

La réglementation communautaire des accords de distribution exclusive

L'article 85 § 1, du Traité de Rome énonce notamment le principe de l'interdiction des accords entre entreprises (et pratiques concertées), susceptibles d'affecter le commerce entre états membres, et qui ont pour objet ou pour effet de restreindre le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché Commun.

Ainsi, les accords d'exclusivité, qui comportent toujours certaines restrictions à la concurrence, sont directement susceptibles de tomber sous le coup de cette prohibition, par leurs effets économiques résultant des clauses organisant et protégeant l'exclusivité.

Cependant, l'article 85, § 3, du Traité de Rome permet une certaine modulation en exemptant de l'article 85, § 1, les accords qui génèrent des avantages économiques (amélioration de la production, amélioration de la distribution des produits, promotion du progrès technique ou économique), dont les consommateurs reçoivent une part équitable du profit, et qui n'imposent pas de restrictions anormales ou visant à éliminer la concurrence.

Un accord peut bénéficier d'une telle dérogation, soit par une décision d'exemption individuelle, après notification, soit parce qu'il se rattache à une catégorie d'accords couverts par un règlement d'exemption de la commission.

Ainsi, devant le très grand nombre des demandes d'exemption individuelle concernant les accords d'exclusivité, dont l'examen cas par cas devenait très difficile, la commission, suivant autorisation du Conseil, avait

arrêté le règlement d'exemption par catégories 67/67 (du 22 mars 1967) relatif aux contrats de distribution exclusive, aux contrats d'achat exclusif, et aux contrats de distribution et d'achat exclusifs.

Ce règlement, dont la durée de validité avait été prorogée jusqu'au 31 décembre 1982, a maintenant été remplacé, au 1^{er} juillet 1983, par deux nouveaux règlements concernant :

- l'un (règlement 1983/83) les accords de distribution exclusive,
- l'autre (règlement 1984/83) les accords d'achat exclusif.

Nous nous attacherons dans cet article à l'étude du règlement 1983/83, bien qu'il reprenne, pour l'essentiel, les dispositions du règlement précédent 67/67, ce qui permettra de faire le point de la réglementation communautaire relative aux accords de distribution exclusive.

La commission a considéré justement que les accords de distribution exclusive entraînent en général une amélioration de la distribution. Ils permettent aux fabricants la simplification et la rationalisation de la vente de leurs produits, facilitent la pénétration des marchés et stimulent également la concurrence.

Les consommateurs bénéficient directement de l'amélioration de la distribution, notamment en ayant plus aisément accès aux produits, particulièrement ceux fabriqués dans d'autres pays.

Le règlement 83/83 a donc pour objet essentiel de déterminer les conditions que doivent remplir les accords de distribution exclusive pour bénéficier de l'exemption et notamment de prévoir les restric-

tions à la concurrence qui peuvent valablement y figurer (il reprend en cela largement les dispositions antérieures du règlement 67/67).

L'article 1 prévoit que sont exemptés les accords : «auxquels ne participent que deux entreprises,» «et dans lesquels une partie s'engage vis-à-vis de l'autre à ne livrer certains produits qu'à celle-ci dans le but de la revendre dans l'ensemble ou dans une partie définie du territoire du Marché commun.»

Le règlement précise et limite par ailleurs les deux termes de cet article, concernant les parties à l'accord (a) et les obligations contractuelles (b).

a) Il s'agit donc d'accords entre deux entreprises, mais pas n'importe quelles entreprises. La commission a en effet estimé qu'il n'était pas possible d'affirmer a priori que la distribution des produits se trouve améliorée lorsqu'un fabricant confie la distribution exclusive de ses produits à un fabricant concurrent. Les accords "horizontaux" nécessiteront donc un examen cas par cas et ne pourront bénéficier de l'exemption par catégorie.

Ainsi, selon l'article 3 du règlement 83/83, l'exemption pourra jouer quand l'accord de distribution exclusive est passé entre des fabricants de produits identiques ou considérés comme similaires par l'utilisateur en raison de leurs propriétés, de leur prix, de leur usage.

Il est à noter qu'à la différence du règlement 67/67, cette disposition concerne non seulement les accords réciproques mais aussi les accords non réciproques.

Dans ce dernier cas toutefois, l'exemption pourra être accordée si une des parties au moins à l'accord non réciproque réalise un chiffre d'affaires annuel total n'excédant pas cent millions d'écus.

Les modalités de détermination de ce chiffre d'affaires annuel sont précisées dans l'article 5, qui en admet par ailleurs une augmentation de 10 %, sur deux exercices consécutifs. Ces restrictions écartant le bénéfice de l'exemption en raison de la nature et de la situation des parties à l'accord s'appliquent également quand les produits concernés sont fabriqués par une entreprise "liée" juridiquement ou financièrement à l'une des parties (filiale, société mère, société sœur dépendant de la même société mère, filiale commune aux deux parties).

b) Le règlement précise dans son article 2 les différentes obligations qui peuvent être mises contractuellement à la charge des parties. Il détermine notamment les restrictions à la concurrence qui peuvent figurer dans un accord de distribution exclusive. D'une manière générale, il s'agira, outre l'engagement fondamental de livraison exclusive, des obligations qui « conduisent une répartition des tâches entre les parties et obligent les concessionnaires exclusifs à concentrer leurs activités commerciales sur les produits visés au contrat et sur le territoire concédé. »

Le fournisseur, en dehors de l'obligation définie dans l'article 1 (livraison exclusive) ne peut se voir opposer aucune autre restriction de concurrence que l'obligation de ne pas livrer aux utilisateurs, dans le territoire concédé (article 2.1).

L'article 2.2. énonce limitativement les obligations restreignant la concurrence qui peuvent être mises à la charge du concessionnaire :

● Obligation de non-concurrence : le concessionnaire ne pourra

cursale ni dépôt pour leur distribution, au dehors du territoire concédé.

Il est par ailleurs possible d'imposer également au concessionnaire les obligations suivantes :

- Obligation d'acheter des assortiments complets de produits.

- Obligation d'acheter des quantités minimales.

- Obligation de vendre les produits sous les marques et les présentations prescrites par le fournisseur.

- Obligations diverses relatives à la promotion des ventes : faire de la publicité, assurer l'entretien d'un stock, d'un réseau de vente, assurer la garantie et le service aux clients, employer un personnel ayant une formation spécialisée ou technique.

Le territoire exclusif concédé pourra consister en une partie définie du territoire du Marché commun ou même dans l'ensemble du territoire du Marché commun. (Le règlement 67/67 antérieur ne prévoyait pas la possibilité d'étendre le territoire exclusif à l'ensemble du Marché commun).

toire concédé les produits qu'au distributeur exclusif et qu'il n'existe pas d'autres sources alternatives d'approvisionnement en dehors du territoire.

Ou encore, lorsque les parties (ou l'une d'elles), restreignent la possibilité pour les intermédiaires ou utilisateurs d'acheter les produits visés au contrat auprès d'autres vendeurs (dans le Marché commun ou à l'étranger).

Par ailleurs, la commission pourra décider de retirer le bénéfice de l'exemption à certains accords de distribution exclusive, bien qu'à priori ils soient conformes aux dispositions du règlement, lorsqu'ils ont certains effets incompatibles avec les conditions de l'article 85, § 3. Ce sera notamment le cas lorsque :

- les produits visés au contrat ne sont pas soumis, dans le territoire concédé, à la concurrence effective de produits similaires ;

- l'accès d'autres fournisseurs aux différents stades de la distribution dans le territoire concédé est entravé de manière importante ;

- il est possible de se procurer les produits à l'étranger du territoire concédé.

Certaines pratiques éventuelles du concessionnaire pourront conduire aux mêmes effets, quand :

- il exclut sans raison objective des catégories d'acheteurs qui ne peuvent s'approvisionner ailleurs à des conditions équitables en produits visés au contrat ;

- il leur applique des prix ou des conditions de vente différents (pratique discriminatoire) ;

- s'il vend à des prix excessifs les produits visés au contrat.

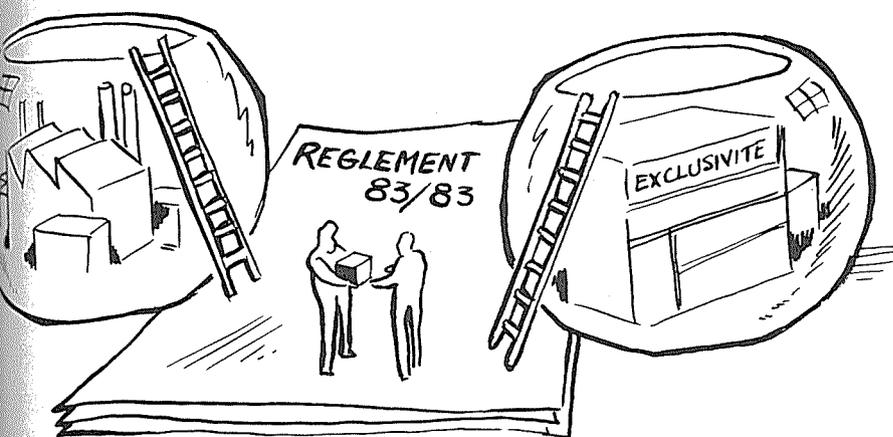
Entrée en vigueur du nouveau règlement 1983/83 et situation des contrats antérieurs : le règlement 1983/83 est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1983 et expirera le 31 décembre 1997.

Les accords déjà en vigueur avant le 1^{er} juillet 1983 ou entrés en vigueur entre cette date et le 31 décembre 1983 resteront exemptés de l'article 85, § 1, jusqu'au 31 décembre 1986, pour autant bien entendu qu'ils soient conformes aux dispositions de l'ancien règlement 67/67.

A cette date il devront, si nécessaire, être amendés pour se conformer aux termes du règlement 83/83.

Olivier GAST

Cabinet GAST & DOUET ●



fabriquer ou distribuer des produits concurrents de ceux visés au contrat. Il est à noter que le règlement antérieur 67/67 permettait de continuer d'imposer des obligations au concessionnaire pendant un an après la fin du contrat, ce qui n'est pas repris dans le nouveau règlement 83/83. Une telle obligation ne sera donc admise que pendant la durée de validité du contrat.

● Obligation de n'acheter qu'à l'autre partie les produits visés au contrat dans le but de la revente.

● Obligation de ne faire aucune publicité pour les produits visés au contrat, de n'établir aucune suc-

Des accords, à priori conformes aux différentes conditions définies précédemment, pourront néanmoins être exclus du bénéfice de l'exemption dans certaines circonstances. La commission a considéré, en effet, que les utilisateurs ne pourraient avoir une participation équitable aux avantages résultant de la distribution exclusive, et que la concurrence au stade de la distribution ne pouvait s'exercer que dans la mesure où il existerait des possibilités réelles d'importation parallèle.

Ainsi, le bénéfice de l'exemption sera écarté lorsque les utilisateurs ne peuvent acheter dans le terri-