

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Vendredi 13 mai 2022

Règlement européen sur les accords de distribution : une réglementation très attendue dans un contexte très difficile pour le marché automobile

Le nouveau Règlement européen d'exemption des accords de distribution n°2022-720 a été publié au Journal Officiel de l'Union Européenne ce 11 mai. Le texte remplace, à compter du 1er juin, le Règlement européen 330/2010, et sera applicable jusqu'au 31 mai 2034. Le texte s'accompagne de Lignes Directrices, qui fournissent des explications complémentaires sur l'interprétation de dispositions du Règlement et sur son champ d'application.

Le texte réglementaire est l'aboutissement d'un processus de consultation ouvert par la Commission européenne en 2018, dans le cadre duquel Mobilians et le CECRA se sont mobilisés tout particulièrement et ont pu faire valoir leurs recommandations et propositions.

Très attendu par les acteurs de la filière, le texte encadre les accords entre les fournisseurs (constructeurs automobiles) et les distributeurs. Il présente un certain nombre d'évolutions, portant d'une part sur les accords de distribution, et d'autre part sur les contrats d'agence ou de commission.

Dans un contexte où le marché automobile subit une chute vertigineuse depuis deux ans, Mobilians reste tout particulièrement attentif à ce que les lourds investissements et risques financiers et commerciaux opérés par les distributeurs automobiles (financement des stocks, coûts immobiliers, etc.) soient bien encadrés et compensés par les constructeurs automobiles.

Ces conditions doivent être préservées pour ne pas mettre à mal le maillage territorial du réseau de concessionnaires automobiles, qui permet indéniablement de répondre aux attentes des consommateurs. L'automobile, levier essentiel de la mobilité, notamment dans les zones peu ou non desservies par les autres modes de transport, apporte une contribution majeure en matière de développement économique et de lien social.

La proximité demeure et demeurera, en effet, l'un des critères les plus importants pour l'achat d'un véhicule, qu'il soit neuf ou d'occasion. Cette proximité fait partie des attentes majeures du consommateur non seulement pour l'achat de son véhicule mais également pour un service après-vente de qualité.

Mobilians a rappelé, tout au long du processus de consultation mené par la Commission européenne, les atouts du réseau existant, qui a fait ses preuves, reposant sur la proximité, une offre complète sur un même site et une offre large de services.

Contrats d'agence ou de commission : d'importantes précisions sur la nature des risques et les modalités de prise en charge des coûts financiers à assumer par les constructeurs automobiles

Un certain nombre de constructeurs automobiles envisagent de proposer de tels contrats à l'avenir, au lieu des contrats de distribution sélective jusqu'à présent en usage pour la vente des véhicules neufs.

L'une des principales raisons qui poussent les constructeurs à vouloir recourir à de tels contrats est la volonté de maîtriser le prix de vente au détail des véhicules neufs pour pratiquer une politique de prix net, en mettant fin à la concurrence intramarque entre distributeurs et aux remises accordées aux clients.

Les contrats d'agence (facturation directe du client par le constructeur) ou de commission (facturation du client par le commissionnaire mais pour le compte et au prix indiqué par le constructeur) permettent d'échapper à l'interdiction du prix de revente au détail imposé, mais à la condition que l'agent ou le commissionnaire ne soit plus un intervenant indépendant assumant les risques de son activité, mais un « auxiliaire » du fournisseur/constructeur pour la commercialisation des véhicules neufs, ne supportant aucun « risque financier ou commercial » à ce titre.

Les Lignes Directrices apportent d'importantes précisions sur ce sujet :

- **Les lignes directrices définissent clairement la nature des risques à assumer ou compenser par le constructeur** : non seulement des risques relatifs aux contrats de vente conclus pour le compte du fournisseur par l'agent ou le commissionnaire (financement des stocks, etc.), mais également tous les risques relatifs aux « investissements propres au marché », c'est-à-dire l'ensemble des investissements nécessaires à la commercialisation des véhicules neufs, et non pas seulement les investissements spécifiques à une marque. Les constructeurs qui opteront pour ce type de contrat devront donc faire un comparatif entre les avantages qu'ils peuvent retirer de la maîtrise du prix de vente au détail de leurs véhicules, et les charges à assumer.
- **Les lignes directrices définissent les modalités de prise en charge des coûts et risques financiers et commerciaux.** Si les constructeurs peuvent utiliser différentes méthodes pour rembourser à un agent ou commissionnaire les coûts qui leur incombent, la méthode utilisée doit toujours distinguer clairement les montants destinés à couvrir ces coûts et les commissions dues à l'agent ou au commissionnaire en rémunération de ses services d'intermédiation.
- **Les lignes directrices précisent l'utilisation d'un mode de distribution mixte** : un constructeur qui opte pour un système de distribution en achat / revente pour une partie des véhicules neufs de ses gammes, et pour un système d'agence ou de commission pour une autre partie, tous les investissements affectés aux véhicules neufs distribués en agence ou commission doivent être compensés par le constructeur, même s'ils ont été engagés par le distributeur,

dès lors qu'ils ne sont pas amortis à la date de mise en place du système d'agence ou de commission.

Ces précisions, particulièrement importantes dans le cadre de la renégociation des contrats en cours par certains constructeurs automobiles, ont été intégrées suite aux observations formulées par Mobilians et le CECRA lors du processus de consultation mené par la Commission européenne.

Des accords de distribution qui doivent être équilibrés pour préserver le maillage territorial de la distribution automobile

Dans le cadre des accords de distribution, le distributeur indépendant achète les produits du constructeur pour les revendre à ses clients au prix qu'il détermine.

Les principaux changements introduits par le nouveau Règlement européen sont liés à l'évolution de l'environnement commercial dû au développement des ventes en ligne.

Trois évolutions nouvelles sont importantes pour la distribution automobile :

- **Double distribution** : Il s'agit de la situation dans laquelle le constructeur vend ses produits par l'intermédiaire de distributeurs indépendants, mais aussi directement aux clients finaux, en concurrence avec ses distributeurs indépendants.
La Commission avait jusqu'à présent toujours exempté sans aucune limite ces ventes directes en considérant qu'elles n'avaient pas d'effet négatif sur la concurrence.
Concernant l'encadrement des échanges d'informations en cas de double distribution de la part du constructeur, la Commission dit avoir constaté que le développement des ventes directes posait des problèmes d'échanges d'informations entre entreprises concurrentes. Le Règlement prévoit donc une limitation des échanges d'informations entre constructeur et distributeur à celles qui sont directement liées à la mise en œuvre de l'accord vertical et nécessaires pour améliorer la production ou la distribution des biens ou services contractuels.
- **Double prix** : Le Règlement européen permet la possibilité pour le constructeur automobile d'avoir un prix de gros différent selon que le produit soit vendu en magasin ou sur Internet. L'exemption du double prix reste toutefois soumise à la double condition que : la différenciation du prix de gros soit justifiée au regard du niveau des investissements requis pour vendre respectivement en ligne ou hors ligne, et que la différence de prix ne compromette pas la rentabilité ou la viabilité des ventes en ligne. Les Lignes Directrices précisent que ces critères ne doivent en aucun cas remettre en cause la liberté des distributeurs d'avoir leur propre site de vente en ligne et de faire de la publicité en ligne.
- **Plateformes hybrides** : Les fournisseurs de services d'intermédiation en ligne, qui vendent des biens ou des services en concurrence avec les entreprises auxquelles ils proposent leurs services d'intermédiation, ne bénéficient pas de l'exemption. La Note explicative du règlement précise que cette disposition est cohérente avec le Digital Market Act sur lequel la Commission, le Parlement Européen et les Etats Membres sont parvenus à un accord politique le 24 mars 2022, qui vise à encadrer l'activité des plateformes des GAFAM, disposant d'un pouvoir de marché trop important pour bénéficier de l'exemption. Toutefois, le

Règlement n'est pas limité aux plateformes des GAFAs et peut également s'appliquer aux plateformes d'autres fournisseurs, tels que les constructeurs automobiles qui entendent constituer des « écosystèmes » autour de sites propres sur lesquels seront proposés non seulement les véhicules neufs, mais également les véhicules d'occasion, les financements et les services de mobilité. Pour organiser ces « écosystèmes », les constructeurs entendent s'appuyer notamment sur les données personnelles des clients et des informations commerciales stratégiques collectées par leur réseau.

Le nouveau Règlement maintient l'interdiction de l'imposition d'un prix de revente au détail par un fournisseur à ses distributeurs.

Le Règlement européen permet de donner un cadre clair régissant les relations entre constructeurs et distributeurs pour la décennie à venir. Cependant, ce cadre réglementaire ne sécurise pas pleinement les réseaux commerciaux dans un contexte où la prévisibilité et la stabilité n'ont jamais été aussi faibles.

Le marché automobile n'a jamais connu une chute aussi vertigineuse et est aujourd'hui confronté à un empilement de chocs violents (crise sanitaire, pénurie des semi-conducteurs puis guerre en Ukraine). C'est pourquoi, il est plus que jamais important d'instaurer une solidarité entre les acteurs de la filière - amont et aval - pour pouvoir faire face à la situation abyssale du secteur.

Ces synergies, aujourd'hui peu présentes, doivent être significativement renforcées pour pouvoir répondre à ces enjeux inédits, alors qu'aucun retour à la normale du marché n'est prévu avant l'année 2024. Il est impératif que les entreprises de la filière rassemblent leurs forces pour faire face aux conséquences de la dérive du marché.

À propos de Mobilians

Mobilians est le premier mouvement des chefs d'entreprises du commerce et de la réparation automobile et des services de mobilité : voitures, motos, vélos, véhicules industriels, trottinettes, etc. Notre organisation professionnelle représente près de 160 000 entreprises de proximité et 500 000 emplois non délocalisables partout en France. Mobilians défend les intérêts individuels et collectifs des professionnels de la mobilité par la route et les accompagne dans les évolutions de leurs métiers. Il déploie une action prospective de développement durable et de promotion d'une mobilité individuelle ou partagée en lien avec toutes les parties prenantes.