



## Adoption du nouveau règlement d'exemption des restrictions verticales : les règles changent ce 1<sup>er</sup> juin !



Le nouveau règlement d'exemption et les lignes directrices applicables aux relations verticales - et donc, notamment, aux accords de distribution - entrent en vigueur aujourd'hui, 1<sup>er</sup> juin 2022.

Ces textes prévoient un certain nombre de modifications significatives, dont les plus notables sont les suivantes :

### 1. Renforcement de la protection des réseaux exclusifs et sélectifs

Peut désormais être exempté le système de distribution exclusive dans lequel le fournisseur alloue un territoire exclusif ou une clientèle exclusive à un groupe de cinq distributeurs maximum se partageant ce territoire ou cette clientèle (art. 4 (d) i) du règlement). Auparavant, seul un distributeur exclusif pouvait être désigné pour un territoire ou une clientèle donné.

Par ailleurs, l'interdiction des ventes actives vers un territoire ou une clientèle exclusifs peut désormais être imposée non seulement au premier acheteur, mais également à ses clients directs (art. 4 (d) i) du règlement) ce, afin d'éviter les pratiques de contournement des clauses d'exclusivité via ces derniers. Le même principe s'applique pour les reventes hors réseau en matière de distribution sélective (art. 4 (c) i) (2)).

Enfin, la définition des ventes actives a été élargie pour inclure notamment le ciblage actif des clients sur Internet. Sont désormais considérées comme des ventes actives « *l'exploitation d'un site internet dont le domaine de premier niveau correspond à des territoires spécifiques, ou le fait de proposer sur un site internet des langues communément utilisées sur des territoires spécifiques, lorsque ces langues sont différentes de celles communément utilisées sur le territoire sur lequel l'acheteur est établi* » (art. 1 (l) du règlement).

## **2. Prise en compte des différences entre ventes en ligne et ventes physiques**

La Commission accepte de prendre davantage en compte les différences existant entre ventes en ligne et ventes physiques en supprimant :

- i. l'interdiction du prix dual, *i.e.* la pratique consistant à appliquer un prix de gros différent selon que l'acheteur revend les produits en ligne ou dans un point de vente physique. Désormais cette pratique pourra être exemptée si la différence de prix est liée à des différences dans les investissements et les coûts supportés par l'acheteur selon le canal de vente auquel il recourt (section 6.1.2.1, § 209 des nouvelles lignes directrices verticales) ;
- ii. le principe de l'équivalence des conditions : les critères imposés par le fournisseur à ses distributeurs concernant les ventes en ligne n'auront plus à être équivalents à ceux exigés pour les ventes physiques, sous réserve qu'ils n'aient pas indirectement pour objet d'empêcher les ventes en ligne (section 6.1.2.1, § 208 des nouvelles lignes directrices verticales).

## **3. Assouplissement quant à la reconduction des obligations de non-concurrence**

Les obligations de non-concurrence contractuelles tacitement reconduites au-delà de 5 ans peuvent désormais être exemptées sous réserve que l'acheteur puisse changer de fournisseur de manière effective à l'issue des 5 ans avec un préavis et à coût raisonnables (art. 5(1)(a) du règlement et section 6.2.1, §248 des nouvelles lignes directrices).

## **4. Précisions sur le contrat d'agence**

Les conditions devant être réunies pour que le contrat d'agence ne relève pas de l'interdiction des ententes demeurent globalement inchangées. Les lignes directrices précisent les conditions dans lesquelles les distributeurs indépendants ayant également la casquette d'agent pourront bénéficier de l'exception d'agence (section 3.2.1, § 36 des nouvelles lignes directrices verticales).

De plus, les lignes directrices précisent que les agents qui agissent pour un grand nombre de mandants sont moins susceptibles de satisfaire aux critères de l'agence véritable (section 3.2.1, § 30 des nouvelles lignes directrices verticales). Cela peut notamment être le cas des plateformes en ligne (section 3.2.3, § 46 des nouvelles lignes directrices verticales).

## **5. Encadrement des échanges d'information dans les hypothèses de double distribution et exclusion des plateformes hybrides**

La double distribution est la situation dans laquelle le fournisseur vend les produits, d'une part, à des distributeurs qui les revendent aux clients finals et, d'autre part, directement aux clients finals (ventes par internet, vente à des grands comptes, etc.), de sorte que fournisseur et distributeur sont concurrents.

Dans cette hypothèse, l'exemption n'est pas applicable aux échanges d'informations entre le fournisseur et le distributeur qui « *soit ne sont pas directement liés à la mise en œuvre de l'accord vertical soit ne sont pas nécessaires pour améliorer la production ou la distribution des biens ou services contractuels ou qui ne remplissent aucune de ces deux conditions* » (art. 2 (5) du règlement).

De plus, le règlement d'exemption ne bénéficie pas aux plateformes dites hybrides, c'est-à-dire « *lorsque le prestataire des services d'intermédiation en ligne est une entreprise concurrente sur le marché en cause pour la vente des biens ou services objet de l'intermédiation* » (art. 2(6) du règlement).

## **6. Interdiction des obligations de parité étendues imposées par les plateformes d'intermédiation en ligne**

Sont exclues du bénéfice de l'exemption les obligations pour les acheteurs de services d'intermédiation en ligne de ne pas offrir, vendre ou revendre des biens ou des services aux utilisateurs finals à des conditions plus favorables via des services d'intermédiation en ligne concurrent (article 5.1 (d) du règlement).

## 7. Maintien de l'interdiction de principe du prix de revente imposé, avec des aménagements très limités

La pratique des prix de revente imposés reste globalement prohibée (section 6.1.1, §§185 à 201 des nouvelles lignes directrices).

Les nouvelles lignes directrices précisent toutefois que, dans le cadre des contrats d'exécution, dont l'objet est qu'un fournisseur conclue un accord vertical avec un acheteur dans le but d'exécuter un accord de fourniture conclu précédemment entre le fournisseur et un client spécifique, les prix de vente fixés ne seront pas traités comme des prix de revente imposés (i) s'ils sont convenus à l'avance entre le fournisseur et le client et (ii) si l'exécutant est choisi par le fournisseur.

Les lignes directrices prévoient par ailleurs que les parties pourront, dans certaines hypothèses, démontrer que les prix de revente imposés entraînent des gains d'efficacité justifiant une exemption sur la base de l'article 101(3) du TFUE, par exemple, lors du lancement par le fournisseur d'un nouveau produit, pendant la période d'introduction. Mais, en pratique, la charge de la preuve risque d'être lourde pour les parties qui chercheront à effectuer une telle démonstration.

**Pour les accords qui entrent en vigueur après le 31 mai 2022, il faut se plier à ces nouvelles règles. Pour ceux déjà en vigueur à cette date, sous réserve qu'ils soient conformes aux anciennes règles, les entreprises ont jusqu'au 31 mai 2023 pour les rendre conformes.**

### Auteurs

---



**Sophie Pasquesoone**

Avocat Associée

spasquesoone@racine.eu



**Marie Tartuffo**

Avocate

mtartuffo@racine.eu