
REGLEMENT D'EXEMPTION PAR CATEGORIE APPLICABLE AUX ACCORDS VERTICAUX (« VBER »)

Dans le prolongement de sa consultation de 2019 sur l'opportunité de réviser le VBER, la Commission européenne a indiqué dans la publication de ses résultats en septembre 2020 que ces textes demeuraient utiles mais qu'une mise à jour devait y être apportée.

La feuille de route (« Inception impact assessment ») soumise à consultation jusqu'au 20 novembre a ainsi identifié plusieurs situations et propose diverses options à prendre en compte pour des actualisations visant les doubles distributions, les restrictions de ventes actives, les mesures indirectes restreignant les ventes en ligne et les clauses de parité.

Les entreprises membres de l'Afep remercient la Commission européenne d'avoir :

- reconnu la nécessité d'adapter ce texte (et conséquemment les Lignes Directrices) qui offre une réelle sécurité juridique pour l'ensemble des acteurs économiques,
- pris en compte leurs demandes d'adaptation et de clarification de diverses dispositions pour accroître l'efficacité du marché unique face aux transformations concurrentielles issues de l'évolution du numérique (vente en ligne/e-commerce),
- conforté, conséquemment, les canaux de distribution sélective qui concerne de nombreux secteurs d'activité (le luxe ou le secteur automobile, par exemple).

Ces orientations contribueront à soutenir l'économie européenne et à mieux défendre les consommateurs face à des situations de concurrence déloyales ou de contrefaçon dont l'essor doit être freiné vigoureusement.

Préalablement aux commentaires relatifs aux orientations envisagées, les entreprises soulignent les éléments mentionnés dans la partie A « *Problèmes que l'initiative vise à résoudre* » :

- **Point A**: elles soutiennent **l'intégration de la jurisprudence la plus récente** relative aux ventes en ligne (en particulier l'arrêt Coty de 2017) et la prise en compte des objectifs de durabilité du Green Deal pour les questions relatives aux accords poursuivant ces objectifs ;
- **Point B** : elles soutiennent la clarification du traitement des éventuels gains d'efficacité résultant du prix de vente imposé (« RPM ») ainsi que la réduction des coûts et charges administratives en incluant les obligations de non-concurrence tacitement renouvelable dans le bénéfice des exemptions par catégories.

Dans la partie B « *Objectifs et orientations politiques* », les révisions envisagées appellent de la part des entreprises les commentaires suivants :

- Les points a) et d) de cet IIA ne sont pas au cœur des préoccupations des entreprises de l'Afep qui soulignent néanmoins les points suivants :

Point a) relatif à la double distribution : elles apprécient la volonté de la Commission de mieux distinguer les situations relatives à la concurrence entre distributeurs. En effet, les textes existants (article 2- al 4 du règlement et § 27 et 28 des lignes directrices) disposent que les pratiques de double distribution ne peuvent bénéficier des avantages du règlement que si l'une des parties est active à la fois au niveau de la fabrication et du commerce de détail. Ceci n'est pas le cas pour les importateurs indépendants qui ne fabriquent pas de produits. L'option 3 dans cette section relative à la double distribution propose d'étendre le bénéfice de l'exemption aux contrats entre des importateurs actifs sur le marché de détail et leurs distributeurs agréés. Les entreprises apprécient donc l'orientation de la Commission pour que des pratiques similaires entre un importateur et des distributeurs agréés aient les mêmes effets pro-compétitifs et bénéficient de l'exemption octroyée par le règlement.

Point d) aux clauses de parité : ces clauses s'attachent principalement à résoudre des spécificités propres à certains secteurs d'activité ; à ce titre, elles ne sont pas traitées par l'Afep qui défend prioritairement des approches trans-sectorielles.

- Les entreprises sont intéressées par les points b) restrictions des ventes actives et c) limitations des ventes en ligne.

Point b) relatif aux restrictions de ventes actives : les entreprises apprécient que la Commission prenne en considération le sujet des ventes hors réseaux. Elles ne retiennent pas l'option 1 qui ne prévoit aucune évolution des textes. En revanche, les options 2 et 3 clarifient utilement les interactions entre distributions sélective et exclusive. Les entreprises apprécient que leur application puisse également se cumuler.

- **L'option 2** offre une meilleure flexibilité aux fournisseurs pour déterminer les réseaux de distributions sélective et exclusive, ce qui correspond mieux à la réalité économique de ce sujet ;
- **L'option 3** effectue un pas supplémentaire et bienvenu vers une meilleure protection des systèmes de distribution sélective en renforçant les moyens de défense des têtes de réseau de distribution sélective face à des tiers non agréés (contrefacteurs, par exemple) ; les entreprises encouragent la Commission à conforter encore ces outils de défense pour permettre aux secteurs économiques usant de systèmes de distribution sélective ou exclusives d'agir à l'encontre de revendeurs non agréés, dont l'activité est en croissance forte (cf. le développement du e-commerce).

Un tel outil existe en France (art. L. 442-2 du code de commerce). De nombreux contentieux sont fondés sur cette disposition qui permet de lutter contre ces infractions qui remettent en cause des stratégies de R&D autant que des critères qualitatifs rigoureux (choix des points de vente, marketing...).

Sa diffusion au sein des Etats Membres contribuerait à lutter contre des pratiques restrictives de concurrence et à renforcer la sécurité du marché intérieur dans tout ce qui touche les ventes en ligne, au profit des consommateurs.

Point c) relatif aux mesures indirectes limitant les ventes en ligne : de nouveau, les entreprises apprécient que la Commission prenne en considération ce point. Elles ne retiennent pas l'option 1 qui ne prévoit aucune évolution des textes. Elles notent en revanche avec intérêt le cumul possible des options 2 et 3 qui retiennent toute leur attention.

- **L'option 2** qui entend ne plus qualifier le double affichage des prix comme une restriction caractérisée sous réserve de s'inscrire dans le cadre de la jurisprudence la plus récente répond aux préoccupations des entreprises. Cette option contribue à une meilleure répartition économique des coûts entre les investissements pour le commerce physique et en ligne ;
- **L'option 3** accepte, dans le cadre jurisprudentiel actuel, des différences de critères entre les magasins physiques et en ligne ; en cela, la Commission reconnaît des caractéristiques différentes à ces deux types de vente qui se complètent toujours plus économiquement. Les entreprises apprécient donc que le critère d'équivalence soit désormais plus relativisé dans l'évaluation générale de ces critères.
