

SOMMAIRE

P. 2 - Présentation synthétique

P. 3 - Tableau comparatif des
règlements

P. 13 - Quelques points majeurs
à retenir sur le nouveau
Règlement d'exemption et ses
Lignes directrices

NUMERO SPECIAL :
**LE NOUVEAU REGLEMENT
D'EXEMPTION PAR
CATEGORIE APPLICABLE AUX
ACCORDS VERTICAUX**



INTRODUCTION

Le 10 mai 2022, la Commission a adopté le nouveau texte du [règlement d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux](#) (ci-après le « **Règlement** ») qui est entré en vigueur depuis le 1^{er} juin 2022 ainsi que ses [nouvelles lignes directrices](#) (ci-après les « **Lignes directrices** »). Il vient remplacer le règlement n°330/2010 qui a expiré le 31 mai 2022.

Le Règlement d'exemption verticale accorde une immunité *a priori*, aux accords verticaux, soient les accords conclus entre des parties opérant à différents niveaux de la chaîne de production et/ou de distribution. Un accord répondant aux différentes conditions énoncées dans le Règlement évite ainsi tout risque de condamnation sur le fondement de pratiques anticoncurrentielles et voit sa validité sécurisée.

Ce nouveau Règlement fait suite à un processus plus de trois ans qui a permis à la Commission européenne de mieux analyser les difficultés relevées avec le précédent règlement. La Commission indique dans sa [note explicative](#) que le nouveau Règlement vise à apporter des indications plus précises et actualisées aux entreprises en prenant en considération le développement du commerce en ligne et des plateformes, mais également à réajuster une « zone de sécurité » et éviter les situations qui bénéficient de l'exemption alors même qu'elles n'apportent pas avec certitude des gains d'efficience au sens du paragraphe 3 de l'article 101, les faux-positifs, et inversement, celles qui ne bénéficient pas de l'exemption alors qu'elles génèrent des effets positifs, les faux-négatifs.

La Commission européenne s'est ainsi concentrée sur la nécessité de restreindre le champ d'application du Règlement dans certains cas, notamment s'agissant de la double distribution ou des obligations de parité, et sur l'élargissement du champ d'application du bénéfice de l'exemption à certaines pratiques telles que le « dual pricing » ou encore en matière de ventes actives.



TABLEAU COMPARATIF DES REGLEMENTS

Nous vous proposons ci-dessous une comparaison des textes de ces deux règlements :

Règlement n°330/2010 du 20 avril 2010	Règlement n°2022/720 du 10 mai 2022
Article premier Définitions 1. Aux fins du présent règlement, on entend par : a) « accord vertical », un accord ou une pratique concertée entre deux ou plusieurs entreprises opérant chacune, aux fins de l'accord ou de la pratique concertée, à un niveau différent de la chaîne de production ou de distribution, et relatif aux conditions auxquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre certains biens ou services ; b) « restriction verticale », une restriction de concurrence dans un accord vertical entrant dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité ; c) « entreprise concurrente », un concurrent actuel ou potentiel ; « concurrent actuel », une entreprise présente sur le même marché en cause; «concurrent potentiel», une entreprise qui, en l'absence de l'accord vertical, pourrait entreprendre, de façon réaliste et non selon une possibilité purement théorique, les investissements supplémentaires nécessaires ou supporter les autres coûts de transformation nécessaires pour pénétrer sur le marché en cause rapidement en cas d'augmentation légère, mais permanente, des prix relatifs ; d) « obligation de non-concurrence », toute obligation directe ou indirecte interdisant à 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 l'obligation d'acquiescer auprès du fournisseur ou d'une autre entreprise désignée par le fournisseur plus de 80 % de ses achats annuels en biens ou en services contractuels et en biens et en services substituables sur le marché en cause, calculés sur la base de la valeur ou, si cela est de pratique courante dans le secteur, du volume des achats qu'il a effectués au cours de l'année civile précédente ; e) « système de distribution sélective », un système de distribution dans lequel le fournisseur s'engage à ne vendre les biens ou les services contractuels, directement ou indirectement, qu'à des distributeurs sélectionnés sur la base de critères définis, et dans lequel ces distributeurs s'engagent à ne pas vendre ces biens ou ces services à des distributeurs non agréés dans le territoire réservé par le fournisseur pour l'opération de ce système ;	Article premier Définitions 1. Aux fins du présent règlement, on entend par : (a) « accord vertical » : un accord ou une pratique concertée entre deux ou plusieurs entreprises opérant chacune, aux fins de l'accord ou de la pratique concertée, à un niveau différent de la chaîne de production ou de distribution, et relatif aux conditions auxquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre certains biens ou services ; (b) « restriction verticale » : une restriction de concurrence dans un accord vertical entrant dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité ; (c) «entreprise concurrente»: un concurrent existant ou potentiel; «concurrent existant»: une entreprise qui opère sur le même marché en cause; «concurrent potentiel»: une entreprise qui, en l'absence de l'accord vertical, serait susceptible d'entreprendre, de façon réaliste et non selon une possibilité purement théorique, sur un court laps de temps, les investissements supplémentaires nécessaires ou de supporter les autres coûts de transformation nécessaires pour pénétrer sur le marché en cause rapidement en cas d'augmentation légère, mais permanente, des prix relatifs; (d) « fournisseur » : entre autres, une entreprise qui fournit des services d'intermédiation en ligne ; (e) « services d'intermédiation en ligne » : les services de la société de l'information au sens de l'article 1er, paragraphe 1, point b), de la directive (UE) 2015/1535 du Parlement européen et du Conseil qui permettent aux entreprises d'offrir des biens ou des services : <i>i) à d'autres entreprises, en vue de faciliter l'engagement de transactions directes entre ces entreprises, ou</i> <i>ii) aux consommateurs finals, en vue de faciliter l'engagement de transactions directes entre ces entreprises et les consommateurs finals, que ces transactions soient ou non finalement conclues et indépendamment du lieu où elles l'ont été ;</i>

f) « droits de propriété intellectuelle », les droits de propriété industrielle, les savoir-faire, les droits d'auteur et les droits voisins ;

g) « 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 n'est pas généralement connu ou facilement accessible; «substantiel» se réfère au savoir-faire qui est significatif et utile à 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 est décrit d'une façon suffisamment complète pour permettre de vérifier s'il remplit les conditions de secret et de substantialité ;

h) « acheteur », entre autres, une entreprise qui, en vertu d'un accord relevant de l'article 101, paragraphe 1, du traité, vend des biens ou des services pour le compte d'une autre entreprise ;

i) « client de l'acheteur », une entreprise non partie à l'accord qui achète les biens ou services contractuels à un acheteur partie à l'accord.

~~d)~~**(f)** «obligation de non-concurrence»: toute obligation directe ou indirecte interdisant à 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'acquérir auprès du fournisseur ou d'une autre entreprise désignée par le fournisseur plus de 80 % de ses achats annuels en biens ou en services contractuels et en biens et en services substituables sur le marché en cause, calculés sur la base de la valeur ou, si cela est de pratique courante dans le secteur, du volume des achats qu'il a effectués au cours de l'année civile précédente ;

~~e)~~**(g)** « système de distribution sélective » : un système de distribution dans lequel le fournisseur s'engage à ne vendre les biens ou les services contractuels, directement ou indirectement, qu'à des distributeurs sélectionnés sur la base de critères définis, et dans lequel ces distributeurs s'engagent à ne pas vendre ces biens ou ces services à des distributeurs non agréés sur le territoire réservé par le fournisseur pour l'~~opération~~ exploitation de ce système ;

(h) « système de distribution exclusive » : un système de distribution dans lequel le fournisseur alloue un territoire ou un groupe de clients à titre exclusif à lui-même ou à un nombre maximal de cinq acheteurs et restreint la possibilité de tous ses autres acheteurs de vendre activement sur le territoire exclusif ou au groupe de clients exclusif ;

~~f)~~**(i)** « droits de propriété intellectuelle » : les droits de propriété industrielle, les savoir-faire, les droits d'auteur et les droits voisins ;

~~g)~~**(j)** «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 n'est généralement pas connu ou facilement accessible; «substantiel» se réfère au savoir-faire qui est significatif et utile à 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 est décrit d'une façon suffisamment complète pour permettre de vérifier s'il remplit les conditions de secret et de substantialité;

~~h)~~**(k)** « acheteur » : entre autres, une entreprise qui, en vertu d'un accord ~~relevant~~ entrant dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité, vend des biens ou des services pour le compte d'une autre entreprise ;

~~i)~~ « client de l'acheteur », une entreprise non partie à l'accord qui achète les biens ou services contractuels à un acheteur partie à l'accord.

(l) «ventes actives»: le ciblage actif de clients par des visites, des lettres, des courriers électroniques, des appels ou d'autres moyens de communication directe ou par le biais de publicité et de promotion ciblées, hors ligne ou en ligne, par exemple au moyen de médias papier ou numériques, y compris les médias en ligne, les services de comparaison de prix ou la publicité sur les moteurs de recherche ciblant des clients sur des territoires spécifiques ou appartenant à des groupes de clients spécifiques, l'exploitation d'un

2. Aux fins du présent règlement, les termes « entreprise », « fournisseur » et « acheteur » comprennent leurs entreprises liées respectives. Sont considérées comme « entreprises liées » : a) les entreprises dans lesquelles une partie à l'accord dispose, directement ou indirectement : i) de plus de la moitié des droits de vote, ou ii) du pouvoir de désigner plus de la moitié des membres du conseil de surveillance, du conseil d'administration ou des organes représentant légalement l'entreprise, ou iii) du droit de gérer les affaires de l'entreprise ; b) les entreprises qui, dans une entreprise partie à l'accord, disposent, directement ou indirectement, 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 entreprise partie à l'accord et une ou plusieurs des entreprises visées aux points a), b) ou c), ou dans lesquelles deux ou plus de deux de ces dernières entreprises disposent ensemble des droits ou des pouvoirs énumérés au point a) ; e) les entreprises dans lesquelles les droits ou les pouvoirs énumérés au point a) sont détenus conjointement par : i) des parties à l'accord ou leurs entreprises liées respectives visées aux points a) à d), ou ii) 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 un ou plusieurs tiers.	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; (m) « ventes passives » : les ventes faisant suite à des demandes spontanées de clients individuels, y compris la livraison de biens ou de services au client sans que la vente ait été initiée par le ciblage actif du client, du groupe de clients ou du territoire spécifiques, et incluant des ventes résultant de la participation à des marchés publics ou répondant à des procédures de passation de marchés privés. 2. Aux fins du présent règlement, les termes « entreprise », « fournisseur » et « acheteur » comprennent leurs entreprises liées respectives. Sont considérées comme « entreprises liées » : (a) les entreprises dans lesquelles une partie à l'accord dispose, directement ou indirectement : i) de plus de la moitié des droits de vote, ou ii) du pouvoir de désigner plus de la moitié des membres du conseil de surveillance, du conseil d'administration ou des organes représentant légalement l'entreprise ; ou iii) du droit de gérer les affaires de l'entreprise ; ou (b) les entreprises qui, dans une entreprise partie à l'accord, disposent, directement ou indirectement, des droits ou des pouvoirs énumérés au point a) ; ou (c) les entreprises dans lesquelles une entreprise visée au point b) dispose, directement ou indirectement, des droits ou des pouvoirs énumérés au point a) ; ou (d) les entreprises dans lesquelles une entreprise partie à l'accord et une ou plusieurs des entreprises visées aux points a), b) ou c), ou dans lesquelles deux ou plus de deux de ces dernières entreprises disposent ensemble des droits ou des pouvoirs énumérés au point a) ; ou (e) les entreprises dans lesquelles les droits ou les pouvoirs énumérés au point a) sont détenus conjointement par : i) des parties à l'accord ou leurs entreprises liées respectives visées aux points a) à d), ou ii) 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 un ou plusieurs tiers.
Article 2 Exemption 1. Conformément à l'article 101, paragraphe 3, du traité, et sous réserve des dispositions du présent règlement, l'article 101, paragraphe 1, du traité est déclaré inapplicable aux accords verticaux. La présente exemption s'applique dans la mesure où ces accords contiennent des restrictions verticales.	Article 2 Exemption 1. Conformément à l'article 101, paragraphe 3, du traité, et sous réserve des dispositions du présent règlement, l'article 101, paragraphe 1, du traité est déclaré inapplicable aux accords verticaux. La présente exemption s'applique dans la mesure où ces accords contiennent des restrictions verticales.

2. L'exemption prévue au paragraphe 1 ne s'applique qu'aux accords verticaux conclus entre une association d'entreprises et ses membres, ou entre une telle association et ses fournisseurs, si tous ses membres sont détaillants de biens 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. Les accords verticaux conclus par ces associations sont couverts par le présent règlement sans préjudice de l'application de l'article 101 du traité aux accords horizontaux conclus par les membres de l'association et aux décisions adoptées par l'association.

3. 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 ces accords et qu'elles soient directement liées à l'utilisation, à la vente ou à la revente de biens ou de services par l'acheteur ou ses clients. L'exemption s'applique sous réserve qu'en relation avec les biens ou les services contractuels, ces dispositions ne comportent pas de restrictions de concurrence ayant un objet identique à celui de restrictions verticales non exemptées en vertu du présent règlement.

4. 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 entre elles un accord vertical non réciproque et que :

a) le fournisseur est un producteur et un distributeur de biens, tandis que l'acheteur est un distributeur et non une entreprise qui fabrique des biens concurrents ; ou que

b) le fournisseur est un prestataire de services à plusieurs niveaux d'activité commerciale, tandis que l'acheteur fournit ses biens ou services au stade de la vente au détail et n'est pas une entreprise concurrente au niveau de l'activité commerciale où il achète les services contractuels.

5. Le présent règlement ne s'applique pas aux accords verticaux faisant l'objet d'un autre règlement d'exemption par catégorie, sauf si ce dernier le prévoit.

2. L'exemption prévue au paragraphe 1 ne s'applique aux accords verticaux conclus entre une association d'entreprises et un membre individuel, ou entre une telle association et un fournisseur individuel, **que** si tous les membres de l'association sont détaillants de biens 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. Les accords verticaux conclus par ces associations sont couverts par le présent règlement sans préjudice de l'application de l'article 101 du traité aux accords horizontaux conclus par les membres de l'association et aux décisions adoptées par l'association.

3. 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 ces accords et qu'elles soient directement liées à l'utilisation, à la vente ou à la revente de biens ou de services par l'acheteur ou ses clients. L'exemption s'applique sous réserve qu'en relation avec les biens ou les services contractuels, ces dispositions ne comportent pas de restrictions de concurrence ayant un objet identique à celui de restrictions verticales non exemptées en vertu du présent règlement.

4. L'exemption prévue au paragraphe 1 ne s'applique pas aux accords verticaux conclus entre entreprises concurrentes. Toutefois, ~~l'~~**cette** exemption s'applique lorsque des entreprises concurrentes concluent ~~entre elles~~ un accord vertical non réciproque et que **l'une des conditions suivantes est remplie :**

(a) le fournisseur ~~est un producteur et un distributeur de biens, actif en amont en tant que producteur, importateur ou grossiste et en aval en tant qu'importateur, grossiste ou détaillant de biens,~~ tandis que l'acheteur est ~~un distributeur et non une entreprise qui fabrique des biens concurrents~~ **un importateur, un grossiste ou un détaillant en aval et non une entreprise concurrente en amont où il achète les produits contractuels ; ou**

(b) le fournisseur est un prestataire de services à plusieurs niveaux d'activité commerciale, tandis que l'acheteur fournit ses services au stade de la vente au détail et n'est pas une entreprise concurrente au stade de l'activité commerciale où il achète les services contractuels.

5. Les exceptions prévues au paragraphe 4, points a) et b), ne s'appliquent pas aux échanges d'informations entre le fournisseur et l'acheteur 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.

6. Les exceptions prévues au paragraphe 4, points a) et b), ne s'appliquent pas aux accords verticaux relatifs à la prestation de services d'intermédiation en ligne 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.

	5.7. Le présent règlement ne s'applique pas aux accords verticaux faisant l'objet d'un autre règlement d'exemption par catégorie, sauf si ce dernier le prévoit.
Article 3 Seuil de part de marché 1. 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 biens ou services contractuels et que la part de marché détenue par l'acheteur ne dépasse pas 30 % du marché en cause sur lequel il achète les biens ou services contractuels. 2. Aux fins du paragraphe 1, lorsque, aux termes d'un accord multipartite, une entreprise achète les biens ou services contractuels à une entreprise partie à l'accord et vend les biens ou services contractuels à une autre entreprise partie à l'accord, la part de marché de la première entreprise doit respecter le seuil de part de marché prévu dans ce paragraphe, en tant qu'acheteur et fournisseur, pour que l'exemption prévue à l'article 2 s'applique.	Article 3 Seuil de part de marché 1. 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 biens ou services contractuels et que la part de marché détenue par l'acheteur ne dépasse pas 30 % du marché en cause sur lequel il achète les biens ou services contractuels. 2. Aux fins du paragraphe 1, lorsque, aux termes d'un accord multipartite, une entreprise achète les biens ou services contractuels à une entreprise partie à l'accord et vend les biens ou services contractuels à une autre entreprise également partie à l'accord, la part de marché de la première entreprise doit respecter le seuil de part de marché prévu dans ce paragraphe, en tant qu'acheteur et fournisseur, pour que l'exemption prévue à l'article 2 s'applique.
Article 4 Restrictions retirant le bénéfice de l'exemption par catégorie — restrictions caractérisées 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 sur lesquels les parties peuvent influencer, ont pour objet : a) de restreindre la capacité de l'acheteur 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 sous l'effet de pressions exercées ou d'incitations par l'une des parties ; b) de restreindre le territoire sur lequel, ou la clientèle à laquelle, un acheteur partie à l'accord, peut vendre les biens ou services contractuels sans préjudice d'une restriction quant à son lieu d'établissement, sauf s'il s'agit de : <i>i)</i> restreindre ses ventes actives sur un territoire ou à une clientèle que le fournisseur s'est exclusivement réservés ou qu'il a alloués à un autre acheteur, lorsque cette restriction ne limite pas les ventes réalisées par les clients de l'acheteur, <i>ii)</i> restreindre les ventes aux utilisateurs finals par un acheteur agissant en tant que grossiste sur le marché,	Article 4 Restrictions retirant le bénéfice de l'exemption par catégorie - restrictions caractérisées 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 sur lesquels les parties peuvent influencer, ont pour objet : (a) de restreindre la capacité de l'acheteur à 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 sous l'effet de pressions exercées ou d'incitations offertes par l'une des parties ; (b) de restreindre le territoire sur lequel, ou la clientèle à laquelle, un acheteur partie à l'accord, peut vendre les biens ou services contractuels sans préjudice d'une restriction quant à son lieu d'établissement, sauf s'il s'agit de : lorsque le fournisseur opère un système de distribution exclusive, de restreindre le territoire sur lequel, ou la clientèle à laquelle, le distributeur exclusif peut vendre activement ou passivement les biens ou services contractuels, sauf s'il s'agit de : <i>i) restreindre ses ventes actives sur un territoire ou à une clientèle que le fournisseur s'est exclusivement réservés ou qu'il a alloués à un autre acheteur, lorsque cette restriction ne limite pas les ventes réalisées par les clients de l'acheteur,</i> la restriction des ventes actives du distributeur exclusif et de ses clients directs sur un territoire ou à un groupe de clients que le fournisseur s'est réservés ou qu'il a alloués à titre exclusif à un nombre maximal de cinq autres distributeurs exclusifs; <i>iii) restreindre les ventes par les membres d'un système de distribution sélective à des distributeurs non agréés, dans le territoire réservé par le fournisseur pour l'opération de ce système,</i>

iii) restreindre les ventes par les membres d'un système de distribution sélective à des distributeurs non agréés, dans le territoire réservé par le fournisseur pour l'opération de ce système, et

iv) restreindre 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 analogues à ceux qui sont produits par le fournisseur ;

c) de restreindre les ventes actives ou les ventes passives aux utilisateurs finals par les membres d'un système de distribution sélective qui agissent en tant que détaillants sur le marché, sans préjudice de la possibilité d'interdire à un membre du système d'exercer ses activités à partir d'un lieu d'établissement non autorisé ;

~~et ii) la restriction des ventes actives ou passives du distributeur exclusif et de ses clients à des distributeurs non agréés situés sur un territoire sur lequel le fournisseur opère un système de distribution sélective pour les biens ou services contractuels ;~~

iii) la restriction du lieu d'établissement du distributeur exclusif ;

~~ii) iv) restreindre les ventes aux utilisateurs finals par un acheteur la restriction des ventes actives ou passives aux utilisateurs finals par un distributeur exclusif agissant en tant que grossiste sur le marché ;~~

~~iv) v) restreindre la capacité de l'acheteur de vendre la restriction de la capacité du distributeur exclusif à vendre activement ou passivement des composants destinés à l'incorporation à des clients qui pourraient les utiliser pour la fabrication de biens analogues à ceux qui sont produits par le fournisseur ;~~

~~(c) de restreindre les ventes actives ou les ventes passives aux utilisateurs finals par les membres d'un système de distribution sélective qui agissent en tant que détaillants sur le marché, sans préjudice de la possibilité d'interdire à un membre du système d'exercer ses activités à partir d'un lieu d'établissement non autorisé lorsque le fournisseur opère un système de distribution sélective :~~

i) la restriction du territoire sur lequel, ou de la clientèle à laquelle, les membres du système de distribution sélective peuvent vendre activement ou passivement les biens ou services contractuels, sauf s'il s'agit de :

(1) la restriction des ventes actives des membres du système de distribution sélective et de leurs clients directs sur un territoire ou à un groupe de clients que le fournisseur s'est réservés ou qu'il a alloués à titre exclusif à un nombre maximal de cinq distributeurs exclusifs ;

(2) la restriction des ventes actives ou passives des membres du système de distribution sélective et de leurs clients à des distributeurs non agréés situés sur le territoire sur lequel le système de distribution sélective est opéré ;

(3) la restriction du lieu d'établissement des membres du système de distribution sélective ;

(4) la restriction des ventes actives ou passives aux utilisateurs finals par les membres du système de distribution sélective qui agissent en tant que grossistes sur le marché ;

(5) la restriction de la capacité de vendre activement ou passivement des composants destinés à l'incorporation à des clients qui pourraient les utiliser pour la fabrication de biens analogues à ceux qui sont produits par le fournisseur ;

~~d) ii) de restreindre les fournitures croisées entre distributeurs à l'intérieur d'un système de distribution sélective, y compris entre des distributeurs agissant à des stades commerciaux différents ; la restriction des fournitures croisées entre les membres du système de distribution sélective qui agissent à des niveaux commerciaux identiques ou différents ;~~

iii) la restriction des ventes actives ou passives aux utilisateurs finals par les membres du système de distribution sélective qui agissent en tant que détaillants sur le marché, sans préjudice du point c), i), 1) et 3), du présent article ;

d) de restreindre les fournitures croisées entre distributeurs à l'intérieur d'un système de distribution sélective, y compris entre des distributeurs agissant à des stades commerciaux différents ; e) de restreindre, dans le cadre d'un accord entre un fournisseur de composants et un acheteur qui incorpore ces composants, la capacité du fournisseur de vendre ces composants en tant que pièces détachées à des utilisateurs finals, à des réparateurs ou à d'autres prestataires de services qui n'ont pas été désignés par l'acheteur pour la réparation ou l'entretien de ses biens.	(d) lorsque le fournisseur n'opère ni un système de distribution exclusive ni un système de distribution sélective, la restriction du territoire sur lequel, ou de la clientèle à laquelle, un acheteur peut vendre activement ou passivement les biens ou services contractuels, sauf s'il s'agit de : <i>i)</i> la restriction des ventes actives de l'acheteur et de ses clients directs sur un territoire ou à un groupe de clients que le fournisseur s'est réservés ou qu'il a alloués à titre exclusif à un nombre maximal de cinq distributeurs exclusifs ; <i>ii)</i> la restriction des ventes actives ou passives de l'acheteur et de ses clients à des distributeurs non agréés situés sur un territoire sur lequel le fournisseur opère un système de distribution sélective pour les biens ou services contractuels ; <i>iii)</i> la restriction du lieu d'établissement de l'acheteur ; <i>iv)</i> la restriction des ventes actives ou passives aux utilisateurs finals par un acheteur agissant en tant que grossiste sur le marché ; <i>v)</i> la restriction de la capacité de l'acheteur à vendre activement ou passivement des composants destinés à l'incorporation à des clients qui pourraient les utiliser pour la fabrication de biens analogues à ceux qui sont produits par le fournisseur ; (e) d'empêcher l'utilisation effective de l'internet par l'acheteur ou ses clients pour vendre les biens ou services contractuels, étant donné que cela restreint le territoire sur lequel, ou la clientèle à laquelle, les biens ou services contractuels peuvent être vendus au sens des points b), c) ou d) du présent article, sans préjudice de la possibilité d'imposer à l'acheteur : <i>i)</i> d'autres restrictions des ventes en ligne ; ou <i>ii)</i> des restrictions de la publicité en ligne qui n'ont pas pour objet d'empêcher entièrement l'utilisation d'un canal de publicité en ligne ; e)(f) de restreindre, dans le cadre d'un accord entre un fournisseur de composants et un acheteur qui incorpore ces composants, la capacité du fournisseur de vendre ces composants en tant que pièces détachées à des utilisateurs finals ou à des réparateurs, à des grossistes ou à d'autres prestataires de services qui n'ont pas été désignés par l'acheteur pour la réparation ou l'entretien de ses biens.
Article 5 Restrictions exclues 1. L'exemption prévue à l'article 2 ne s'applique pas aux obligations suivantes contenues dans des accords verticaux : a) toute obligation directe ou indirecte de non-concurrence dont la durée est indéterminée ou dépasse cinq ans ; b) toute obligation directe ou indirecte interdisant à l'acheteur, à l'expiration de l'accord, de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services ; c) toute obligation directe ou indirecte imposée aux membres d'un réseau de distribution sélective de ne pas vendre les marques de fournisseurs concurrents déterminés. Aux fins du premier alinéa du paragraphe 1, point a), une obligation de non-concurrence tacitement renouvelable au-delà d'une période de cinq ans est considérée comme ayant été conclue pour une durée indéterminée.	Article 5 Restrictions exclues 1. L'exemption prévue à l'article 2 ne s'applique pas aux obligations suivantes contenues dans des accords verticaux : (a) toute obligation directe ou indirecte de non-concurrence dont la durée est indéterminée ou dépasse cinq ans ; (b) toute obligation directe ou indirecte interdisant à l'acheteur, à l'expiration de l'accord, de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services ; (c) toute obligation directe ou indirecte imposant aux membres d'un système de distribution sélective de ne pas vendre les marques de fournisseurs concurrents déterminés ; Aux fins du premier alinéa du paragraphe 1, point a), une obligation de non-concurrence tacitement renouvelable au-delà d'une période de cinq ans est considérée comme ayant été conclue pour une durée indéterminée.

2. Par dérogation au paragraphe 1, point a), la limitation de la durée à cinq ans n'est toutefois pas applicable lorsque les biens ou services contractuels sont vendus par l'acheteur à partir de locaux et de terrains dont le fournisseur est propriétaire ou que le fournisseur loue à des tiers non liés à l'acheteur, à condition que la durée de l'obligation de non-concurrence ne dépasse pas la période d'occupation des locaux et des terrains par l'acheteur. 3. Par dérogation au paragraphe 1, point b), l'exemption prévue à l'article 2 s'applique à toute obligation directe ou indirecte interdisant à l'acheteur, à l'expiration de l'accord, de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services, lorsque les conditions suivantes sont remplies : a) l'obligation concerne des biens ou des services en concurrence avec les biens ou services contractuels ; b) l'obligation est limitée aux locaux et aux terrains à partir desquels l'acheteur a exercé ses activités pendant la durée du contrat ; c) l'obligation est indispensable à la protection d'un savoir-faire transféré par le fournisseur à l'acheteur ; d) la durée de l'obligation est limitée à un an à compter de l'expiration de l'accord. Le paragraphe 1, point b), ne porte pas atteinte à la possibilité d'imposer, pour une durée indéterminée, une restriction à l'utilisation et à la divulgation d'un savoir-faire qui n'est pas tombé dans le domaine public.	(d) toute obligation directe ou indirecte interdisant à un acheteur de services d'intermédiation en ligne d'offrir, de vendre ou de revendre des biens ou des services à des utilisateurs finals à des conditions plus favorables par le biais de services d'intermédiation en ligne concurrents. 2. Par dérogation au paragraphe 1, point a), la limitation de la durée à cinq ans n'est toutefois pas applicable lorsque les biens ou services contractuels sont vendus par l'acheteur à partir de locaux et de terrains dont le fournisseur est propriétaire ou que le fournisseur loue à des tiers non liés à l'acheteur, à condition que la durée de l'obligation de non-concurrence ne dépasse pas la période d'occupation des locaux et des terrains par l'acheteur. 3. Par dérogation au paragraphe 1, point b), l'exemption prévue à l'article 2 s'applique à toute obligation directe ou indirecte interdisant à l'acheteur, à l'expiration de l'accord, de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services, lorsque l'ensemble des conditions suivantes sont remplies : (a) l'obligation concerne des biens ou des services en concurrence avec les biens ou services contractuels ; (b) l'obligation est limitée aux locaux et aux terrains à partir desquels l'acheteur a exercé ses activités pendant la durée du contrat ; (c) l'obligation est indispensable à la protection d'un savoir-faire transféré par le fournisseur à l'acheteur ; (d) la durée de l'obligation est limitée à un an à compter de l'expiration de l'accord. Le paragraphe 1, point b), ne porte pas atteinte à la possibilité d'imposer, pour une durée indéterminée, une restriction à l'utilisation et à la divulgation d'un savoir-faire qui n'est pas tombé dans le domaine public.
	Article 6 Retrait individuel 1. La Commission peut retirer le bénéfice de l'application du présent règlement, en vertu de l'article 29, paragraphe 1, du règlement (CE) no 1/2003, lorsqu'elle estime, dans un cas déterminé, qu'un accord vertical auquel s'applique l'exemption prévue à l'article 2 du présent règlement produit néanmoins des effets qui sont incompatibles avec l'article 101, paragraphe 3, du traité. De tels effets peuvent se produire, par exemple, lorsque le marché en cause de la prestation de services d'intermédiation en ligne est fortement concentré et que la concurrence entre les prestataires de ces services est limitée par l'effet cumulatif de réseaux parallèles d'accords similaires qui restreignent la possibilité pour les acheteurs des services d'intermédiation en ligne de proposer, de vendre ou de revendre des biens ou des services à des utilisateurs finals à des conditions plus favorables sur leurs canaux de vente directe. 2. L'autorité de concurrence d'un État membre peut retirer le bénéfice de l'application du présent règlement lorsque les conditions énoncées à l'article 29, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 sont remplies.

Article 6 Non-application du présent règlement Conformément à l'article 1 bis 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.	Article 67 Non-application du présent règlement Conformément à l'article 1er bis 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.
Article 7 Application du seuil de part de marché Aux fins de l'application du seuil de part de marché prévu à l'article 3, les règles suivantes s'appliquent : a) la part de marché du fournisseur est calculée sur la base de données relatives à la valeur des ventes sur le marché et la part de marché de l'acheteur est calculée sur la base de données relatives à la valeur des achats sur le marché. À défaut, la détermination de la part de marché de l'entreprise considérée peut s'effectuer sur la base d'estimations fondées sur d'autres informations fiables relatives au marché, y compris le volume des ventes et des achats sur celui-ci ; b) la part de marché est calculée sur la base de données relatives à l'année civile précédente ; c) la part de marché du fournisseur inclut les biens ou les services fournis aux distributeurs verticalement intégrés aux fins de la vente ; d) si la part de marché est initialement inférieure ou égale à 30 %, mais franchit ensuite ce seuil sans dépasser 35 %, l'exemption prévue à l'article 2 continue à s'appliquer pendant deux années civiles consécutives suivant l'année pendant laquelle le seuil de 30 % a été dépassé pour la première fois ; e) si la part de marché est initialement inférieure ou égale à 30 % mais dépasse ensuite 35 %, l'exemption prévue à l'article 2 continue à s'appliquer pendant une année civile suivant l'année pendant laquelle le seuil de 35 % a été dépassé pour la première fois ; f) le bénéfice des points d) et e) ne peut pas être combiné de manière à dépasser une période de deux années civiles ; g) la part de marché détenue par les entreprises visées à l'article 1er, paragraphe 2, second alinéa, point e), doit être imputée à parts égales à chaque entreprise disposant des droits ou des pouvoirs énumérés à l'article 1er, paragraphe 2, second alinéa, point a).	Article 78 Application du seuil de part de marché Aux fins de l'application du seuil de part de marché prévu à l'article 3, les règles suivantes s'appliquent : (a) la part de marché du fournisseur est calculée sur la base de données relatives à la valeur des ventes sur le marché et la part de marché de l'acheteur est calculée sur la base de données relatives à la valeur des achats sur le marché. À défaut, la détermination de la part de marché de l'entreprise considérée peut s'effectuer sur la base d'estimations fondées sur d'autres informations fiables relatives au marché, y compris le volume des ventes et des achats sur celui-ci ; (b) la part de marché est calculée sur la base de données relatives à l'année civile précédente ; (c) la part de marché du fournisseur inclut les biens ou les services fournis aux distributeurs verticalement intégrés aux fins de la vente ; (d) si la part de marché est initialement inférieure ou égale à 30 %, mais franchit ensuite ce seuil sans dépasser 35 %, l'exemption prévue à l'article 2 continue à s'appliquer pendant deux années civiles consécutives suivant l'année pendant laquelle le seuil de 30 % a été dépassé pour la première fois ; (e) si la part de marché est initialement inférieure ou égale à 30 % mais dépasse ensuite 35 %, l'exemption prévue à l'article 2 continue à s'appliquer pendant une année civile suivant l'année pendant laquelle le seuil de 35 % a été dépassé pour la première fois ; (f) le bénéfice des points d) et e) ne peut pas être combiné de manière à dépasser une période de deux années civiles ; (g)(e) la part de marché détenue par les entreprises visées à l'article 1er, paragraphe 2, second alinéa, point e), doit êtreest imputée à parts égales à chaque entreprise disposant des droits ou des pouvoirs énumérés au point a) dudit alinéa.

Article 8 Application du seuil de chiffre d'affaires 1. Le chiffre d'affaires annuel total au sens de l'article 2, paragraphe 2, résulte de l'addition du chiffre d'affaires, hors taxes et autres redevances, réalisé au cours de l'exercice précédent par la partie à l'accord vertical concernée et du chiffre d'affaires réalisé par ses entreprises liées, en ce qui concerne tous les biens et services. À cette fin, il n'est pas tenu compte des transactions intervenues entre la partie à l'accord vertical et ses entreprises liées ni de celles intervenues entre ces dernières entreprises. 2. L'exemption prévue à l'article 2 reste applicable si, pendant une période de deux exercices annuels consécutifs, le seuil du chiffre d'affaires annuel total n'est pas dépassé de plus de 10 %.	Article 89 Application du seuil de chiffre d'affaires 1. Le chiffre d'affaires annuel total au sens de l'article 2, paragraphe 2, résulte de l'addition du chiffre d'affaires, hors taxes et autres redevances, réalisé au cours de l'exercice précédent par la partie à l'accord vertical concernée et du chiffre d'affaires réalisé par ses entreprises liées, en ce qui concerne tous les biens et services. À cette fin, il n'est pas tenu compte des transactions intervenues entre la partie à l'accord vertical et ses entreprises liées ni de celles intervenues entre ces dernières entreprises. 2. L'exemption prévue à l'article 2 reste applicable si, pendant une période de deux exercices annuels consécutifs, le seuil du chiffre d'affaires annuel total n'est pas dépassé de plus de 10 %.				
Article 9 Période de transition L'interdiction énoncée à l'article 101, paragraphe 1, du traité ne s'applique pas, pendant la période allant du 1er juin 2010 au 31 mai 2011, aux accords qui, au 31 mai 2010, sont déjà en vigueur et ne remplissent pas les conditions d'exemption prévues par le présent règlement, mais satisfont à celles qui sont prévues par le règlement (CE) n° 2790/1999.	Article 910 Période transitoire L'interdiction énoncée à l'article 101, paragraphe 1, du traité ne s'applique pas, pendant la période allant du 1er juin 20102022 au 31 mai 20112023, aux accords qui, au 31 mai 20102022, sont déjà en vigueur et ne remplissent pas les conditions d'exemption prévues par le présent règlement, mais satisfont à celles qui sont prévues par le règlement (CE) (UE) n° 2790/1999330/2010.				
Article 10 Période de validité Le présent règlement entre en vigueur le 1er juin 2010. Il expire le 31 mai 2022.	Article 1011 Période de validité Le présent règlement entre en vigueur le 1er juin 20102022. Il expire le 31 mai 20222034.				
LEGENDE <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">2022</td><td style="text-align: center;">Suppression</td></tr> <tr> <td style="text-align: center;">2034</td><td style="text-align: center;">Ajout ou modification</td></tr> </table>		2022	Suppression	2034	Ajout ou modification
2022	Suppression				
2034	Ajout ou modification				

QUELQUES POINTS MAJEURS A RETENIR SUR LE NOUVEAU REGLEMENT D'EXEMPTION ET SES LIGNES DIRECTRICES

	La clarification des définitions de plateforme, de ventes actives et de ventes passives • Plateforme : est désormais entendue comme un fournisseur une « entreprise qui fournit des services d'intermédiation en ligne » (article 1.1 (d)). • Services d'intermédiation : au sens de la directive 2015/1535 prévoyant une procédure d'information et des règles relatives aux services de la société de l'information ce sont « les services de la société d'information qui permettent aux entreprises d'offrir des biens et services » (art. 1.1 e)). • Vente active : « le ciblage actif de clients par des visites, des lettres, des courriers électroniques, des appels ou encore par d'autres moyens de communication directe ou par le biais de la publicité et de la promotion ciblées, hors ligne ou en ligne, par exemple au moyen de médias papier ou numériques [...] » (art. 1.1 (l)). • Vente passive : « les ventes faisant suite à des demandes spontanées de clients individuels [...] et incluant les ventes résultant de la participation à des marchés publics ou répondant à des procédures de passation de marchés privés » (art. 1.1 (m)).
	Clarification de la qualification de restrictions caractérisées des ventes en ligne • Reprise des principes de la jurisprudence Coty en date du 6 décembre 2017 : consécration de la prohibition des restrictions aux ventes en ligne avec la possibilité d'interdire les ventes sur des plateformes tierces. • Restrictions caractérisées des ventes en ligne : lorsque, directement ou indirectement, isolément ou en combinaison avec d'autres facteurs, une restriction a pour but « d'empêcher entièrement la possibilité pour les acheteurs de vendre en ligne, et notamment par le biais de restrictions de la publicité en ligne » (article 4(e)). • Clauses de parité tarifaire étendues (ou clause de la nation la plus favorisée) : exclusion du bénéfice de l'exemption pour les clauses interdisant aux acheteurs de services d'intermédiation en ligne de proposer les biens ou services à des conditions plus favorables en utilisant des services d'intermédiation en ligne concurrents (article 5.1 d)).
	Encadrement des échanges d'informations au niveau de la distribution duale (vente directe et par revendeurs indépendants) • Bénéfice de l'exemption pour les informations entre fournisseurs et distributeurs concurrents (art. 2.4.). • Perte de l'exemption : si l'information n'est pas directement liée à la mise en œuvre de l'accord vertical et/ou n'est pas nécessaire pour améliorer la production ou la distribution des produits ou services contractuels (art. 2.5.). • Exemption inapplicable aux accords verticaux conclus par une plateforme hybride : lorsque le prestataire de services d'intermédiation est également une entreprise concurrente sur le marché en cause (art. 2.6.).
	Revente en ligne et autorisation du « dual pricing » • Atténuation de la protection uniforme entre les ventes physiques et les ventes en ligne. • Dual pricing : suppression de la qualification de restriction caractérisée avec la possibilité de pratiquer, auprès d'un même distributeur, des prix différents selon qu'il revende en ligne ou en magasin physique (§ 208 des Lignes directrices). • Principe d'équivalence des conditions : suppression de la qualification de restriction caractérisée avec la possibilité d'introduire des critères différents entre la revente en ligne et la revente en magasins physiques (§ 235 des Lignes directrices).
	Sur les restrictions des ventes actives et/ou passives • Exclusivité partagée : possibilité de définir une exclusivité sur un même territoire ou pour une clientèle prédéfinie à un maximum de 5 distributeurs (art. 4(b) i)). • Répercussion des restrictions par les distributeurs à leurs clients : dans le cadre d'un réseau de distribution sélective, possibilité pour le fournisseur de contraindre ses distributeurs à répercuter les restrictions de ventes actives ou passives sur leurs clients (art. 4.c) i) (2)).

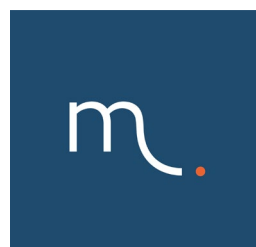
	• Systèmes de distribution différents entre les Etats : possibilité pour le fournisseur de restreindre les ventes actives ou passives du distributeur exclusif de vendre à des distributeurs non-agrèés sur un territoire sur lequel le fournisseur opère un système de distribution sélectif (art. 4.b) ii)).
	<i>Sur l'appréciation de la clause de non-concurrence</i> • Exclusion de l'exemption pour la clause de non-concurrence : exclusion du bénéfice de la clause de non-concurrence lorsque la durée de l'obligation dépasse 5 ans ou est à durée indéterminée (art. 5.1. (a)). • Bénéfice de l'exemption pour la clause de non-concurrence : bénéfice de l'exemption par catégorie lorsque la clause de non-concurrence est tacitement renouvelable, après une durée de cinq ans, si l'acheteur est en mesure de renégocier ou résilier le contrat avec un préavis et à un coût raisonnables, lui permettant de changer de fournisseur après une période de cinq ans (§ 247 à 249 des Lignes directrices).

Pour aller plus loin : Concurrence – Le nouveau règlement n° 2022/720 d'exemption des restrictions verticales, Martine Behar-Touchais, La Semaine Juridique Entreprise et Affaires n° 23, 9 juin 2022, act. 504.



Bulletin d'actualités réalisé avec les contributions de

[Leyla Djavadi](#), [Jean-Louis Fourgoux](#), [Vincent Roux](#), [Jocelyn Goubet](#), [Youri Florentin](#), [Pauline Dugros](#), [Lorye Hugon](#)



MERMOZ AVOCATS
AARPI FOURGOUX DJAVADI
ET ASSOCIES
 5 et 22 rue Jean Mermoz
 75008 Paris
 +33 (0)1 81 70 01 17
<https://mermoz.law/>

mermoz
 ● **AVOCATS**