



Note explicative de la Commission de la concurrence se rapportant à la Communication concernant les accords verticaux dans le domaine de la distribution automobile

La Commission de la concurrence (ci-après: Comco) a adopté le 21 octobre 2002 une Communication concernant les accords verticaux dans le domaine de la distribution automobile (ci-après: Communication). Celle-ci est entrée en vigueur le 1^{er} novembre 2002 et se réfère au Règlement (CE) No 1400/2002 (JO L 203/30).

Le 27 mai 2010, la Commission européenne a adopté le Règlement (UE) No 461/2010 (JO 2010 L 129/52) et les Lignes directrices y relatives instaurant les nouvelles règles de concurrence concernant la branche automobile. En conséquence, la vente de véhicules neufs sera soumise aux dispositions du règlement d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux général (Règlement (UE) 330/2010; JO 2010 L 102/1) après une période transitoire jusqu'au 31 mai 2013, durant laquelle l'ancien règlement d'exemption par catégorie (Règlement (CE) No 1400/2002) s'appliquera à ce marché. Concernant les marchés de la fourniture de services de réparation et d'entretien ainsi de la distribution de pièces détachées, le nouveau règlement d'exemption par catégorie est entré en vigueur au 1^{er} juin 2010.

En accord avec les représentants de la branche automobile, la Comco a décidé de maintenir la Communication concernant les accords verticaux dans le domaine de la distribution automobile inchangée pour l'instant. Considérant les modifications introduites au niveau européen dès juin 2013, la Comco consultera les acteurs du marché en temps voulu et décidera dans quelle mesure la Communication automobile doit être maintenue.

Dans le présent document, la Comco énonce les principes appliqués dans le cadre de la mise en œuvre de la Communication. La présente version tient compte de l'expérience acquise par la Comco ces dernières années lors de l'appréciation des accords verticaux dans le domaine de la distribution automobile et du nouveau cadre réglementaire en vigueur au niveau européen dès le 1^{er} juin 2010.

Lors de la mise en œuvre de la Communication, la Comco tient compte des développements enregistrés au niveau européen dans l'application du Règlement (CE) No 1400/2002 et du Règlement (UE) No 461/2010 et veille ainsi à rester en harmonie avec la pratique développée par la Commission européenne.

Chiffre 3: systèmes de distribution

Dans le domaine de la vente, les fournisseurs d'automobiles ont le choix entre deux modes de distribution, à savoir la distribution exclusive ou sélective. Il n'est pas possible de combiner ces deux modes de distribution.

Chiffre 5 let. b: systèmes de primes

Lorsqu'un fournisseur d'automobiles accorde des primes d'achat, celles-ci se calculent en fonction du nombre de véhicules neufs achetés auprès de ce dernier, indépendamment de la destination finale des véhicules, ventes aux consommateurs finals ou aux autres distributeurs agréés du réseau. Le fait de tenir compte de la destination finale des véhicules constituerait une restriction indirecte aux livraisons croisées.

Par ailleurs, si le fournisseur d'automobiles fixe à ses distributeurs agréés des objectifs de vente, la réalisation de cet objectif ne peut pas être liée au nombre de véhicules neufs acquis auprès de l'importateur officiel.

Par contre, un fournisseur d'automobiles peut octroyer des rabais de quantité relatifs au volume acheté auprès de lui par un de ses distributeurs agréés.

Chiffre 5 let. c: garanties, services gratuits, rappels de tout véhicule

La Communication vise à poursuivre la lutte contre le cloisonnement du marché suisse de la distribution automobile. Quel que soit le lieu d'achat du véhicule, l'Espace Economique Européen ou la Suisse, les réparateurs agréés ont l'obligation de réparer tous les véhicules de la marque en question, d'honorer les garanties, d'effectuer l'entretien gratuit et de réaliser tous les travaux sur les véhicules rappelés, peu importe que ceux-ci aient été achetés chez un distributeur agréé, un revendeur mandaté ou un revendeur indépendant.

Les garanties, telles qu'elles sont octroyées par les fournisseurs d'automobiles au lieu où le véhicule neuf est vendu (garanties du constructeur), doivent rester valides aux mêmes conditions dans tout l'Espace Economique Européen et en Suisse. Cette garantie du constructeur est à différencier des prestations de garanties accordées de façon contractuelle par le vendeur (droits de garantie), à faire valoir auprès de ce dernier.

Dans la mesure où des réclamations en relation avec la garantie surviennent, celles-ci sont à faire valoir par la voie civile. Il appartient également au juge civil d'apprécier la question de savoir si, pour un cas donné, il existe un droit de bénéficier de la garantie ou une raison objective au refus d'honorer la garantie. La Comco analyse pour sa part s'il existe des indices selon lesquels l'importateur de véhicules automobiles, respectivement ses distributeurs/réparateurs agréés empêchent de façon répétée les importations parallèles et directes, en refusant, le cas échéant, d'honorer les prestations liées à la garantie du constructeur.

Si un consommateur final fait réparer ou entretenir (y compris les réparations suite à un accident) sa voiture par un réparateur indépendant durant la période de garantie du fournisseur d'automobiles, le bénéfice de la garantie ne tombe pas, sauf si les travaux réalisés sont défectueux.

Un consommateur final n'a donc pas l'obligation de faire entretenir ou réparer sa voiture exclusivement au sein du réseau de réparateurs agréés durant la période de validité de la garantie.

Chiffre 6: réparateur agréé

Les fournisseurs d'automobiles doivent organiser leurs réseaux de réparateurs agréés sur la base d'un système de distribution sélective s'appuyant uniquement sur des critères qualitatifs.

Ceci a pour conséquence qu'ils doivent accepter en qualité de réparateurs agréés tous ceux qui sont en mesure de remplir ces critères (obligation de contracter), y compris notamment les revendeurs agréés dont le contrat a été résilié, mais qui souhaiteraient poursuivre leur activité comme réparateurs agréés.

Il est légitime que les fournisseurs d'automobiles vérifient si les candidats remplissent les critères avant de conclure un accord avec eux.

Les fournisseurs d'automobiles sont libres dans le choix et la fixation des critères qualitatifs que doivent remplir les candidats. Ils peuvent exiger que les réparateurs agréés soient en mesure d'exécuter des travaux de réparation ou d'entretien d'une qualité définie et dans des délais fixes.

Les exigences des fournisseurs d'automobiles porteront sur l'aptitude des réparateurs agréés à honorer les garanties, à effectuer l'entretien gratuit et à participer à un processus de rappel de tout véhicule automobile de la marque considérée vendu dans l'Espace Economique Européen ou en Suisse.

Certaines exigences qualitatives contribueront à limiter de façon indirecte le nombre de candidats capables de les remplir. Toutefois, les fournisseurs d'automobiles ne peuvent pas limiter le nombre de réparateurs agréés comme cela est le cas dans le domaine de la vente. Ainsi, les critères qualitatifs exigibles ne doivent pas aller au-delà de ce que requiert une bonne exécution des travaux de réparation et d'entretien.

Les fournisseurs d'automobiles ont l'obligation d'établir des critères qualitatifs identiques et de les appliquer de la même manière à tous les réparateurs (candidats ou déjà agréés) qui sont dans une situation semblable (principe de non-discrimination). Il est tout à fait envisageable de fixer pour des raisons économiques (zone d'activité, type de clientèle) des critères différents, étant entendu qu'au sein de chaque catégorie le principe de non-discrimination s'applique également.

D'autre part, les critères doivent être les mêmes pour les réparateurs agréés qui sont aussi des revendeurs agréés de véhicules neufs de la marque considérée que pour ceux qui ne le sont pas.

Les personnes intéressées (distributeurs, réparateurs) doivent avoir la possibilité de connaître les exigences à remplir. C'est uniquement de cette façon que ceux-ci peuvent être à même de remplir effectivement les conditions requises.

Un garagiste peut devenir réparateur agréé de plusieurs marques s'il est en mesure de remplir les critères qualitatifs exigés par chacune d'elles. Les principes énoncés précédemment s'appliquent également lorsque le fournisseur d'automobiles a instauré un réseau de carrossiers agréés.

Chiffre 8: pièces de rechange

Si les fournisseurs d'automobiles souhaitent mettre en place un réseau de distributeurs de pièces de rechange d'origine, alors ils ont l'obligation d'organiser leurs réseaux de distributeurs de pièces de rechange d'origine sur la base d'un système de distribution sélective s'appuyant sur des critères qualitatifs uniquement. Ceci a pour conséquence qu'ils doivent accepter en qualité de distributeurs agréés tous ceux qui sont en mesure de remplir ces critères (obligation de contracter).

Chiffre 11: principe

Lors de l'appréciation de restrictions à la concurrence, l'article 5 LCart est applicable. Avec la révision de la LCart en 2003, l'article 5 al. 4 est entré en vigueur le 1^{er} avril 2004. Selon cette disposition, les accords passés entre des entreprises occupant différents échelons du marché, qui imposent un prix de vente minimum ou un prix de vente fixe, ainsi que les contrats de distribution attribuant des territoires, lorsque les ventes par d'autres fournisseurs agréés sont exclues, sont présumés entraîner une suppression de la concurrence efficace.

Dans la mesure où il existe effectivement une imposition d'un prix de vente minimum ou fixe ou une protection territoriale absolue, la Comco va analyser cela sous l'angle de l'article 5 al. 1 LCart en relation avec l'alinéa 4 de cet article et en tenant compte des dispositions applicables de la Communication sur les accords verticaux générale. En cas de réalisation des éléments constitutifs d'une infraction, des sanctions selon l'article 49a al. 1 LCart seront infligées.

Chiffre 12: accords sur les prix

Les fournisseurs d'automobiles n'ont pas le droit de restreindre la capacité de leurs distributeurs agréés de fixer librement les prix de vente aux consommateurs finals. Les fournisseurs d'automobiles ne sont pas autorisés à imposer d'une quelconque façon des prix de vente fixes ou minimaux.

Ils peuvent éditer des listes de prix conseillés à condition que leurs distributeurs agréés soient libres de proposer toute forme de rabais aux consommateurs finals.

Chiffre 13: vente dans le cadre d'un système de distribution exclusive

Dans un système de distribution exclusive, le distributeur agréé se voit allouer un territoire ou un cercle de clientèle défini.

Avec ce mode de distribution, le distributeur agréé n'a pas le droit de prospecter activement des clients d'une manière individuelle ou générale, par exemple en utilisant des lettres personnalisées ou du courrier électronique, au moyen de visites ou d'autres actions de promotion ciblées, en dehors du territoire ou du cercle qui lui a été confié (chiffre 4: ventes dites actives).

Une action de promotion générale opérée par le biais d'annonces publicitaires dans les médias ou sur un site Internet qui vise des clients situés sur le territoire exclusif alloué au distributeur agréé ou touchant des territoires non exclusifs ne tombe pas sous le coup de cette interdiction.

Par ailleurs, le distributeur agréé doit pouvoir satisfaire des demandes non sollicitées émanant de clients individuels qui se trouvent en dehors de son territoire ou de son cercle de clientèle (ventes dites passives).

Dans un système de distribution exclusive, le distributeur agréé peut vendre à des opérateurs « non agréés », notamment à des revendeurs indépendants, des supermarchés ou des opérateurs sur Internet.

Chiffre 14: vente dans le cadre d'un système de distribution sélective

Dans un système de distribution sélective, le fournisseur d'automobiles choisit ses distributeurs agréés sur la base de critères qualitatifs et/ou quantitatifs prédéfinis.

À titre d'exemples, on peut citer les critères suivants:

Critères qualitatifs	Critères quantitatifs
Exigences en matière de formation du personnel commercial	Volume minimum annuel d'achats
Exigences en matière d'exposition des produits	Nombre maximum de distributeurs par zone
Zone réservée à chaque marque dans la salle d'exposition	Chiffre d'affaires minimum
	Obligation de détenir des stocks quantifiés
	Nombre de revendeurs agréés

Avec ce mode de distribution sélective, le fournisseur d'automobiles peut imposer au distributeur agréé de ne pas vendre de véhicules neufs à des distributeurs non agréés qui agissent en leur propre nom, notamment à des revendeurs indépendants, des supermarchés ou des opérateurs sur Internet.

Le fournisseur d'automobiles peut ainsi imposer que les seuls acheteurs possibles du distributeur agréé soient les autres distributeurs agréés de la marque considérée (livraisons croisées), les consommateurs finals ou un revendeur mandaté qui agit au nom d'un consommateur final.

Les ventes dites actives et passives ne sont frappées d'aucune restriction lorsque le fournisseur d'automobiles distribue ses voitures par le biais d'un système de distribution sélective.

Chiffre 14 let. a et b: revendeur mandaté

La Communication octroie, dans le cadre d'un système de distribution sélective, la possibilité aux distributeurs agréés d'une marque de vendre des véhicules neufs à un revendeur mandaté par un consommateur final. Il convient d'opérer une distinction entre le revendeur mandaté et le revendeur indépendant. Le revendeur mandaté opère en effet sur mandat et pour le compte d'un client désigné.

Les fournisseurs d'automobiles peuvent exiger de leurs distributeurs agréés qu'ils s'assurent que le revendeur mandaté est en possession d'un mandat signé et valide d'un consommateur final. Il s'agira par exemple d'un mandat d'acheter et/ou de prendre livraison d'un véhicule d'une catégorie ou d'un modèle donné. Le revendeur mandaté peut avoir recours à Internet sous une forme appropriée pour attirer une clientèle.

Il est néanmoins envisageable de demander au revendeur mandaté qu'il fournisse en outre une preuve de l'identité du client final, telle que la copie d'un passeport ou d'une carte d'identité.

Des exigences supplémentaires ne doivent en règle générale pas être imposées. En particulier, une obligation généralisée de facturer directement au client final va trop loin. Il doit rester possible de s'écarter d'une telle obligation tout en assurant que le système de distribution sélective reste protégé.

L'exécution de plusieurs mandats (mandats dits à la chaîne) qui permet à un client final d'acquérir un véhicule neuf via plusieurs revendeurs mandatés ne peut pas être interdit.

Chiffre 15 let. a et b: séparation des activités de vente et de service après-vente

La Communication permet de dissocier les activités de vente et de service après-vente, de même que les activités de vente ne peuvent être liées à celles de la distribution de pièces détachées. Elle prévoit la suppression de l'obligation pour un même acteur de se charger à la fois de la vente et du service après-vente. Un distributeur agréé peut donc limiter son activité exclusivement à la vente de véhicules neufs ou au service après-vente.

La Communication prévoit que le distributeur agréé (non réparateur) doit indiquer au consommateur final les références d'un réparateur agréé en mesure de fournir les services de réparation et d'entretien, les travaux sous garantie et les réparations à la suite du rappel de véhicules (chiffre 15 let. b).

Un distributeur agréé peut aussi agir comme réparateur indépendant sur les véhicules neufs qu'il a vendus. Il risque cependant de ne pas être rémunéré par le fournisseur d'automobiles pour les réparations effectuées sous garantie, lors du rappel de véhicules ou les services gratuits octroyés par le fournisseur d'automobiles.

De même, chaque distributeur agréé a la possibilité d'abandonner son activité de vente pour se concentrer uniquement sur celle de réparateur agréé.

L'exercice conjoint des activités de vente et de service après-vente comme distributeur et réparateur agréé reste toujours possible, si le distributeur le souhaite.

Chiffre 15 let. c, d et e: approvisionnement en pièces de rechange

Les fournisseurs d'automobiles n'ont pas le droit de limiter les possibilités d'approvisionnement en pièces de rechange. Un réparateur indépendant a le droit de s'approvisionner en pièces détachées auprès d'un réparateur agréé, afin d'utiliser celles-ci pour des travaux de réparation et d'entretien.

Un réparateur agréé ou indépendant doit pouvoir se procurer directement des pièces de rechange d'origine ou de qualité équivalente auprès de tiers (équipementiers) et ce n'importe où dans l'Espace Economique européen et en Suisse et les utiliser pour la réparation ou l'entretien de véhicules automobiles.

Chiffre 15 let. f: accès aux informations techniques

Tous les opérateurs indépendants doivent avoir accès aux mêmes informations techniques, formations, outils et équipements que les réparateurs agréés. Il s'agit de l'ensemble des informations, comme en particulier les logiciels, les codes d'erreur et autres paramètres, nécessaires pour exécuter des services de réparation et d'entretien et toutes les autres mesures jugées nécessaires dans ce cadre par le fournisseur d'automobiles.

L'accès doit être donné sans discrimination et rapidement. L'accès doit avoir lieu de manière non discriminatoire ainsi que dans une forme qui correspond aux exigences des opérateurs indépendants. Les informations doivent être mises à disposition des opérateurs indépendants de la même manière qu'elles le sont pour les réparateurs agréés, selon le besoin de l'opérateur et à un coût approprié à l'usage tiré.

Dans ce contexte, la notion d'opérateurs indépendants comprend notamment les réparateurs indépendants, les fabricants de pièces de rechange, les éditeurs d'informations techniques, les entreprises d'assistance routière et les autres fournisseurs de service en relation avec la réparation et l'entretien.

Chiffre 16: multi-marquisme

Le Règlement (CE) No 1400/2002 permet au distributeur agréé d'une marque donnée (par exemple un concessionnaire) de devenir distributeur agréé d'une ou de plusieurs marques, sans que ce nombre soit limité dans l'absolu. Si dans l'Union européenne une limite minimale acceptable des achats totaux de véhicules neufs provenant d'une même marque a été fixée à 30%, cette limite n'existe pas en Suisse. Ainsi, il appartient aux distributeurs d'opérer un véritable choix entre la vente d'une ou de plusieurs marques.

Certaines exigences devront être assouplies ou abandonnées entièrement si elles rendent le multi-marquisme difficile en pratique. Par exemple, l'exigence d'un bureau d'accueil spécifique pour une marque devrait être abandonnée si, par hypothèse, la pénurie d'espace ou d'autres considérations pratiques rendaient la mise en place d'un second bureau d'accueil indûment difficile. Des exigences trop élevées concernant la surface d'exposition à mettre à disposition par marque ou le nombre de véhicules à exposer devront également être assouplies. Des équipements d'utilité commune et autres commodités ne devront jamais être réservés à une marque donnée.

Un revendeur agréé de même qu'un réparateur agréé d'une ou de plusieurs marques peuvent vendre des voitures d'autres marques concurrentes en tant qu'indépendant. Dès lors, il devra agir comme revendeur mandaté s'il entend s'approvisionner au sein du réseau de la marque en question. Il peut également s'approvisionner en dehors du réseau officiel d'une marque, soit sur « le marché gris », sans pour autant encourir le risque de perdre sa qualité de distributeur agréé ou de réparateur agréé ou d'être pénalisé d'une façon ou d'une autre.

Chiffre 17: résiliation des contrats

Un distributeur agréé qui est à la fois actif dans le domaine de la vente et de la réparation/entretien doit pouvoir mettre un terme à l'une de ses activités sans être contraint de négocier un nouveau contrat avec son fournisseur d'automobiles pour l'activité restante.

Un distributeur agréé ayant conclu un accord se rapportant à la vente et à la réparation et souhaitant se retirer de la vente de véhicules neufs, par exemple, tout en conservant son activité de réparateur agréé doit pouvoir le faire sur la base de la convention existante passée avec son fournisseur d'automobiles.

Pour toutes les modalités de résiliation mentionnées au chiffre 17 lettres a à c, la résiliation doit toujours être justifiée par écrit. Il s'agit d'éviter que les fournisseurs de véhicules automobiles résilient le contrat en raison d'un comportement licite au vu de la Communication. Cette règle vaut en premier lieu pour les exigences sur la forme et le contenu des préavis de résiliation dans les conventions entre les fournisseurs d'automobiles et les concessionnaires, les ateliers et les fournisseurs de pièces de rechange.