directement fournies par ces équipementiers; au contraire, la plupart des pièces de rechange utilisées par les concessionnaires proviennent du constructeur automobile bien qu'environ 80 % de ces pièces ne soient pas fabriquées par ce dernier; ces pièces pourraient, dans une certaine mesure, être obtenues à des prix inférieurs directement auprès des équipementiers;
- g) l'indépendance des concessionnaires n'a pas été renforcée de manière significative par le règlement (CE) n° 1475/95. Bien que le règlement ait prévu un plus grand recours à des objectifs de ventes négociés plutôt qu'imposés, ainsi que le droit de vendre — bien que sous des conditions strictes — des véhicules de constructeurs différents, et des périodes plus longues de préavis [deux ans dans la plupart des cas au lieu d'un an dans le règlement précédent (CEE) n° 123/85], les concessionnaires restent encore très dépendants des constructeurs.

2. Le règlement (CE) n° 1475/95 n'est pas respecté par l'industrie automobile et les consommateurs ne sont pas satisfaits de sa mise en œuvre

2. Bien que le règlement (CE) n° 1475/95 soit très généreux pour l'industrie automobile, les constructeurs automobiles n'ont souvent pas respecté ses dispositions, ce qui a amené la Commission à adopter quatre décisions infligeant des amendes. Le 28 janvier 1998, une amende de 102 millions d'euros (réduits par le Tribunal de première instance à 90 millions d'euros) a été infligée à Volkswagen pour entraves au commerce parallèle depuis l'Italie. Le 20 septembre 2000, la Commission a infligé une amende de 43 millions d'euros à Opel Nederland, pour avoir restreint le commerce parallèle depuis les Pays-Bas. Le 30 mai 2001, une amende a été infligée pour la deuxième fois à Volkswagen pour fixation des prix en Allemagne, concernant la VW Passat (30,96 millions d'euros) et le 10 octobre 2001, une amende de 71,825 millions d'euros a été infligée à DaimlerChrysler pour avoir empêché le commerce parallèle en Allemagne, restreint les ventes aux sociétés de *leasing* et fixé des prix en Belgique ⁽³⁾.

3. Le nombre élevé de plaintes de consommateurs reçues par la Commission ces dernières années montre que ceux-ci considèrent également le règlement (CE) n° 1475/95 comme peu satisfaisant.

⁽¹⁾ «Car Price Differentials in the European Union, an economic analysis» par les professeurs Verboven et Degryse.

⁽²⁾ «The sales-service link» par Autopolis.

⁽³⁾ Le détail de ces affaires peut être consulté sur le site Internet de la DG «Concurrence».

3. Positions et rapports des autorités nationales de concurrence

4. La plupart des États membres qui ont exprimé leur point de vue ont indiqué que les règles fixées par le règlement (CE) n° 1475/95 devaient être révisées, même si les points de vue diffèrent sur l'ampleur de cette révision. Les autorités de concurrence du Royaume-Uni et du Danemark ont également évalué la mise en œuvre du règlement CE n° 1475/95. Elles sont arrivées aux conclusions suivantes.

— Dans son «Rapport sur la vente de véhicules neufs au Royaume-Uni» d'avril 2000, la commission de la concurrence britannique critique les effets du système sélectif et exclusif de distribution autorisé par le règlement (CE) n° 1475/95 sur le prix des voitures neuves, sur l'innovation et sur le choix du consommateur. La commission de la concurrence estime que des changements substantiels sont nécessaires afin de corriger ces effets négatifs. Elle recommande notamment que les constructeurs ne puissent être autorisés à octroyer des territoires exclusifs, ni à refuser de fournir des voitures neuves à n'importe quel détaillant. Elle recommande également que les constructeurs automobiles ne puissent pas être autorisés à exiger que leurs distributeurs vendent la totalité des modèles d'une gamme, et que le lien entre la vente et l'après-vente soit aboli. En conséquence, elle recommande que le règlement (CE) n° 1475/95 ne soit pas renouvelé.

— au printemps 2001, l'autorité de concurrence danoise a élaboré un rapport sur les «Accords et les prix dans le secteur de l'automobile». Le rapport conclut qu'au Danemark la concurrence intramarque, c'est-à-dire entre les membres du même réseau, est absente sur les marchés des voitures neuves et des pièces de rechange. L'autorité de concurrence danoise identifie le règlement (CE) n° 1475/95 comme la raison principale du manque de concurrence, spécialement sur le marché du service après-vente. L'autorité de concurrence danoise recommande par conséquent qu'un éventuel futur système de distribution des voitures neuves ne soit pas fondé sur des critères quantitatifs et exclusifs, mais seulement sur des critères qualitatifs.

4. Le règlement général pour les restrictions verticales, le règlement (CE) n° 2790/1999 de la Commission, ne remédie pas aux problèmes identifiés dans le cadre de la distribution automobile

5. Le règlement (CE) n° 2790/1999, adopté le 22 décembre 1999, instaure une exemption par catégorie qui s'applique à tous les accords de distribution dans tous les secteurs économiques qui ne sont pas soumis à l'application de règles spécifiques, comme c'est le cas pour les véhicules automobiles [article 2 paragraphe 5 du règlement (CE) n° 2790/1999]. Le règlement (CE) n° 2790/1999 institue une nouvelle approche pour les restrictions verticales et devrait donc constituer le point de départ pour la détermination du nouveau règlement sur la distribution automobile. Néanmoins, l'application telle quelle du nouveau cadre juridique sur les restrictions verticales à la distribution automobile ne modifierait pas substantiellement la situation actuelle. Cette inadéquation est due, d'une part, aux problèmes de concurrence que provoque la similarité des systèmes de distribution et, d'autre part, au fait que des dispositions spécifiques sont nécessaires pour résoudre les problèmes identifiés par la Commission dans son rapport d'évaluation.

6. La Commission peut exclure le bénéfice du règlement (CE) n° 2790/99, si l'accès au marché ou la concurrence qui y règne sont sensiblement restreints par l'effet cumulatif de réseaux parallèles d'accords verticaux similaires, si ceux-ci couvrent plus de 50 % d'un marché en cause et sont mis en œuvre par des fournisseurs ou des acheteurs concurrents⁽¹⁾. Les lignes directrices sur les restrictions verticales mettent en évidence que des problèmes anticoncurrentiels substantiels peuvent apparaître si le ratio de couverture du marché par des systèmes de distribution sélective dépasse 50 %, si la part de marché agrégée des cinq principaux fournisseurs (CR5) dépasse 50 % et si les fournisseurs appliquent des critères de sélection quantitatifs limitant directement le nombre de distributeurs agréés. Ces réseaux de systèmes de distribution sélective peuvent provoquer un manque significatif de concurrence intramarques et la forclusion à l'encontre de distributeurs plus efficaces, limitant ainsi la distribution au détriment des consommateurs finals, et augmentant le risque de collusion entre les principaux fournisseurs.

7. Toutes les marques de voitures neuves dans chaque État membre sont actuellement vendues par des réseaux similaires de concessionnaires agréés combinant l'exclusivité et la sélectivité (qualitative et quantitative) avec d'autres restrictions verticales. Par conséquent, l'effet cumulatif qui en résulte couvre bien plus de 50 % du marché en cause (en fait presque 100 %) et la part de marché agrégée des cinq fournisseurs principaux (CR5) dépasse également 50 %. Ces seuils sont dépassés dans la Communauté européenne dans son ensemble et dans chaque État membre.

8. Un autre problème concernant les marchés de la vente et de l'après-vente est que le règlement (CE) n° 2790/1999 couvre les restrictions verticales jusqu'à une part de marché de 30 %. En appliquant les définitions de marché raisonnablement possibles, il est probable que les réseaux de distribution de certains constructeurs dépassent le seuil de 30 %, tout comme pour les marchés de l'après-vente et de la réparation, qui sont susceptibles d'être des marchés spécifiques pour chaque marque où les constructeurs auraient des parts de marché élevées, car pendant la durée de la garantie les voitures sont presque exclusivement entretenues par les concessionnaires agréés. Le règlement (CE) n° 2790/1999 ne couvrirait donc pas une proportion importante des ventes et de réseaux de réparation dans la Communauté européenne.

⁽¹⁾ Communication de la Commission, lignes directrices sur les restrictions verticales (JO C 291 du 13.10.2000, p. 1) point 119 (7).

9. Pour ce qui est de la concurrence intermarque à l'intérieur d'un même point de vente (multimarquisme), l'application du règlement (CE) n° 2790/1999 au secteur de l'automobile représenterait un pas en arrière par rapport au règlement (CE) n° 1475/95, puisqu'une obligation de non-concurrence, c'est-à-dire l'obligation de ne pas vendre plus de 20 % des véhicules d'un autre constructeur, est admissible pour une période de cinq ans renouvelable. Si le concessionnaire utilise les locaux détenus ou loués par le constructeur, l'obligation de non-concurrence n'est pas limitée dans le temps. Sous le règlement (CE) n° 1475/95, le multimarquisme total est admis, à condition qu'il soit pratiqué par des entités juridiques distinctes avec une gestion et des locaux de ventes séparés.
10. Le règlement (CE) n° 2790/1999 ne contient pas la disposition connue sous le nom de «clause de disponibilité», qui permet à des concessionnaires de commander une voiture pour la vente à un consommateur étranger qui souhaite acheter dans un autre État membre une voiture aux spécifications identiques à celles du même modèle vendu dans son propre pays (par exemple comme beaucoup de consommateur britanniques le font quand ils commandent une voiture avec conduite à droite sur le continent). Cette clause est pourtant un élément important en vue de la réalisation d'un marché unique pour la distribution automobile.
11. En outre, les règles prévues par le règlement (CE) n° 2790/1999 afin de protéger la concurrence sur le marché de l'après-vente ne semblent pas appropriées. Il convient de souligner que, tandis que 40 % du coût total de détention d'une voiture est imputable à l'achat, 40 % se rapporte à l'entretien d'après-vente effectué par les réparateurs officiels et indépendants (le reste représentant le coût de financement et d'assurance). Les deux activités sont donc d'une importance équivalente pour les consommateurs. Actuellement, le problème de l'accès aux informations techniques et des incidences anticoncurrentielles éventuelles de l'exercice de droits de propriété intellectuelle semble être plus sérieux dans ce secteur, particulièrement en raison de la complexité technique et du degré élevé de diversité des systèmes électroniques incorporés aux véhicules automobiles. Le règlement (CE) n° 2790/1999 ne prévoit pas que les équipementiers puissent vendre leurs pièces de rechange aux concessionnaires; une telle faculté permettrait d'offrir aux consommateurs un choix entre les différentes pièces de rechange.
12. Dans ces conditions, suivant l'approche indiquée dans les lignes directrices sur les restrictions verticales ⁽¹⁾, des règles plus strictes doivent être mises en place. Le projet de règlement incorpore la plupart du contenu du règlement (CE) n° 2790/1999, tout en prévoyant ces règles plus strictes.

⁽¹⁾ Voir par exemple le point 73 et le point 81 des lignes directrices de la Commission sur les restrictions verticales.

Communication — Notification de titres de médecin spécialiste

(2002/C 67/03)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

La directive 93/16/CEE du Conseil visant à faciliter la libre circulation des médecins et la reconnaissance mutuelle de leurs diplômes, certificats et autres titres, modifiée récemment par la directive 2001/19/CE, et notamment son article 42 bis, dispose que les États membres notifient à la Commission les dispositions législatives, réglementaires et administratives qu'ils adoptent en matière de délivrance de diplômes, certificats et autres titres dans le domaine couvert par cette directive. La Commission procède à une communication appropriée au *Journal officiel des Communautés européennes*, en indiquant les dénominations adoptées par les États membres pour les diplômes, certificats et autres titres de formation et, le cas échéant, pour le titre professionnel correspondant.

L'Italie a notifié la dénomination de chirurgie thoracique à modifier pour cet État membre dans la liste des titres de médecin spécialiste propres à deux ou plusieurs États membres.

La Suède a notifié la dénomination de médecine nucléaire à modifier pour cet État membre dans la liste des titres de médecin spécialiste propres à deux ou plusieurs États membres.

L'annexe C de la directive 93/16/CEE, modifiée par la directive 2001/19/CE, est modifiée comme suit:

a) à la rubrique «chirurgie thoracique», la dénomination relative à l'Italie est la suivante:

«Chirurgia toracica; Cardiochirurgia»;

b) à la rubrique «médecine nucléaire», la dénomination relative à la Suède est la suivante:

«Nukleärmedicin».